

Як отримати преференції у рамках угоди про вільну торгівлю



Олег МАЛЬСЬКИЙ,
партнер, керівник практики міжнародної торгівлі Eterna Law

Щоб зрозуміти, яким саме чином можна використовувати переваги угод про вільну торгівлю, слід розділити це питання на два важливих підблоки. Перший — що саме являє собою угода про вільну торгівлю, чим вона відрізняється, наприклад, від членства України у Світовій організації торгівлі та які її переваги. Другий блок — які саме кроки конкретно підприємство може здійснити у рамках угод про вільну торгівлю для отримання конкретних переваг.

Перш за все, слід зауважити, що для того, щоб зрозуміти переваги конкретної угоди з конкретною країною, треба сконцентруватися на її умовах у контексті конкретної угоди.

Отже, що являють собою угоди про вільну торгівлю і в чому їх різниця із загальною концепцією лібералізації торгівлі у рамках Світової організації торгівлі?

Нагадаємо, Світова організація торгівлі (СОТ), членом якої є Україна, фактично встановлює принцип національного режиму та принцип найбільшого сприяння у здійсненні торгівлі. Ці два принципи означають, що серед членів СОТ іноземний постачальник не має трактуватися і дискримінуватися, має працювати в таких же умовах, як і національний виробник — так званий національний режим. Принцип найбільшого сприяння означає, що всі іноземні постачальники такого ж товару мають трактуватися рівнозначно, без дискримінації, до них застосовуються фактично ті самі митні ставки. Тобто якщо, наприклад, виробник кукурудзи з України постачає товар на територію країни-члена СОТ, його умови мають бути однакові з постачальниками куку-

рудзи з іншої країни-члена СОТ, наприклад, з Китаю. Таким чином не спотворюється конкуренція, і виробники можуть конкурувати між собою на ринку, куди поставляється товар.

Однак зона вільної торгівлі або регіональні торгові угоди є винятком з правил СОТ, вони можуть встановлювати між двома чи більше членами ще кращі умови, які недоступні іншим членам СОТ. Тож проаналізувавши тексти угод про зони вільної торгівлі, можна знайти ще більш преференційні умови та ще нижчі митні тарифи, погоджені між конкретними країнами, а не в рамках усіх членів СОТ.

Під час переговорної процедури при створенні Світової організації торгівлі була прийнята логіка, що часом на регіональному рівні є можливість досягти ще більш глибокої лібералізації торгівлі і більш преференційних домовленостей, ніж у рамках великої організації. Однак для того, щоб така торгівля існувала і була чесною, важливим стало питання походження товарів. Якщо товар походженням з даної країни справді вироблений саме у цій країні, і це може бути підтвержене, концепція регіональної торгової інтеграції справді має право на життя.

Отже, зрозумівши загальну логіку, можна дійти висновку, що угоди про вільну торгівлю дозволяють досягти більшої інтеграції між їх членами, конкретними державами, і встановити більш преференційні умови, ніж загально передбачені у рамках СОТ.

У Світовій організації торгівлі ведеться реєстр регіональних торгових угод, і на сьогоднішній день існує 305 подібних угод про вільну торгівлю. Згідно інформації сайту Міністерства економіки, зараз Україна є учасницею 16 угод про зони вільної торгівлі, які покривають загалом 45 країн.

Якщо перейти до питання, яким чином підприємці можуть отримати переваги від зон вільної торгівлі або угод про вільну торгівлю, відповідь на нього можна сформулювати стратегічним плануванням, яке має відповісти на два ключових запитання: де грати і як виграти? Для цього треба зіставити експортний потенціал та конкурентоспроможність певної галузі з ринком потенційного експорту і попитом на цьому ринку. Такий аналіз вимагає досить серйозного дослідження ринку потенційного експорту і прорахунку логістичних

витрат та витрат на вихід на цей ринок, а також аналізу ситуації на ринку.

Виглядає це приблизно так. Зрозумівши свою конкурентоздатність і собівартість виробництва, підприємство може провести аналіз, на якому ринку на сьогоднішній день найменше ввізне мито на його товар. Скажімо, якщо підприємство виготовляє деревину чи меблі, можна провести аналіз, у якій країні зараз найнижче імпордне мито для цього виду товару. Тут і знадобиться аналіз угод про вільну торгівлю, адже саме вони роблять виключення з правил Світової організації торгівлі і можуть надавати ще більші преференції. І якщо товар справді походить з України, а не є просто предметом часткової переробки, і підтвердження походження товару не є проблемним, будь-який підприємець, котрий виготовляє цей товар, може по його коду провести такий аналіз.

Однак може виявитися, що найнижча ставка імпортного мита на такий товар у країнах, які не є привабливими чи через об'єм ринку, чи через рівень росту імпорту, чи через логістику. Наприклад, якщо такою країною виявиться Індонезія, логістика може, умовно кажучи, «вбити» всю комерційну складову і маржинальність даного напрямку для експорту. Зіставивши цікаві для себе ринки, ціни на них, об'єм цих

тер, — контакти і участь на ринку імпорту: чи це буде дистриб'ютор, чи оптовий покупець, чи продаж у мережах тощо. Не секрет, що саме ці питання є надзвичайно складними, тому завжди при використанні певних передбачених угодою переваг варто зробити пробну поставку, використовуючи максимальну сітку торгових представництв чи торгових палат для того, щоб зав'язати місцеві контакти. Власне, таким методом спроб і помилок підприємства і можуть використати ці переваги.

Наступним важливим елементом є так звані технічні бар'єри для торгівлі, і це не митні обмеження. Дуже часто на ринках існують певні технічні вимоги до продуктів, вимагається певна сертифікація, тому при підрахунку експортної стратегії слід також оцінити вимоги національного ринку до товару, який випускає підприємство.

В результаті можна зробити висновок, що угоди про вільну торгівлю є хорошим інструментом, однак для того, щоб його застосувати, треба починати аналіз з конкретного товару: чи покриває дана угода товар конкретного виробника, якщо покриває, то наскільки менше мит, ніж у рамках СОТ, хто є конкурентами з виробництва такого товару і яка у них може бути собівартість, який об'єм ринку і який метод продажу буде вибраний (пряма дистрибуція, оптові закупівлі),

••••• ЗГІДНО ІНФОРМАЦІЇ МІНЕКОНОМІКИ, ЗАРАЗ УКРАЇНА Є УЧАСНИЦЕЮ 16 УГОД ПРО ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ, ЯКІ ПОКРИВАЮТЬ ЗАГАЛОМ 45 КРАЇН •••••

ринків, прорахувавши логістику, зрозумівши хоч попередньо маржинальність такої експортної операції, підприємство може оцінити перспективи досягнення максимізації прибутку завдяки використанню угоди про вільну торгівлю.

Крім усього іншого, угоди про вільну торгівлю дають, як правило, більший захист учасникам зі сторін-підписантів, наприклад, у плані захисту інвестицій і розв'язання спорів, консультацій між урядами тощо. Важливе питання, яке має поставити для себе експор-

які тарифні бар'єри існують на цьому ринку (сертифікація, вимоги) тощо. Зваживши всі ці елементи, прорахувавши логістичні витрати та вартість виходу на новий ринок, валютні ризики тощо, підприємство може всебічно оцінити перспективи використання угод про вільну торгівлю і зважено відповісти на питання: де грати (в якій саме країні) і як саме виграти? За рахунок якої конкурентної переваги по конкретному товару той чи інший експортер може максимізувати свій прибуток.