

Доступне авто проти «вітчизняного виробника»: що приніс українцям протекціонізм автомобільної галузі?

Київ, 2020 рік



1. Бюджет отримає додаткові кошти

1 млрд * грн/рік

отримає державний бюджет від повного скасування акцизного податку через здешевлення авто та збільшення попиту

Надходження від ПДВ і мита майже подвоються, що принесе до казни додатково **11.4 млрд грн** (у цінах 2020 р.), в той час, як скасування акцизу приведе до втрати **10.3 млрд грн**.

2. Від обмеження на імпорт вживаних авто страждає добробут українців

40 млрд * дол. США

загальні втрати українців у добробуті з 1998 р. через впровадження протекціоністських обмежень на імпорт вживаних авто

* розрахунки Центру соціально-економічних досліджень CASE Україна

Що таке втрати у добробуті?



втрачена можливість знайти кращу роботу



зайві витрати часу



поїздки у відпустку

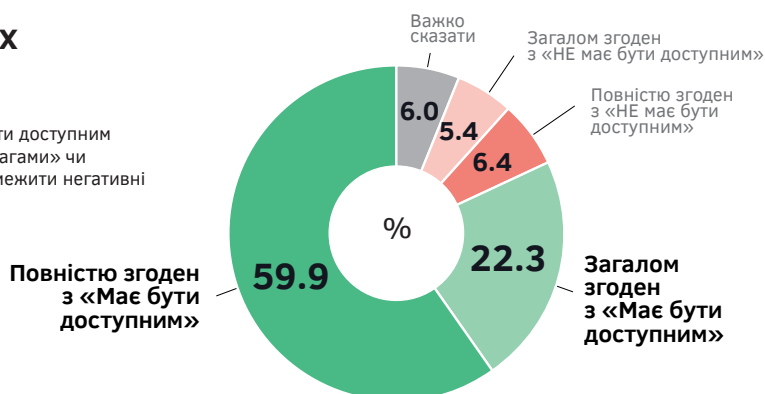


переплачені гроші які б могли піти на: а) освіту; б) оздоровлення; в) дозвілля; г) тощо

3. Більш як 82% українських виборців за доступне авто

яким твердженням ви більше згодні: «Автомобіль має бути доступним кожній сім'ї, аби усі охочі могли скористатися його перевагами» чи «Автомобіль НЕ має бути доступним кожній сім'ї, щоб обмежити негативні явища, пов'язані з використанням автомобілів»?

Опитування на замовлення ГС «Кейс Україна» здійснив Київський міжнародний інститут соціології у травні 2020 року. Проведено 2 000 телефонних інтерв'ю з повнолітніми жителями України, крім Криму та ОРДЛО. Похибка вибірки не перевищує 2.4%



Зміст

1. Основне	3
2. Про авторів	4
3. Вступ	5
4. Протекціонізм проти вживаних автомобілів як приклад хибності	15
5. Правовий аспект	21
6. Економічний аспект	25
7. Аспект безпеки дорожнього руху	30
8. Екологічний аспект	32
9. Висновки	41
10. Додаток	42
11. Застереження та обговорення	46
12. Концепція законопроекту	47

Розробка економічного дослідження «Доступне авто проти вітчизняного виробника: що приніс українцям протекціонізм в автомобільній галузі?» відбулася в рамках проекту Atlas Network (США) задля поширення ідей вільного ринку та економічної свободи. Погляди донора можуть не співпадати із поглядами авторів дослідження.

1. Основне

Бар'єри на шляху ввезення вживаних автомобілів, такі як завищені екологічні норми та акциз, зменшують добробут громадян. Ці втрати можна оцінити економічно: у грошовому вимірі вони становили більше **2.5 млрд дол. США на рік** до часткового зниження бар'єрів 2019 року (відповідно **більш як 40 млрд дол. США** за весь період дії); і навіть після часткової лібералізації продовжують позбавляти українських громадян користі на суму не менше 1.2 млрд дол. США щорічно. До того ж вітчизняні виробники всіх видів автомобільного транспорту (включно з вантажівками та автобусами) створюють доданої цінності на менш як 0.075 млрд дол. США і не мають перспектив для розвитку. Докладніше про те, яким чином завдано такі збитки, – у вступній частині, а про те, як вдалося їх виміряти, – у розділі «Економічний аспект».

