

Бізнесові лабіринти, або Що заважає українським підприємцям швидко перейняти світові стандарти

Уже протягом кількох років погіршення фінансово-економічної ситуації в Україні та неможливість чи то небажання високопосадовців (зважаючи на комплекс зовнішніх чинників політичного й енергетичного впливу) докорінно реформувати систему становлення й розвитку національних бізнес-структур повсякчас уносять до порядку денного життя держави питання трансформації системи ведення підприємництва, її оновлення, адаптації чи гармонізації зі світовими зразками. Проте насправді відступити від пустої демагогії й об'єктивно оцінити наявну бізнес-проблематику, поклавши початок процесу реконструювання підприємницького сектору, вітчизняну владу змусило аж ніяк не бажання досягти внутрішньополітичної й економічної модернізації: до таких дій її підштовхнули нагальна необхідність і... війна. Хоча сьогодні ці причини, певно, дуже тісно пов'язані між собою. Адже підписання Угоди про асоціацію і поглиблену та всеохопну зону вільної торгівлі з Європейським Союзом і паралельна енергетична/економічна/військова/інформаційна кампанія безпрецедентного втручання з боку Російської Федерації спонукали до поєднання пріоритетів бізнесу та держави.

Економіка Європи та доля великих підприємств

Протягом усього періоду існування незалежної України бізнесовці звикли лобювати свої інтереси самотужки. Однак за умов окупації Росією Кримського півострова й відкритої військової агресії в Луганській та Донецькій областях вітчизняні чиновники мають виробити чи не блискавичну стратегію, аби допомогти національним виробникам швидше отримати доступ до світових ринків, починаючи з європейського. Сьогодні доволі складно оцінювати конкурентоспроможність вітчизняних підприємств: застарілі чи надто обтяжливі регуляторні норми і система оподаткування, відсутність технологій та достатнього кадрового забезпечення й висока експортна орієнтованість на ринки пострадянського простору часто змушують національного товаровиробника відмовлятися від намірів розширити власну експортну мережу. Крім того, комплексні процедури оформлення дозвільної документації та умови іноземного кредитування національних підприємств майже завжди спонукали іноземних інвесторів розвивати їхню діяльність за межами України. Так, згідно з даними Звіту Світового банку та Міжнародної фінансової корпорації, Україна посіла 112-те місце в рейтингу «Ведення бізнесу-2014» із-поміж 189 держав світу. За індикаторами «Отримання дозволів на будівництво» та «Реєстрація власності» наша держава, порівняно з 2013 роком, піднялася на 145-й та 61-й пункт відповідно. Натомість показник «Створення підприємств» змістився лише на три позиції, а індикатор «Захист інвесторів» узагалі втратив у загальному рейтингу один пункт. Однак наша держава все ще

не спромоглася поліпшити необхідні показники, розташувшись поряд із Ліваном (111-те місце) та Папуа-Новою Гвінеєю (113-те місце).

Девальвація гривні та припинення постачання російського газу на територію України (незважаючи навіть на втрату 16% ВВП, котрі сумарно забезпечували її східні регіони), а також односторонні торговельні преференції, надані бізнес-спільноті з боку ЄС, дали змогу запобігти неконтрольованому потоку іноземного імпорту й покращити зовнішній баланс торгівлі товарами. За інформацією Державної служби статистики України, протягом січня-травня 2014 року експорт вітчизняних товарів перевищив імпорт на 524 млн. дол. США. До прикладу, протягом п'яти місяців 2013 року імпорт товарів перевищував експорт на 3,7 млрд. дол. Надані статистичні дані не означають, що країна збільшила обсяги продажів продукції на зовнішніх ринках і розширила споживання вітчизняних товарів: навпаки, експорт товарів скоротився на 5,1%. Проте за рахунок відмови від російських енергоносіїв і частини побутових товарів (протягом п'яти місяців скорочення імпорту з РФ сягнуло 16,2%) українським підприємцям нарешті вдалося наростити товарообмін із державами-членами ЄС. Експорт вітчизняних товарів до країн Євро-союзу в січні-травні 2014 року збільшився на 15%, сягнувши показника у 8,19 млрд. дол. США.

Лідерами серед основних експортних товарів України залишилися метал та вироби з нього (хоча загальні обсяги їхніх поставок зменшилися на 7,3%), руда, нафтопродукти та вугілля (зростання експорту сягнуло 6%). Найбільшу динаміку

продажів на зовнішні ринки протягом п'яти місяців 2014 року продемонстрували зернові культури, додавши до сукупного експортного показника 26%. У найгіршій ситуації перебувала продукція хімічної промисловості, обсяг експортування якої знизився на 25,6%.

По суті, ця статистика окреслює загальну проблематику діяльності українських підприємств за нових умов. Економіка Європи – це економіка малого та середнього бізнесу. Налагоджуючи торговельні контакти з ЄС, українці отримають можливість заснувати і розвивати тисячі малих і середніх підприємств, адже, по-перше, вони зможуть одразу ж упровадити сучасні світові стандарти ведення бізнесу, а, по-друге, – застосувати новітню технологічну базу, спираючись на кооперацію з європейськими інвесторами та провідними компаніями зі світовим ім'ям. Отже в рамках ЗВТ з ЄС малі та середні підприємства України не тільки нарощуватимуть можливості збільшення експорту, а й отримають інструмент залучення виробничих технологій та інвестицій в економіку держави. Приміром, уже 2015 року в Україні стартуватиме ініційована ЄС Програма з підтримки малого та середнього бізнесу, котра діятиме три-п'ять років задля прискорення процесу внесення змін до українського законодавства щодо спрощення оподаткування.

