

Що таке Угода про вільну торгівлю між Україною та ЄС?

Від лютого 2008 року Україна та Європейський Союз провадять переговори щодо укладення Угоди про «глибоку та всеосяжну зону вільної торгівлі». Ця Угода є невід'ємною та однією з головних частин Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Переговори базуються на принципі «Світова організація торгівлі+» і мають на меті забезпечити «економічну інтеграцію України до Внутрішнього ринку ЄС».

Підхід «СОТ+» означає прагнення сторін досягти не лише максимального зниження тарифів та обмежень на торгівлю послугами, а й побудувати «правила торгівлі», які забезпечать скасування будь-яких бар'єрів у торгівлі між Україною та ЄС. Тому одне з важливих завдань нинішніх переговорів – створення сприятливішого правового середовища для торгівлі.

З іншого боку, економічна інтеграція з ЄС, якої прагне Україна, відбуватиметься через так звану регуляторну конвергенцію, або увідповіднення регуляторного середовища країни до ЄСівського.

У міжнародній практиці існує дві парадигми торговельних угод у світі загалом і безпосередньо в Європі.

Перша парадигма базується на загальносвітових тенденціях торговельного права, що склалися на основі переговорів Дохійського раунду в рамках СОТ і численних регіональних торговельних угод, укладених упродовж останніх 10–15 років. Один з найпоказовіших прикладів – угода між ЄС і Південною Кореєю, яку було підписано 16 жовтня 2009 року.

Друга парадигма базується на юридичній конструкції Договору про заснування Європейського Співтовариства (а з 1 грудня 2009 року – Договору про функціонування Європейського Союзу) та передбачає поширення на третю країну дії всіх актів *acquis communautaire* (усієї нормативно-правової бази ЄС). Прикладами є Угода про Європейський економічний простір¹, набір секторальних угод між ЄС і Швейцарією, Договір про Енергетичне співтовариство², які передбачають інтеграцію третіх країн у Внутрішній ринок ЄС у відповідних секторах³.

Обидві парадигми добре розвинені, їх використовують різні країни та об'єднання. Тому досить часто в переговорах основним питанням є не так формулювання положень угоди, як пошук відповіді на запитання, яка із зазначених парадигм прийнятніша для обох сторін.

Вибір парадигми передусім залежить від політичної готовності сторін. Окрім того, сторони беруть до уваги чутливе питання уникнення надмірного доступу товарів на ринки сторін, спроможність державних і приватних інституцій цих сторін до лібералізації торгівлі та інтеграції. Проте найголовніший визначальний чинник – переваги та вади обраної парадигми для національного бізнесу.

Ці питання порушують у рамках переговорів у всіх розділах Угоди про вільну торгівлю: торгівля товарами (у тому числі положення щодо тарифів, національного режиму та технічних бар'єрів у торгівлі); інструменти торговельного захисту; митниця та сприяння торгівлі; правила походження; послуги та інвестиції; права інтелектуальної власності; конкуренція (включно з державною допомогою); державні закупівлі;

¹ Угоду підписано між ЄС і Норвегією, Ісландією та Ліхтенштейном.

² Договір між ЄС-27 і західно-балканськими країнами.

³ Треба також мати на увазі ініціативу ЄС щодо створення Транспортного співтовариства, яке забезпечило б інтеграцію третіх країн у внутрішній ринок автомобільних і залізничних перевезень Європейського Союзу.

санітарні та фітосанітарні заходи; торгівля та сталий розвиток; положення щодо прозорості та вирішення суперечок і торговельні аспекти енергетики.

Технічні бар'єри в торгівлі в Угоді про вільну торгівлю з ЄС

ЄС використовує два підходи щодо врегулювання питань технічних бар'єрів у торгівлі з третіми країнами. Найпоширеніший з них – укладання **Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислової продукції** (або АСАА) та **Угоди про взаємне визнання** (або МРА). Метою цих Угод (на прикладі подібних Угод ЄС з Чехією та Швейцарією) є взаємне визнання документів, виданих інституціями сторін, і взаємне визнання еквівалентності вимог законодавства сторін до товарів.