Згідно з даними **опитування*** Київського міжнародного інституту соціології, **82% респондентів** хотіли б, щоб легкові авто в Україні були доступнішими. Це природно, бо вони приносять людям користь, а саме: змогу знайти роботу на відстані (76.2%), можливість подорожувати, їздити в гості та ін. (72.2%) і менше користуватися громадським транспортом (72.3%), що стало особливо актуальним у зв'язку з пандемією COVID-19.

Діюча формула акцизного податку на автотранспортні засоби суперечить принципам оподаткування Європейського Союзу: регресивний податок, більший для дешевших товарів, є несправедливим, що підтверджується практикою Європейського Суду Справедливості. Про це докладніше у розділі «Правовий аспект».

Чому ж ці бар'єри так важко усунути? Передусім тому, що за ними стоять інтереси бізнесу, який отримує прибутки за рахунок решти суспільства завдяки своєму політичному впливу. Як це часто буває, **такий бізнес прикривається гаслом «підтримки вітчизняного виробника»**. Проте на прикладі української автобудівної галузі дуже добре видно хибність цього гасла. Про історію лобізму автомобільної галузі та його результати – докладніше в розділі «Протекціонізм проти вживаних автомобілів як приклад хибності».

Отримані результати дослідження та розрахунки свідчать:

- **Скасування акцизу на авто не завдасть шкоди державному бюджету.** Розрахунок доводить, що за рахунок ефекту «кривої Лаффера» збільшення надходжень від ПДВ і мита перекриє втрати від скасування акцизу на 1 млрд грн – тобто бюджет отримає додаткові надходження. Також варто врахувати надходження від акцизу на паливо та інших податків. Докладніше – у розділі «Економічний аспект».
- **Кількість аварій і смертей на дорогах не збільшиться.** Про це свідчать статистичні дані за останні роки, коли кількість уживаних авто стрімко зростала, спочатку за рахунок тимчасового ввезення, а потім і за рахунок легального імпорту. Кількість аварій не зросла, а смертей – зменшилася. Про це докладніше – у розділі «Аспект безпеки дорожнього руху».
- **Якість повітря не погіршиться.** В Україні наразі *більше чверті автопарку* становлять машини радянського та пострадянського виробництва, які забруднюють повітря багаторазово більше – так, що саме вони дають у 4.5 рази більше шкідливих викидів, ніж усі решта разом узяті. І витіснити їх можуть тільки недорогі, доступні, авто – позаяк навіть машина стандарту Євро-2 дає увосьмєро менше шкідливих викидів! Тому повітря зараз чистіше, ніж було за радянських часів, і шкідливі викиди продовжують знижуватися. Тим більше, що завозять переважно машини стандартів Євро-4 (з 2005 р.) та Євро-5, які у шістьнадцять разів менш шкідливі і переважатимуть навіть у разі скасування акцизу. Утім, викиди від легкових авто менші від викидів іншого дорожнього транспорту, кількаразово менші за промисловість та енергетику, тож породжені ними екологічні проблеми не варто перебільшувати. Про це та інше докладніше – у розділі «Екологічний аспект».

Таким чином, подальше існування акцизу на автомобілі не виправдане та шкідливе. Щو раніше його буде скасовано, то більше користі отримають українські споживачі та економіка загалом.

* Опитування на замовлення ГС «Кейс Україна» проводилося Київським міжнародним інститутом соціології у травні 2020 року. Проведено 2 000 телефонних інтерв'ю з повнолітніми жителями України, крім Криму та ОРДЛО. Похибка вибірки не перевищує 2.4%.

2. Про авторів



Володимир Дубровський,

старший економіст Центру соціально-економічних досліджень Case Україна

Спеціалізується в питаннях бізнес-клімату, реструктуризації підприємств, приватизації, політичної та інституційної економіки, управління та корупції. Брав участь в написанні «Меморандуму Розвитку Країни» для Світового Банку та «Розуміння Реформ» для Мережі Глобального Розвитку (GDN). Автор книг та економічних досліджень.