Однак значна частина вітчизняного експорту (зокрема найбільші сегменти) забезпечується підприємствами, котрі історично орієнтуються на торгівлю з країнами пострадянського простору, тому все ще працюють за стандартами СРСР, використовують застаріле обладнання



та, відповідно, дотримуються іншого типу вимог. Послугуючись тривалий час «прорадянськими» показниками якості, ці компанії, які часто займають цілі сектори української економіки, не здатні швидко адаптуватися до європейського ринку.

Так, 22% загального обсягу продукції національного машинобудування (залізничні вагони, локомотиви, турбореактивні й турбогвинтові двигуни тощо) постачаються до Росії. І хоча нормативи ЄС під час налагодження товарообміну передбачають використання так званих стандартів покупця, відповідно до яких замовник установлює для експортера критерії якості товару, котрий має намір придбати в подальшому (що, своєю чергою, гармонізує відносини та забезпечує тривале співробітництво між покупцем і продавцем), українські підприємства наразі не можуть застосувати цю схему, адже майже не мають чинних контрактів із представниками європейських держав. Хоча, наприклад, ані *Boing*, ані

Airbus S.A.S не виробляють літаків пасажиромісткістю менш як 100 осіб. Ані *Airbus S.A.S*, ані *Lokheed Martin Corporation* не розробили транспортних літаків вантажопідйомністю від 10 до 20 тонн. Тому ці виробничі «ніші» в Європі та США могло б з легкістю зайняти українське ДП «Антонов». Однак підвищення показників якості потребує переходу до застосування комплектуючих західних марок і відмови від російських складових, що, звичайно ж, є справою не одного дня.

Аналогічна ситуація складається в галузі космічних досліджень: Україна вже співпрацює з компаніями *Boing* (у рамках проекту *Sea Launch*) та *Orbital Sciences* (реалізуючи проекти *Taurus II* та *Antares*), розробляючи окремі ступені орбітальних ракет-носіїв. Хоча вітчизняні науковці пропонують західним колегам значно ширший перелік власних розробок, зокрема конструкції першого та другого ступенів ракети-носія легкого класу, наземне стартове

обладнання для її обслуговування, технології отримання матеріалів для захисту космічних апаратів від радіаційного впливу, системи зближення та сервісу апаратів на орбіті тощо. Тому, відмовившись від співпраці з російською стороною, Україна може лише сподіватися, що американські компанії, з якими вона має давній досвід роботи в космічній сфері, розширять можливості взаємодії.

Величезних збитків також продовжує зазнавати вітчизняний хімпром. І, до речі, не тому, що його продукція поступається європейським аналогам. Основною причиною стала інтенсифікація конкуренції українських підприємств із російськими фірмами. Останні використовують удвічі менше енергоресурсів в обрахуванні на одиницю ВВП, аніж українські компанії. Відповідно, подорожчання вуглеводнів та проблема невизначеності «енергетичного майбутнього» України сьогодні *de facto* перетворили національну хімічну промисловість на збиткову галузь.

Виклики Угоди про асоціацію

У цьому сенсі слід урахувати, що для адаптації продукції українських підприємств до вимог, які застосовуються на ринках європейських країн, Угодою про асоціацію передбачено 10-річний період. З другого боку, гостра потреба диверсифікації експорту постала перед бізнес-спільнотою України вже на початковому етапі гармонізації стандартів. Сьогодні затверджено лише близько 50 технічних регламентів Євросоюзу, хоча загалом українському законодавцю доведеться імплементувати понад три сотні нормативно-правових актів, що діють у межах організації. 5 червня 2014 року Верховна Рада України прийняла закони «Про метрологію та метрологічну діяльність» і «Про стандартизацію», спрямовані на формування ефективної та прозорої метрологічної системи; зниження рівня конфлікту інтересів, який породжує корупцію; приведення національних стандартів у відповідність до європейських вимог. Проте наступні етапи реформування вітчизняної системи технічного регулювання, що мають на меті гармонізацію технічних регламентів для окремих груп продукції, навряд чи будуть реалізовані до завершення Програми підтримки галузевої політики «Сприяння взаємній торгівлі шляхом усунення технічних бар'єрів у торгівлі між Україною та Європейським Союзом» (загальний бюджет якої становить 45 млн. євро), котра триватиме до грудня 2014 року. І навіть за умови її подовження на один рік українській владі доведеться завершувати всі законодавчі реформи в односторонньому порядку. Зви-

чайно, бізнесовці можуть скористатися процедурою взаємного визнання сертифікатів відповідності: виробництво продукції експортера базується на власних стандартах за умови, що вони відповідають вимогам імпортера. У такому разі виробники істотно зменшують потреби в переоснащенні виробництв, однак згадана процедура занадто тривала (охоплює період до 365 днів) і трудомістка, тому не зможе забезпечити миттєвого позитивного ефекту.

