



## Головні новини співпраці між Україною та ЄС. Лютий 2015 року

### ЕКСПОРТ УКРАЇНИ ДО ЄС ДОСЯГ 13% ВІД ВВП: ІНТЕРВ'Ю

**Зростання експорту України до ЄС є меншим, ніж очікувалося. Утім, ситуація тут все одно оптимістична, порівняно з падінням експорту до Росії та загальним скороченням української економіки.**

*У квітні 2014 року ЄС в односторонньому порядку відкрив свій ринок для українських товарів. Він запровадив так звані “автономні торговельні преференції”, за якими він почав реалізовувати свою зобов'язання в рамках Угоди про асоціацію (та її торговельних розділів) ще перед її підписанням. Коли, у вересні 2014 року, застосування торговельних розділів Угоди було відкладено (до початку 2016 року), торговельні преференції ЄС створили унікальну ситуацію. Вона полягала ось у чому: ЄС знизив свій митний захист від українських товарів, тимчасом як Україна зберегла свій тарифний захист.*

*Аби дізнатися більше про сенс та наслідки торговельних преференцій ЄС, ми поговорили з **Ніколасом Берджем**, головою торговельно-економічної секції Представництва Європейського Союзу в Україні.*



Ніколас Бердж, керівник торгово-економічної секції Представництва ЄС в Україні

#### **Що таке автономні торговельні преференції ЄС?**

Цими преференціями ми, фактично, із випередженням застосували частину положень про глибоку та всеосяжну зону вільної торгівлі (ГВЗВТ), що містяться в Угоді про асоціацію. Зона вільної торгівлі передбачає, що Україна та ЄС поступово знижуватимуть свої тарифи – протягом 7 років. Наприкінці цього процесу повністю зняті будуть 98% тарифів. Ця вільна торгівля асиметрична, бо ЄС має знизити свої тарифи раніше, ніж це зробить Україна – а тому український бізнес має більше часу пристосуватися.

Але окрім цього ми зробили ще більш асиметричний крок, розпочавши з боку ЄС, у квітні 2014 року [тобто ще до підписання Угоди про асоціацію], “перший рік” зниження тарифів. Саме це і передбачають торговельні преференції ЄС.

#### **Чи можна сказати, що цим кроком ЄС відкриває свій ринок для українських товарів, тимчасом як Україна залишає свій ринок більш-менш захищеним від товарів з ЄС?**

Я би не сказав, що Україна залишає свій ринок закритим, адже, порівняно з іншими країнами, митні тарифи України не є аж надто високими. Але торговельні преференції з боку ЄС – це одностороння пропозиція, яку ми зробили минулого року, аби допомогти українській економіці вижити та розвинути. Вони будуть застосовуватися до 31 грудня 2015 року. Від 1 січня 2016 року набуде чинності глибока та всеосяжна зона вільної торгівлі між ЄС та Україною.

#### **Зона вільної торгівлі була відтермінована до 2016 року через тиск Росії. І ми розуміємо, що Росія продовжить намагатися блокувати її та відтермінувати її далі. Що ЄС робитиме, якщо Росія продовжить такі кроки? Чи він продовжить дію своїх преференцій?**

По-перше, лінія, яку ми займаємо, і яку займає український уряд, полягає в тому, що ми не хочемо жодних подальших відтермінувань. Ми не передбачаємо жодних відтермінувань після 1 січня 2016 року, і це для нас червона лінія. Тож, думаю, це питання не виникне.

**Повний текст:** <http://euukrainecoop.net/2015/03/02/eutrade/>



## ДОСТУП ДО РИНКІВ ЄС: МІСІЯ МОЖЛИВА?

Інноваційні рішення, нове законодавче середовище та кредитні лінії – ось рушії для виходу українських виробників на ринки ЄС.



Попри сьогоднішні складні часи, українські виробники отримали можливість кращого доступу до ринків ЄС. Завдяки своїм торговельним преференціям ЄС став найбільшим торговельним партнером України. На нього сьогодні припадає понад **31%** всього українського експорту.

Однак вийти на результати можна тільки завдяки серйозній роботі. Про конкретні кроки та реальні історії успіху можна дізнатися на семінарах про вихід на ринки ЄС, які зараз проводяться багатьма організаціями (див. перелік деяких із них нижче).