Контакти:

✉ dubrovsky@case-ukraine.com.ua

f facebook.com/vladimir.dubrovskiy.3



Станіслав Бучацький,

голова Інституту досліджень авторинку

Аналітик автомобільного ринку України, автомобільний журналіст, громадський активіст. Співзасновник громадської спілки «Доступне авто». Займається прогнозуванням автомобільного ринку, консалтингом автомобільного бізнесу, спеціалізується в митній справі.

Контакти:

✉ buchatskiy@eauto.org.ua

f facebook.com/s.buczacki

3. Вступ

Упродовж двадцяти років, від середини 1990-х до нинішнього часу, український автомобільний ринок спотворено «захистом вітчизняного виробника». Передусім – у вигляді бар'єрів для ввезення вживаних автомобілів і високих мит на нові авто. Ці бар'єри поступово посилювалися у 90-х роках на вимогу вітчизняного виробника – Запорізького автомобільного заводу «АвтоЗАЗ», аж доки не стали фактично заборонними з утворенням СП «АвтоЗАЗ-ДЕУ» 1997 року. Частково цей протекціонізм зберігається і дотепер, хоча, починаючи з 2016 року вдалося домогтися суттєвого його зменшення.

Щоразу встановлення та підвищення бар'єрів заводило велику частину ринку в тінь. Українці обходили обмеження, користуючись недосконалістю законодавства, застосовуючи різного виду «схеми». Наймасштабнішою з них було масове ввезення вживаних автомобілів з-за кордону на правах тимчасового ввезення, без реєстрації в Україні, тобто зі збереженням номерних знаків країни походження. Здебільшого – Литви та Польщі, але також інших держав ЄС. Таке явище отримало в народі назву «єврономери», або ж «євробляхи».

Можна вважати, що саме користування автомобілями іноземної реєстрації найбільшою мірою завадило протекціонізму, зробивши його остаточно недовідомим, а також сприяло утворенню критичної маси активних громадян, зацікавлених у знятті бар'єрів для законного розмитнення вживаних авто. Завдяки цій боротьбі умови імпорту було суттєво змінено, але на момент написання цього Звіту (вересень 2020 року) вони досі залишаються заборонними щодо багатьох категорій транспортних засобів. За чинним законодавством України, акцизний збір на легкові авто збільшується пропорційно до їхнього віку, тобто фактично заборонний на авто середнього класу старше десяти років. Окрім цього, в країні діє заборона на імпорт вживаних легкових автомобілів, які не відповідають екологічним стандартам «Євро-2», а на вантажівки, малий комерційний транспорт та автобуси – «Євро-5». Боротьба за економічну свободу триває.

Бурхлива історія українського авторинку дає змогу простежити впливи протекціоністських заходів на ринок автомобілів в Україні, їхнього подальшого вимушеного пом'якшення та оцінити економічний ефект з урахуванням і прямих, і непрямих впливів. Як добре відомо з економічної теорії, **протекціонізм веде до втрат суспільного добробуту** (так званих *deadweight losses*). На практиці їх оцінити важко, оскільки вони непрямі, далеко не завжди матеріальні й розпорошені серед великої кількості споживачів. Натомість вигоди прямі і концентровані в добре окресленому, порівняно вузькому колі «вітчизняних виробників». Це створює в необізнаних спостерігачів ілюзію позірної позитивної ефекту від протекціонізму – адже негатив, який може багаторазово перевищувати позитив, просто ніхто не оцінював. Тому для збалансованого і всебічного розгляду питання необхідно підрахувати всі ефекти. Саме цьому присвячено цей Звіт.

Позитивний ефект від розвитку вітчизняного виробництва оцінити доволі легко – він дорівнює доданій вартості, створеній цим виробником. Не всю цю додану вартість треба відносити на користь протекціонізму. Нинішній неконкурентоспроможний власник заводу зазвичай стверджує, що без протекціонізму виробництво загинуло б, працівники втратили б роботу, а держава – податки. Вірогідні сценарії розвитку подій суто гіпотетичні, проте цілком можливо, що за його відсутності вітчизняний виробник залишився б на ринку (ймовірно, у менших обсягах). Могло б статися і навпаки: нинішньому власникові довелося б продати свій бізнес більш конкурентоспроможному виробнику, який міг би його розвинути навіть за відсутності протекціонізму взагалі. Так колись трапилося в Чехії з автозаводом «Шкода». У будь-якому разі **виробництво легкових автомобілів на ПАТ «ЗАЗ» не вижило навіть з наявними протекціоністськими бар'єрами: у січні 2019 року завод не виготовив жодного легкового автомобіля**. Загалом від 1990 до 2016 року в Україні виготовлено 4.5 млн легковиків. Приблизно таку ж кількість автомобілів виготовили за рік у Німеччині за часів економічної кризи 2009 року. Кількість автомобілів, які виготовляють щороку в Україні, порівняно з державами ЄС мізерна, що чітко видно на [графіку 1](#).