Глава 8 Угоди про асоціацію «Державні закупівлі» (яку, до речі, можна вважати прикладом безпрецедентної інтеграції до спільного ринку ЄС держави, котра не є членом Європейського економічного простору) передбачає, що українські постачальники товарів та послуг матимуть повний доступ до ринку державних закупівель Євросоюзу (за винятком оснащення армії), щорічний обіг якого оцінюється в 400 млрд. євро. Проте майже цілковита відсутність зваженої державної політики, яка регулює участь українських експортерів у тендерах і конкурсах на постачання продукції, створює ще одну істотну перепону на шляху трансформації умов роботи вітчизняного бізнесу за кордоном. Це саме стосується й системи надання державної допомоги суб'єктам господарювання. Оскільки протягом усього періоду існування незалежної України державні преференції були предметом зловживань окремих компаній, національна економіка часто «відходила» від вимог вільної конкуренції. Ухвалення 1 липня Законом України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання»,

який установив централізований механізм контролю за наданням державної допомоги, є доволі суперечливим за сучасних умов, адже наявні правові рамки для його імплементатії, з одного боку, справді усунуть обмеження для функціонування ринкової економіки, проте, з другого, – створюють ще більше проблем для націоналізованих підприємств, які за відсутності державного субсидування можуть не витримати нового конкурентного середовища й необхідного періоду адаптації.

Ще одним нагальним питанням є застосування прав інтелектуальної власності, що базуються на внутрішніх правилах ЄС та нормах СОТ. Відповідно до положень Угоди всі географічні знаки (зокрема й ті, які сторони використовують в назвах сільськогосподарської продукції, вина та алкоголю) матимуть високий рівень захисту. Але деякі зазначення європейських країн, котрі тривалий час застосовують національні виробники, повинні бути виведені з українського ринку протягом 10 (це стосується шампанського, коньяку, мадейри, порто, хересу, шері, кальвадосу, граппи, португальського анісу, арманьяку, марсали, малаги й токаю) та 7 (для пармезану, рокфору та фети) років відповідно. Звичайно, такі вимоги створять деякі незручності. Та, зважаючи на досвід інших держав, можна припустити, що українські виробники просто розмежують продукцію експорту й імпорту: тобто продовжуватимуть поширювати продукцію під загальновідомими світовими назвами на вітчизняному ринку, а оновлений асортимент



відправлятимуть виключно на експорт. Таких модифікацій свого часу зазнав відомий у всьому світі бренд «Вірменський коньяк». Після того, як 1999 року єреванський коньячний завод «Арарат» продали за

30 млн. дол. США французькій групі *Perno Ricard*, пляшки з вірменським напоєм, виготовлені для далекого зарубіжжя, почали експортувати під назвою «Бренді», а продукція, що поширюється на те-

ренах пострадянського простору, як і раніше, має найменування «Коньяк». Адже французи твердо переконані в тому, що «коньяком» може називатися напій, виготовлений лише у провінції Коньяк.

Аграрний «прорив» vs. квотні обмеження

Попри ускладнення ситуації на промислових ринках, підписання Угоди про асоціацію і ПВЗВТ з ЄС перетворило Україну на зручний «майданчик» для виробництва і постачання аграрної продукції на ринки організації за спрощеною системою оподаткування. За оцінками Асоціації «Український клуб аграрного бізнесу», завдяки реалізації положень документа виторг від експорту українських сільськогосподарських товарів у 2014 році може збільшитися на 8,3–14,3% порівняно з 2013-м, і у валютному еквіваленті становитиме близько 4,8–5,1 млрд. дол. США. Головною причиною такого приросту є надання українським компаніям односторонніх торговельних преференцій із боку ЄС, котрі набули чинності 23 квітня 2014 року. Відповідно до цієї процедури експорту 87% усієї української продукції постачатиметься на ринки Євросоюзу в режимі автономних податкових преференцій, котрі діятимуть до 1 листопада цього року. Хоча сьогодні ще не так багато підприємців скористалося наданими можливостями. За даними Української аграрної конфедерації, протягом перших п'яти місяців 2014 року експорт сільськогосподарських товарів на територію Євросоюзу збільшився на 3,4%, або на 65 млн. дол. США порівняно з аналогічним періодом 2013 року. Основні показники зросли насамперед за рахунок збільшення на 43,4% експорту продукції тваринництва та на 2,4% – товарів рослинного походження. Лідерами у відносному прирості експорту стали м'ясо і субпродукти, поставки яких збільшилися у 88 разів, а в абсолютному вираженні – зернові, продаж яких зріс на 241 млн. дол. За даними Європейської комісії, уже протягом перших трьох місяців дії особливого торговельного режиму з ЄС Україна вичерпала квоту на постачання виноградного і яблучного соків обсягом 10 тис. тонн. Свого роду «прорив» зробили виробники меду: в січні-травні 2013 року вони продали до країн ЄС лише 5 тис. тонн продукту на суму 12,3 млн. дол. США, однак протягом перших п'яти місяців нинішнього року наростили експорт (переважно до Іспанії та Італії) до 7,6 тис. тонн меду вартістю 19,2 млн. дол. Протягом перших трьох місяців дії торговельних преференцій виробники меду вибрали річну квоту на безмитне ввезення продукту до ЄС у розмірі 5 тис. тонн на 65%.