Чимало порад щодо виходу на європейські ринки містяться в **Посібнику з інтернаціоналізації бізнесу**, написаному **Олегом Мірошниченком**, експертом з економічних аспектів європейської інтеграції. Посібник дає практичні поради щодо виходу на **іноземні** (зокрема, **європейські**) ринки, про отримання інформації щодо можливостей на **ринку ЄС**, про пошук **ділових партнерів**, визначення європейських **регулювань та вимог**, використання **електронних ресурсів** ЄС для розвитку бізнесу, про особливості роботи в умовах часткового застосування Угоди про асоціацію та автономних торговельних преференцій ЄС.

Важливим кроком є вивчення директив ЄС щодо того чи іншого товару. Інтерпретація складного законодавства ЄС з цих питань також присутня в **посібнику**, що так містить посилання до перекладених (чи резюмованих) законодавчих актах ЄС. Аби дістати пряму відповідь від посадовців ЄС, можна зв'язатися з **EuropeDirect**. Аби дістати допомогу для експорту, можна скористатися службою ЄС **Export HelpDesk**.

Інший спосіб успішної торгівлі полягає в створенні кластерів з іншими компаніями. **Володимир Паміс**, український бізнесмен, який розпочав успішний експорт до скандинавських країн, радить співпрацювати з іншими компаніями та проявляти гнучкість, аби виграти конкуренцію.

Аби створити кластер, можна використати платформу для кластерної співпраці **www.clustercollaboration.eu**. Виробники можуть тут зареєструватися, знайти бізнес-партнера та навіть сподіватися на деяку підтримку з боку ЄС для розвитку своєї бізнесової співпраці.

Патіс пояснює, що європейські ринки є дуже часто консервативними, а тому великим попитом користуються **інноваційні рішення**. Замість експорту сировини чи готових товарів українські експортери мусять уміти пропонувати рішення та давати нестандартні пропозиції.

Продукція нових динамічних економік (наприклад, з південно-східної Азії) активно завойовує європейські ринки, пропонуючи нові підходи, – і немає жодних причин, чому українці не можуть робити так само. На цьому наголошує **Люк Дер'єн**, французький бізнесмен, який активно працює на українському та європейському ринках.

Повний текст: <http://euukrainecoop.net/2015/02/27/business/>



## ІНДЕКС СВОБОДИ ЗМІ: ГРУЗІЯ ЛІДИРУЄ СЕРЕД КРАЇН СХІДНОГО ПАРТНЕРСТВА

Головними викликами свободи ЗМІ у країнах Східного партнерства є олігополія, державний контроль та російська пропаганда.

Грузія очолює **рейтинг свободи медіа у країнах Східного партнерства** із найвищими, хоча далеко не ідеальними, показниками якості політики в сфері медіа і медіа-практик, свободи теле- та радіопростору, а також інтернету. За Грузією слідує **Молдова** (2-е місце), **Україна** (3-є місце), **Вірменія** (4-е місце) та **Азербайджан** (5 місце). **Білорусь** традиційно залишається на останній позиції рейтингу та займає 6-е місце.

Цей рейтинг є результатом моніторингової ініціативи, яка втілюється в рамках проекту **EaP Media Freedom Watch** (проект здійснюється за підтримки **Європейського Союзу**), результати якого були представлені **на конференції 9 лютого в Києві**. Медіа-експерти представили широкий огляд медіа-середовища в шести країнах Східного партнерства.

Детальнішу інформацію про розвиток ситуації зі свободою слова в цих країнах у 2014 році можна знайти у дослідженні **Свобода медіа в країнах Східного партнерства – 2014**, що його підготував проєкт.

Хоча ці країни мають деякі спільні риси, дослідження висвітлює особливості кожної країни, які мають вплив на медійне середовище.



Повний текст: <http://euukrainecoop.net/2015/02/25/media/>

## ДОСТУП ДО ПУБЛІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ: МОЖНА ЗРОБИТИ БІЛЬШЕ

Одним із успіхів України за 2014 рік у сфері свободи ЗМІ можна вважати доступ до публічної інформації, але експерти стверджують, що для вдосконалення законодавства варто внести додаткові поправки.

Впровадження закону про доступ до публічної інформації був однією з вимог **Контракту з розбудови держави**, який підписали Україна та ЄС у 2014 році. Із підписанням цього контракту, Україну віднесли до найбільш успішних країн світу за показником досконалості законодавства у сфері доступу до інформації (Україна отримала 108 із 150 балів рейтингу **Global Right to Information Rating** та посідає 18 позицію).