Графік 1. Кількість виготовлених легкових автомобілів упродовж 2008–2019 років у Європейському Союзі та Україні



Джерело: Асоціація європейських автомобільних виробників ACEA (<https://www.acea.be/statistics/tag/category/passenger-cars-production>), Державна служба статистики України (<http://www.ukrstat.gov.ua/>), Асоціація українських автовиробників, «Укравтопром»

Виведення з експлуатації застарілих автомобілів із низькими екологічними показниками в масштабах усієї країни та заміщення їх новими транспортними засобами, зважаючи на складне економічне становище, відбувається досить повільно. У разі збереження такої ситуації оновлення автомобільного парку України за рахунок транспортних засобів із високими екологічними показниками, а отже – і отримання суттєвого економічного ефекту від зниження техногенного тиску транспорту на довкілля, можна досягти лише через тривалий час. Враховуючи всі наведені вище факти, можна констатувати, що оцінка позитивного ефекту як доданої вартості, створеної вітчизняним виробником, завищена, хоча неможливо сказати точно, на скільки саме.

Негативний ефект на макроекономічному рівні пов'язаний з відмовою від «вигод торгівлі», які чудово довів ще Девід Рікардо на початку XIX століття. На мікроекономічному рівні він безпосередньо відображається у **недоотриманні користі споживачами**. Їм доводиться, залежно від еластичності попиту (тобто залежно від того, на скільки зменшується попит за підвищення ціни), **переплачувати** за товари, що стали об'єктом «захисту», або **споживати менше** цих товарів. Своєю чергою цей негативний ефект «розповзається» по економіці далі: переплативши за автомобіль, споживач матиме менше грошей для купівлі інших товарів і послуг. Це означає, що від протекціонізму непрямо страждають виробники цих товарів і послуг. Таким чином вагому частину своєї доданої вартості вітчизняний виробник, ставши предметом «захисту», краде в ін-

ших вітчизняних виробників, яким пощастило менше. У разі протекціонізму автомобільної галузі в Україні ситуація ще гірша, бо, як ми побачимо далі, обмеження на ввезення вживаних автомобілів змушували вітчизняних споживачів купувати нові транспортні засоби. Переважно – виготовлені за кордоном або, у кращому разі, складені з агрегатів на митній території України з мінімальною доданою вартістю.