Свою чергою, безмитні квоти на експорт до ЄС кукурудзи (400 тис. тонн) наразі використані лише на 7,9%, м'язозернової пшениці (950 тис. тонн) – на 13,4%, а ячменю (250 тис. тонн) – узагалі тільки на 0,5%. Обсяги збіжжя, експортовані з перевищенням виділених Українці квот, обкладатимуться за ставкою 95 євро/т – для пшениці, 93 євро/т – для ячменю та 94 євро/т – для кукурудзи. З одного боку, такий рівень увізних мит може видатися непосильним для українських аграріїв чи, як мінімум, нерентабельним, адже разом із підвищенням активності на вітчизняному експортному ринку відзначається зниження цін: так, ціна фуражної кукурудзи варіюється в діапазоні 144–146 євро/т, пшениці (залежно від класу) – 176–187, а фуражного ячменю – від 163 до 165 євро/т. Із другого боку, розрахунок мит на імпорт кукурудзи до ЄС прив'язаний до цін світового ринку, котрі сьогодні вищі порогового рівня для введення зборів, тому фактичне мито на імпорт кукурудзи до країн-членів Євросоюзу становить 0%, що взагалі усуває необхідність отримання квоти. Виділена Україні річна квота на пшеницю майже відповідає фактичному обсягу поставок, зафіксованому протягом попередніх періодів, тобто наразі важко спрогнозувати «понадквотний» імпорт цього різновиду українського збіжжя. А низький попит під час використання квоти на ячмінь пояснюється відсутністю зацікавленості з боку ЄС до закупівель цієї культури, оскільки вона займає істотні обсяги в загальному експорті зернових самої організації.

За прогнозом Українського гідрометеорологічного центру, незважаючи на окупацію сільськогосподарських угідь Криму й часткову втрату продукції Луганської та Донецької областей, цьогоріч урожай зернових у нашій державі очікується на рівні 63 млн. тонн. Уже до 2023 року Україна теоретично може стати ключовим експортером зернових та олійних культур і вийде на друге місце після США, випередивши Російську Федерацію, Аргентину та Бразилію. Такий прогноз міститься в Спільній доповіді Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (ФАО, *FAO – Food and Agricultural Organization*) та ОЕСР, оприлюдненій 21 липня 2014 року. Крім того, згідно з документом, Україна невдовзі буде єдиною краї-

ною за межами американського регіону, котра матиме позитивний торговельний баланс на ринку м'яса. До речі, протягом перших п'яти місяців 2014 року українські компанії продали до ЄС 1997,7 тис. тонн м'яса птиці: тільки в травні експортовано 727,6 тис. тонн, що становить близько 2% виділеної квоти у розмірі 36 тис. тонн. Складніша ситуація на ринку свинини та яловичини, які наразі майже не постачаються до ЄС та, зважаючи на витрачений патівниками час, необхідний для підготовки стандартизованого експорту, можна стверджувати, що вихід на європейський ринок цих різновидів м'яса відбудуватиметься як мінімум протягом року.

Квоту на поставку цукру до ЄС обсягом 20,07 тис. тонн українські підприємці також мають заповнити до 1 листопада. Однак вітчизняні цукровиробники вже звернулися до Кабінету Міністрів України з проханням ініціювати питання щодо збільшення можливих обсягів поставок цукру на європейський ринок у рамках Угоди про ЗВТ між Україною та ЄС до 270 тис. тонн на рік. За словами генерального директора Національної асоціації цукровиробників України «Укрцукор» Миколи Ярчука, вітчизняні цукрові заводи активно впроваджують комплекс заходів із забезпечення функціонування систем управління безпечністю харчових продуктів, передбачених міжнародним законодавством. Така практика дає змогу не тільки значно збільшити виробництво цукру I і II категорії, а й поставляти його на ринок ЄС та споживачам інших зарубіжних країн. До речі, українські буряки є доволі конкурентоспроможними на ринках держав-членів Євросоюзу, адже їхня середня ціна нижча від загальноєвропейської на 20,2%. На жаль, цього не можна констатувати, оцінюючи європейські перспективи для інших продуктів овочівництва. Більш як половину продукції товарної групи «Овочі, рослини, корені та харчові коренеплоди» експортується до країн Митного союзу. Найбільшу виручку в загальній структурі експорту групи дає продаж сушених і лущених бобових овочів (40%, або 45 млн. дол.) та гороху (36,4%, або 41 млн. дол.). Також значний сегмент (24,1%, або 27,1 млн. дол.) – це експорт томатів. Та, навіть за умови одностороннього скасування ввізних мит із боку ЄС, українські виробники постачатимуть на ринок організації лише 0,03% від

загального обсягу експорту помідорів. Причиною є система так званих вхідних цін, відповідно до якої адвалерне (нараховується у відсотках до митної вартості товарів та інших предметів, які обкладаються митом) мито дорівнює нулю, а специфічне (нараховується у встановленому грошовому розмірі на одиницю товарів та інших предметів, що обкладаються митом) обчислюється на основі середньозваженої європейської вартості продукту. Такими методами європейський ринок захищає національних виробників від дешевого імпорту, фактично штучно підвищуючи його ціну: в результаті застосування згаданої системи українські томати коштують на 14,2% дорожче, аніж представлені на ринку помідори з держав-членів ЄС.