Нині Угоди ЄС про взаємне визнання охоплюють такі категорії третіх країн:

- промислово розвинені країни, які не мають на меті стати членом ЄС і не прагнуть гармонізувати своє національне законодавство із законодавством ЄС. До цієї групи належать США, Канада, Швейцарія, Австралія, Нова Зеландія, Японія;
- країни-кандидати, які забезпечили чи планують забезпечити відповідність законодавства в процесі підготовки до вступу в ЄС та яким Угода про взаємне визнання була/є потрібна для посилення торговельних режимів, що існували чи існують до вступу;
- країни Магрибу та Машреку в рамках розвитку Середземноморських ініціатив.

Водночас ЄС використовує інший підхід в Угодах з третіми країнами, які не вступають до ЄС, але будують свої торговельні режими із Союзом на основі імплементації у національному законодавстві європейських правил і норм. Це передусім стосується країн Європейського економічного простору та Туреччини. Положення про усунення технічних бар'єрів у торгівлі в Угодах із цими країнами мають інший формат, аніж АСАА чи МРА. Натомість Угоди з країнами цієї групи містять положення **Статей 28–30 Договору про заснування Європейського Співтовариства**. Саме вони є юридичною підставою для гармонізації національного законодавства до норм і правил ЄС у сфері технічного регулювання.

2006 року між Державним комітетом України з питань технічного регулювання та споживчої політики і Генеральним Директоратом Європейської Комісії з питань промисловості укладено міжвідомчий «План дій щодо підготовки до укладення АСАА». Ця Угода спиратиметься на практику ЄС щодо укладання АСАА та здійснення заходів з адаптації законодавства України до окремих Директив ЄС Нового підходу.

Беручи до уваги мету України щодо інтеграції у Внутрішній ринок ЄС, яку має бути відображено у майбутній Угоді про асоціацію, укладання Угод про оцінку відповідності і прийнятність промислової продукції та про взаємне визнання може виявитися недостатнім. Для досягнення цієї мети прийнятнішим є включення до Угоди про асоціацію юридичних норм, які діють на Внутрішньому ринку ЄС, а саме статей 28–30 Договору про заснування Європейського Співтовариства.

Охорона географічних зазначень і найменувань в Угоді про вільну торгівлю між Україною та ЄС

Європейські винороби зазнають дедалі більшого конкуренційного тиску виробників з Нового Світу. Саме тому питання охорони географічних зазначень і найменувань, на якій побудовано маркетингові стратегії європейських компаній, винесено на переговори між ЄС і третіми країнами.

Питання охорони географічних зазначень – одна з важливих домовленостей про торгівлю вином, яких було досягнуто між ЄС і Швейцарією (у рамках Угоди про торгівлю сільськогосподарськими товарами), балканськими країнами (у рамках Угод про асоціацію та стабілізацію), Чилі (у рамках Угоди про асоціацію), Кореєю (у рамках Угоди про вільну торгівлю). Положення щодо охорони географічних зазначень і найменувань міститься і в окремих Угодах про торгівлю вином, які ЄС підписав зі США та Австралією. Основну увагу в цих Угодах приділено врегулюванню конфліктних випадків у зв'язку з використанням географічних зазначень однієї сторони угоди виноробами іншої договірної сторони.

У переговорах між Україною та ЄС ідеться не лише про використання таких класичних назв продукції, як «шампанське» та «коньяк», а й «портвейн», «мадера», «херес» і «кагор». Існує також конфлікт між назвами українських торговельних марок та європейським географічним зазначенням (наприклад, ТМ «Котнар» і румунська місцевість Cotnari).

Беручи до уваги значення цих назв для українського ринку виноробної продукції, Україна не може погодитися із запровадженням автоматичної заборони використання цих назв відповідно до правил ЄС. Тому в рамках переговорів з ЄС щодо вільної торгівлі українські переговорники повинні забезпечити національним виробникам права, подібні до тих, які передбачено у Статті 6 Угоди про торгівлю вином між ЄС і США.

Згідно із цією Статтею американські виробники можуть і надалі використовувати окремо визначені в Угоді європейські географічні найменування (у тому числі «Шампань») для позначення бренду чи вина, за умов, що ці виробники використовували подібну назву до того, як було підписано Угоду. У контексті України це можуть бути «Київський завод шампанських вин» і «Херес» від «Массандри».

Утім, проблема охорони географічних зазначень і найменувань української виноробної продукції є лише вершиною айсберга. Адже зі вступом України до Світової організації торгівлі та майбутнім створенням зони вільної торгівлі з ЄС український ринок вина стає частиною світового виноробного ринку, де конкуренція стає дедалі суворішою.