Однак, *«недостатньо мати лише досконале законодавство для становлення інформаційного суспільства і свободи ЗМІ»*, – говорить **Роман Шлапак**, керівник і менеджер спільного проекту ЄС та Ради Європи «Зміцнення інформаційного суспільства в Україні». Він зазначає, що для ефективної дії закону, його потрібно належним чином впровадити. Шлапак вказує на *«певні недоліки у термінах і тлумаченнях»*, а також стверджує, що потрібно наділити достатніми повноваженнями наглядовий орган, метою якого має бути підтримка законодавства.

Під час круглого столу, який відбувся 17 лютого в Києві, Шлапак представив **Концепцію законопроекту щодо вдосконалення окремих положень законодавчих актів у сфері доступу до публічної інформації**. Концепцію підготували експерти ЄС та Канади та додали детальні коментарі щодо визначень в українському законодавстві, а також тлумачень закону. Запропоновані поправки також містять пропозицію створення **спеціального наглядового органу**. Шлапак заявляє, що *«наразі функції нагляду не виконуються у повному обсязі»*.

Повний текст: <http://euukrainecoop.net/2015/02/27/public-info-2/>



Концепція законопроекту щодо вдосконалення окремих положень законодавчих актів у сфері доступу до публічної інформації

Зміцнення інформаційного суспільства в Україні

Global Right to Information Rating

## ЄС МОЖЕ БУТИ ОРІЄНТИРОМ РЕФОРМИ СОЦІАЛЬНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

В Україні завершується робота Twinning-проекту ЄС із соціальної політики. Серед його головних ідей – необхідність визначення справжніх потреб людей, які потребують допомоги; децентралізація повноважень через співпрацю із НУО, а також децентралізація фінансування.

Минулого місяця проект підійшов до завершення – після двох років інтенсивної роботи над удосконаленням системи соціальних послуг в Україні.

Ініціатива мала значний вплив в українському суспільстві, особливо серед працівників соціальних служб на місцевому рівні, які мали можливість ознайомитися із досвідом ЄС.

Галина Шевченко залучилася до проекту на самому його початку, в 2012 році. Маючи 14-річний досвід роботи соціального працівника в Запоріжжі, вона добре обізнана в соціальних питаннях.

Завдяки своїй професії Галина працювала з різними категоріями людей, які потребують соціальної підтримки. Соціальна робота *«вимагає багато енергії й емоцій, тому що наша робота полягає в розв'язанні людських проблем»*, – пояснює вона. *«Коли проблема вирішена завдяки твоїм зусиллям, ти отримуєш моральне задоволення»*, – додає жінка.

Упродовж роботи Галини у проекті Twinning вона мала змогу працювати з експертами соціальної політики ЄС та впроваджувати європейські практики у своїй роботі.

Вона вважає, що однією з найкращих практик, які варто реалізовувати в Україні – це співпраця державних органів із **неурядовими організаціями**, які працюють у сфері соціальних послуг. Її команда також застосувала цей підхід під час ініціативи Twinning, щоб нагодувати бездомних людей у Запорізькій області.

*«Ми запросили НУО для реалізації цього проекту»*, – говорить Галина. *«Передання зобов'язань неурядовому сектору дозволяє скоротити витрати державного бюджету»*, – пояснює вона. Наприклад, щоб нагодувати безхатченків узимку вдалося уникнути додаткових витрат, не створюючи окреме спеціалізоване агентство: запорізькі чиновники доручили роботу над проектом неурядовій організації, яка має досвід надання соціальних послуг.

Інший європейський принцип – *«відповідати на потребу відразу ж, коли вона виникає»*, – говорить Шевченко. Її департамент скористався цією стратегією, коли висунув ініціативу організувати центри психологічної і професійної реабілітації солдат-інвалідів на базі центрів професійної реабілітації Запорізької області. Шевченко пояснює, що *«солдати пережили тяжкий стрес, багато з них стали інвалідами. Нашим обов'язком є допомогти їм адаптуватися до нового життя»*.



Галина Шевченко, представник Запорізького департаменту соціального захисту



## Корисні посилання:

Дізнайтесь більше про відносини України-ЄС

<http://euukrainecoop.net/link/>

## Календар:

Анонси найближчих подій та короткий огляд новин останнього місяця Ви знайдете тут

<http://euukrainecoop.net/calenda/>