Відповідно, домогтися більшого вигідного розташування пріоритетів для вітчизняного експорту на ринках європейських країн – склад-

не і трудомістке завдання для українського товаровиробника. І причина не лише в тому, що, приміром, ринок ЄС уважається самозабезпеченим у сегменті овочівництва: наразі навіть ті підприємці, котрі завжди гарантували істотні доходи бюджету України, тривалий час торгуючи із закордонними партнерами, потерпають від внутрішніх перипетій фінансово-економічного сектору, стагнації національної економіки та затяжної політичної нестабільності. Дисбаланс внутрішньополітичного розвитку, пов'язаний із військовими діями РФ, створює додаткові перепони в діяльності бізнес-спільноти, котрі часто напряму пов'язані з виживанням підприємств.

Так, 1 липня цього року Європейська комісія схвалила рішення про скасування обмежень на імпорт української соняшникової олії, введене ще в 2008 році після виявлен-

ня в продукті мінерального парафіну. Це дає змогу нашій державі розширити ринки збуту й зміцнити свої позиції на світовому ринку рослинних олій. Тим паче що за прогнозами Міністерства сільського господарства США Україна залишається провідним світовим виробником та експортером соняшникової олії, з великим відривом випереджаючи всіх можливих конкурентів. Протягом 2013–2014 маркетингового року вона експортує 3,9 млн. тонн соняшникової олії, що має збільшити її частку в світовому експорті цього продукту до 56,66%. З другого боку, аграрії занепокоєні питанням поставок природного газу, необхідного для сушки зерна. За умов тотальної економії «блакитного палива», а отже, його недоотримання українськими підприємствами, держава втрапить експортний потенціал, а пересічні громадяни – робочі місця.

13



Глобальні торговельні війни Росії

Чудово розуміючи можливість практичної реалізації цих аж ніяк «не райдужних» для української економіки перспектив, російська сторона продовжує скорочувати обсяги імпорту з України. Російська Федерація заборонила ввозити на свою територію кондитерські вироби, молоко та молочні продукти, свинину, соки, плодоовочеві та рибні консерви, кукурудзяну крупу, соєві боби та шрот, насіння соняшника, картоплю та цибулю, пиво, пивні та спиртні напої, вироблені в Україні. Чимало товарів піддають так званим посленим перевіркам, що майже унеможлиблює їхнє просування на ринки РФ. Представникам РФ добре відомо, що, наприклад, «поміщена на ізольоване зберігання» м'ясна продукція не може перебувати в такому стані протягом тривалого періоду, тож навряд чи буде доставлена до споживача в належному вигляді.

Тобто санітарні служби сусідньої держави послідовно забороняють постачання українських сільськогосподарських продуктів, для експорту яких ринок РФ є ключовим. Згідно з повідомленням Асоціації «Український клуб аграрного бізнесу», 2013 року загальна вартість експорту товарів до Росії, ввезення яких сьогодні заборонено, становила 954 млн. дол. США. За даними агенції *Agrisurvey*, частка Росії в експорті цих категорій товарів протягом останніх років була найбільшою. Наприклад, у 2013 році на РФ припадало 86,72% від вартості усього українського експорту сиру, 44% від вартості експорту соєового шроту, 30,28% – експорту соєових, 77,72% – експорту рибних консервів, 40% – експорту цибулі, а протягом січ-

ня-травня 2014 року експорт української картоплі до РФ становив 92,9% від усього обсягу поставок коренеплоду за межі України.

Аргументація офіційною Москвою власних позицій уже давно не містить змістовних зауважень. Адже всі претензії до маркування української продукції, її відповідності технічним регламентам МС чи окремим фітосанітарним нормам Росії, у принципі, мали бути задоволені ще під час переговорів про приєднання РФ до СОТ. Росія офіційно набула членства в організації 22 серпня 2012 року. Відповідно до ст. XII Угоди про заснування Світової організації торгівлі від 15 квітня 1994 року вона приєдналася до цієї структури на умовах, що підлягали погодженню між нею та СОТ. Протягом 18 років (період ведення переговорів про вступ РФ до СОТ) офіційна Москва мала змогу вирішити всі загальні питання двосторонньої торгівлі з будь-якою країною-членом організації, зокрема й Україною. Тому, обмежуючи імпорт українських товарів в односторонньому порядку, РФ напряму порушує вимоги СОТ: згідно з Домовленістю про положення Генеральної угоди з тарифів і торгівлі від 15 квітня 1994 року щодо платіжного балансу, «член СОТ, який застосовує нові обмеження або піднімає загальний рівень уже наявних обмежень шляхом значної інтенсифікації відповідних заходів» під час регулювання імпорту, повинен повідомити про це керівництво СОТ і розпочати відповідні консультації. Більше того, нові обмеження можуть уводитися виключно для стабілізації платіжного балансу цієї держави. Натомість, Президент

РФ Володимир Путін, схваливши 6 серпня 2014 року Указ № 560 «Про застосування окремих спеціальних економічних заходів із метою забезпечення безпеки Російської Федерації», зобов'язав національні органи влади протягом одного року від дня набрання чинності цим документом гарантувати заборону чи обмеження «ведення зовнішньоекономічних операцій, що передбачають увезення на територію Російської Федерації окремих видів сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства, країною походження яких є держава, котра прийняла рішення про введення економічних санкцій щодо російських юридичних та (або) фізичних осіб, або яка приєдналася до такого рішення». Оскільки 21 липня Україна заборонила експорт російської свинини у зв'язку зі спалахом вірусу африканської чуми в містах Брянськ, Оренбург та Курській області Російської Федерації, то «офіційно» (разом зі США, державами-членами ЄС та низкою інших країн) теж потрапила під дію нових «обмежень».

За словами прем'єр-міністра РФ Дмитра Медведєва, «Захід сам змусив Росію піти на такий крок, наклавши власні санкції на цілі сектори її економіки». Він словив сподівання, що Москва зможе скористатися цією ситуацією, повернувши до магазинів російські товари і в такий спосіб надавши російським аграріям шанс здійснити економічний стрибок. Справді, починаючи з 7 серпня, РФ увела повну заборону на імпорт продуктів зі США, Австралії, Канади, Норвегії і всіх країн Євросоюзу, включивши до відповідного переліку яловичи-



ну, свинину, дичину, рибу, ракоподібних і моллюсків, сири, молоко, горіхи, овочі, фрукти і навіть американський віскі. Крім того, Россільгоспнагляд упровадив жорсткіший порядок ввезення продукції тваринництва, що прямує транзитом через Євросоюз: відтепер продукт, вироблений підприємствами третіх країн, повинен постачатися тільки в транспортних засобах і кон-

тейнерах, опломбованих у державі-експортері. Пломба не повинна розкриватися в країнах ЄС, а вантаж обов'язково має супроводжуватися оригіналом ветеринарного сертифікату країни походження продукції.

Отже, Білокам'яна не просто почала втілювати в життя свої погрози щодо запровадження заходів із захисту ринку в разі підписання Україною Угоди про асоціацію

з ЄС, а зважилася на торговельну війну із Заходом. Однак, якщо представники останнього, вводячи санкції щодо РФ, накладають обмеження на власний експорт (часто навіть несучи збитки), а отже, не порушують умов СОТ, то Москва сьогодні зробила спробу підірвати не тільки систему світової безпеки, а й каркас глобальних економічних взаємодій.

Тактика реанімації бізнес-сектору

За таких обставин перед Українською державою вкотре постає питання диверсифікації експортної мережі для представників аграрної галузі. Хоча цей процес наразі є двосторонньо спрямованим: намагаючись вирішити питання розширення зовнішніх ринків, вітчизняна влада насамперед має упровадити низку внутрішньополітичних ініціатив, яких вимагає Брюссель та конче потребують самі виробники.

Експрес-вимога 1. Прискорення процесу гармонізації українського законодавства із законодавством ЄС.

Національна продукція може якнайшвидше потрапити на полиці європейських магазинів, якщо інспекційна місія фахівців Генерального директорату Європейської комісії з питань охорони здоров'я та захисту прав споживачів, відвідуючи Україну 28 вересня – 2 жовтня 2014 року, надасть задовільну оцінку діяльності українських тваринницьких підприємств та відповідним механізмам державного контролю за виробництвом продуктів тваринного походження. Верховна Рада України вже зробила кілька кроків на шляху до реалізації поставлених завдань, прийнявши 22 липня Закон України № 4179а «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів». Цей документ передбачає введення на національному рівні європейської моделі системи гарантування безпеки та якості продуктів харчування, що базується на процедурах **НАССР** (*Hazard Analysis and Critical Control Points* – Система аналізу небезпечних факторів та контролю у критичних точках). Крім того, має бути створено єдиний контрольний орган у сфері безпеки харчових продуктів, скасовано дозвольні документи і процедури, що не застосовуються в рамках ЄС, упровадженню європейські принципи регулювання застосування ГМО, зокрема, в частині реєстрації ГМО-джерел, а не продуктів, вироблених із їх застосуванням. До речі, прийняття гармонізованого з європейським законодавством акта є однією з обов'язкових умов отримання Україною друго-

го траншу проекту Світового банку «Перша позика на політику розвитку» обсягом 500 млн. дол. США.

А 14 серпня український парламент у другому читанні схвалив проект закону України № 4987-1 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо ідентифікації та реєстрації тварин», який установлює обов'язковість ідентифікації сільськогосподарських тварин підприємствами та індивідуальними селянськими господарствами, забезпечуючи в такий спосіб можливість абсолютного контролю за ветеринарно-санітарним станом господарств і походженням м'яса тварин. Такі заходи сприятимуть виявленню хвороб тварин та проведеному результативним карантинним заходам, що, як результат, розблокує постачання української м'ясо-молочної продукції на ринки держав-членів Євросоюзу та інших розвинених країн.

Однак проекти законів № 4986-1 «Про державний контроль у сфері забезпечення безпечності та якості харчових продуктів і кормів, благополуччя тварин» та № 4055а «Про побічні продукти тваринного походження, що не призначені для споживання людиною» наразі схвалені лише в першому читанні. А саме від їхнього доопрацювання й прийняття залежатиме експортна потужність українських виробників. Точніше, здатність її нарощувати.

Експрес-вимога 2. Недопущення проведення ревізії пільгових режимів оподаткування в агропромисловому комплексі.

Запропонований українським урядом проект закону № 4309а передбачає переведення з 1 січня 2015 року великих і середніх сільгоспвиробників на загальну систему оподаткування ПДВ та продовження до 1 січня 2015 року режиму звільнення від оподаткування ПДВ операцій з експорту зернових і технічних культур. Документ установлює нові критерії, яким мають відповідати сільськогосподарські підприємства для можливості застосування пільгових режимів у сфері агропромислового виробництва. Зокрема, обсяг операцій із постачання на митній території України та вивезення за її межі сільськогосподарських товарів (послуг) окремим підприємством протягом

попередніх 12 послідовних звітних податкових періодів сукупно не повинен перевищувати 20 млн. грн., а площа сільськогосподарських угідь, які перебувають у власності/користуванні (оренді) компанії – 1 000 га.

На думку самих аграріїв, такий крок зведе нанівець усі позитивні досягнення держави в галузі сільськогосподарства, підірвавши основи його розвитку в майбутньому. Передусім бюджетний ефект від запропонованих новацій буде більш ніж сумнівним. Теоретично, зважаючи на ціни 2013 року, сума акумуляованого ПДВ становить близько 16 млрд. грн. Водночас, не відшкодовуючи ПДВ під час ведення експортних операцій, влада України зекономила 10 млрд. грн. бюджетних коштів. Тобто, за умови встановлення загальної системи оподаткування для аграрних підприємств, позитивний ефект мав би становити 6 млрд. грн. у грошовому еквіваленті. З другого боку, державний бюджет навряд чи отримає зазначені кошти: до деяких господарств і надалі застосовуватиметься пільгова система оподаткування, а вже буквально через кілька років істотно зросте кількість господарств, які обробляють менш ніж 1 000 га землі, що, своєю чергою, значно скоротить національну податкову базу. Держава також не враховує перспектив зростання власних витрат на адміністрування системи оподаткування в АПК, не кажучи про затрати самих бізнесовців. Хоча, за даними Міністерства аграрної політики та продовольства України, її основні торговельні партнери не мають наміру істотно скорочувати витрати на потреби сільського господарства: проект аграрного бюджету ЄС на 2014–2020 роки передбачає витрати на реалізацію спільної аграрної політики організації на рівні 281,8 млрд. євро (тобто 40,3 млрд. щорічно), а на фінансування заходів із розвитку сільської території – 89,9 млрд. євро (тобто 12,8 млрд. щорічно). Причому основні обсяги фінансування припадають на реалізацію так званої зв'язаної підтримки, за якої сільгоспвиробник отримує кошти незалежно від виду та обсягу продукції, яку він виробляє. Така підтримка в країнах Європи становить близько 450 євро/га, тоді як в Україні – майже в 10 разів менше (включно з коштами, що виділяють-



ся в межах прямих та непрямих дотацій). І хоча реформа пільгового оподаткування аграріїв сьогодні є однією з вимог МВФ, за результатами виконання якої наша держава продовжить отримувати фінансові ресурси, Директор-розпорядник організації Крістін Лагард добре знає, яке значення має субсидування сільського господарства: відстоюючи інтереси французьких фермерів ще під час перебування на посаді міністра сільського господарства Франції 2007 року, вона тримала гранично чітку позицію в переговорах із СОТ, заявляючи про стратегічне значення галузі для продовольчої безпеки держави та її важливість для працевлаштування пересічних громадян (із 66 млн. французів близько 1,4 млн. зайняті в сфері сільського господарства).

За підрахунками економістів, ефект від втрати податкових пільг для аграрної галузі може зводитися до зменшення валової продукції сільського господарства на 8–10%. Тобто сільськогосподарський сектор, обсяг виробництва котрого 2013 року зріс на 13,7%, у той час як падіння промислового виробництва становило 4,3%, свідомо перетворюватиметься на планово-збитковий. До речі, термін дії аграрних пільг в Україні чітко визначений Податковим кодексом: відповідно до п. 2 Розділу XIX «Прикінцеві положення», ст. 209 документу «Спеціальний режим оподаткування діяльності у сфері сільського та лісового господарства, а також рибальства» втрачає чинність тільки 1 січня 2018 року.

Експрес-вимога 3. Створення сприятливого середовища для залучення іноземних інвестицій та ведення бізнесової діяльності.

Вітчизняне законодавство передбачає доволі складну процедуру доступу бізнес-спільноти до кредитних ресурсів, а наявна банківська система – необґрунтовано високу їхню вартість. Тому лише закордонні фінансові впливання здатні реабілітувати основні технічні та технологічні фонди українських виробництв, зношеність яких перевищує 60%. За даними Державної служби статистики України, протягом 2013 року вітчизняні підприємства витратили на технологічне оснащення 9,6 млрд. грн., з яких лише не більш як 1% коштів було використано для придбання нових технологій. Тож не дивно, що вже вісім років поспіль імпорт іноземних товарів на території нашої держави перевищував її експорт: у 2013 році дефіцит торгового балансу становив 13,652 млрд. дол. США, що створило критичну загрозу економічній безпеці України.

Із другого боку, протягом цього часу інвестиційний клімат у нашій державі не міг забезпечити достатньої упевненості інвесторів у надійності вітчизняного бізнесового середовища. Згідно з офіційними

статистичними даними, чистий приплив прямих іноземних інвестицій до України в 2013 році становив 2,86 млрд. дол., що вдвічі менше від показника 2012 року – 6,013 млрд. дол. США. Більше половини загального обсягу прямих інвестицій належить інвесторам із трьох країн – Кіпру (31,7%), Німеччини (11,6%) та Нідерландів (10,6%).

Виходить, ще одним завданням у цій сфері є диверсифікація інвестиційного ринку. Сьогодні практична потреба в забезпеченні інвестування та налагодженні виробництва навряд чи може бути задоволена європейськими партнерами. Неможливим видається й повернення до двосторонньої українсько-російської кооперації. Тому єдино можливим варіантом покращення ситуації є налагодження співпраці з третім потужним економічним центром, котрий здатен задіяти на території України власний фінансовий та технологічний ресурс.

Ще 20 червня 2011 року Україна задекларувала встановлення відносин стратегічного партнерства з Китаєм, що сприяло постійному зростанню експортно-імпорتنних операцій між країнами: 2013 року загальний товарообіг між Україною та КНР збільшився порівняно з 2012-м на 8,4%, сягнувши 10,63 млрд. дол. США. Тому сьогодні китайські інвестори намагаються скористатися своєрідним фінансово-економічним люфтом у бізнесовому середовищі нашої держави, посівши міцніші позиції на її внутрішньому ринку. І такий сценарій може виявитися доволі непоганим. Для розвитку бізнесу китайські компанії не потребують урядової підтримки у формі державних гарантій чи інших пільг; можуть виробляти свою продукцію, застосовуючи потужності наявних українських підприємств та власні технологічно-маркетингові стратегії; не матимуть проблем із пошуком кваліфікованої робочої сили, забезпечуючи в такий спосіб зниження рівня безробіття в Україні. Тим паче що динамічний розвиток північних районів Китаю наразі створює гострий дефіцит робочої сили та обмежує можливості бізнесовців інтенсивно нарощувати виробництво на території власної держави.

А офіційний Київ наразі може використати свій «козир», гарантуючи представникам КНР доступ до ринків ЄС, адже поставки товарів із Китаю до Європи тривають 30–40 днів, тоді як постачання продукції з України до провідних європейських столиць – близько двох діб.

Уже 30 червня 2014 року між Державним агентством з інвестицій та управління національними проектами України та «Китайською Бізнес-Асоціацією» було підписано Меморандум про співпрацю, котрий має найближчим часом забезпечити доступ до

українського ринку більш як десяти компаніям КНР. А 10 липня відбулися українсько-китайські переговори щодо процедури модернізації елеваторного господарства ПАТ «Державна продовольчо-зернова корпорація України» (ДПЗКУ), в ході якої передбачається будівництво 60 нових елеваторів, а також створення мережі річкових елеваторів та будівництво портового елеватора в м. Іллічівськ. Протягом 2014–2015 маркетингового року в рамках Кредитного договору з Експортно-імпорнтним банком Китаю від 21 грудня 2012 року ДПЗКУ має намір експортувати до цієї країни 3,5 млн. тонн зернових та олійних культур (серед яких пшениця, кукурудза, ячмінь, соя та ріпак): 5 серпня в Одеському зерновому терміналі завершилося завантаження перших 56 тис. тонн ячменю, котрий має бути доставлено до Китаю, оскільки саме ячмінь і кукурудзу частково реалізовуватимуть на китайському ринку, а не реекспортуватимуть до інших країн.

Сьогодні зацікавлені інвестори вже можуть безперешкодно розмістити виробництво на спеціальних територіях, підготованих у рамках національного проекту «Індустріальні парки» (відповідно до Закону України «Про індустріальні парки» від 21 червня 2012 року), – у перших п'яти індустріальних парках України в містах Львів, Долина Івано-Франківської області, Славута Хмельницької області, Коростень Житомирської області та Кременчук Полтавської області. За попередніми оцінками експертів, наявність земельної ділянки з необхідним інженерно-технічним оснащенням, транспортною інфраструктурою та кількістю потенційних працівників значно скоротить інвестору «час доступу до ринку» – з 2–3 років до 6–9 місяців. І вже за 5–7 років Україна зможе залучити близько 8–10 млрд. дол. США інвестицій, створити 80 тис. нових робочих місць та істотно збільшити показник ВВП.

Загалом такі тенденції розвитку бізнесового сектору України є цілком реальними. У перспективі вітчизняні підприємства матимуть широкий доступ до міжнародних ринків, утратять статус «місцевих компаній», вийшовши на глобальний рівень, зможуть підвищити якісні показники своєї продукції та розширити закордонну споживачську аудиторію. Визначення тривалості «перехідного адаптаційного періоду» напряму залежить від злагодженої роботи всіх органів влади та схвалення ними повного комплексу необхідних рішень. Наразі український бізнес переживає складні часи, та, певно, і він має вистояти. Українська економіка повинна перейти на цивілізовані стандарти розвитку, яких дотримується увесь світ, відкинувши, зрештою, первіснообщинні правила натурального обміну, котрі їй завше нав'язувала Росія.