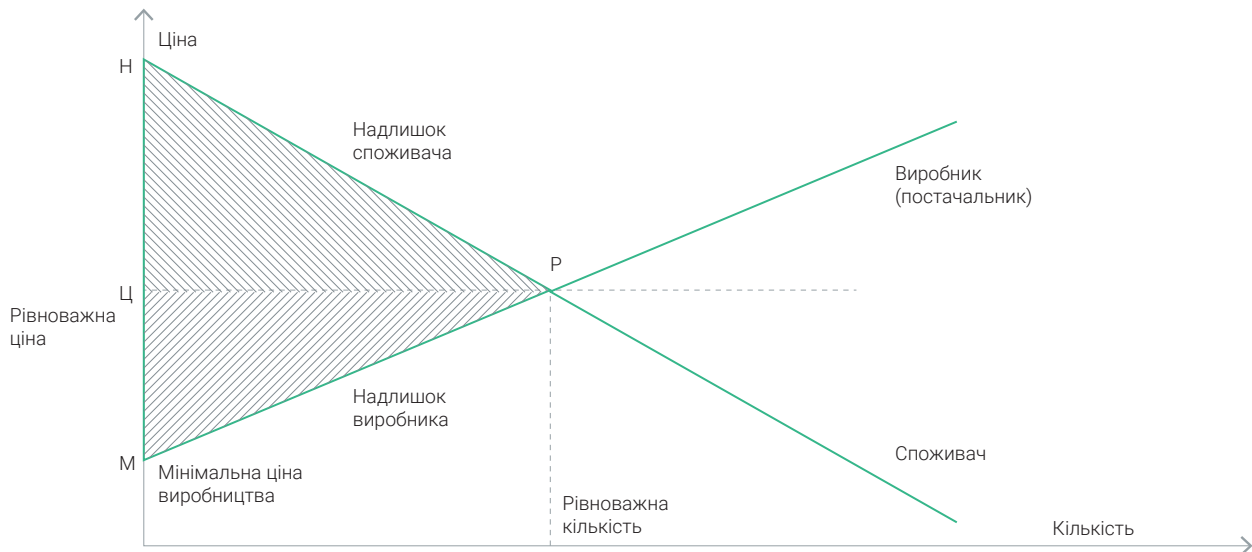
Зупинимося докладніше на недоотриманій користі, оскільки саме її оцінці присвячено більшу частину цього Звіту. На побутовому рівні цей феномен видається «**нездійсненням бажанням**». Наприклад, молода сім'я, яка мешкає у передмісті (бо там дешевше житло), повсякденно змушена терпіти незручності (або платити за таксі) через відсутність власного автомобіля. Її фінансові можливості обмежені, скажімо, трьома тис. євро. За таку ціну на українському ринку можна придбати не зовсім якісне вживане авто малого класу або ж зовсім стару машину. В обох випадках доведеться її часто ремонтувати, а це – регулярні витрати, клопіт і необхідність певних навичок і знань. Тому сім'я, яку ми розглядаємо, не наважується на таку купівлю. Авто у більш-менш хорошому стані коштує мінімум 5 тис. євро, яких у цієї сім'ї немає. Водночас, якби не було протекціоністських обмежень, за наявні 3000 євро можна було б придбати у Німеччині належне авто за 1.5 тис. євро у пристойному стані, сплатити 20% ПДВ під час імпорту, витратити ще певну суму на доставку й оформлення, вирішити проблему та почати отримувати користь від покупки. Проте на цей момент це неможливо.

Опитані KMIC у травні 2020 року на замовлення цього проекту громадяни України серед важливих для них переваг здешевлення автомобілів в Україні зазначили передусім можливість знайти роботу на відстані (76.2%), подорожувати, їздити в гості та ін. (72.2%) і змогу менше користуватися громадським транспортом (72.3%), що стало особливо актуальним у зв'язку з пандемією COVID-19.

Виміряти грошима незручності, які споживач у наведеному прикладі змушений терпіти через відсутність товару або від необхідності погоджуватися на гірший товар (у нашому випадку – наявний на вітчизняному ринку автомобіль за 3 тис. євро), напряду неможливо. Проте у ринковій економіці мірилом споживацької користі є ціна товару: оскільки така економіка орієнтована на споживача, **товар коштує стільки, скільки споживач готовий за нього платити**. Іншими словами, покупець добровільно віддасть свої гроші тільки тоді, коли оцінює **користь від товару вище за користь від інших товарів чи послуг, які можна придбати за ті самі кошти**.

Проте тут є два суттєвих моменти. По-перше, споживач може багато чого хотіти, але якщо він не має ресурсів для купівлі, це його бажання не буде здійснено в будь-якому разі. Отже, має значення саме платоспроможний попит. По-друге, усі люди різні, тому користь від певного товару – річ суб'єктивна. За один і той самий товар одна людина готова заплатити більше (бо має гроші й оцінює користь достатньо високо), а інша – менше. Природно: що дорожчий товар, то менше охочих його купувати, звідси і виникає еластичність попиту. Зважаючи на присутність інших товарів на ринку (конкурентів і замінників), починаючи з певного рівня ціни **Н**, цей товар взагалі втрачає привабливість. За зменшення ціни, однак, вступає в дію інший фактор: вартість виробництва або обмеженість постачання товару чи послуги. Що менше ціна, то менше продавців вбачають для себе вигідним постачати товар («еластичність постачання»), аж доки не залишиться жодного за ціни **М**. Графічно це представлено на **графіку 2**.

Графік 2. Ринкова рівновага на закритому ринку



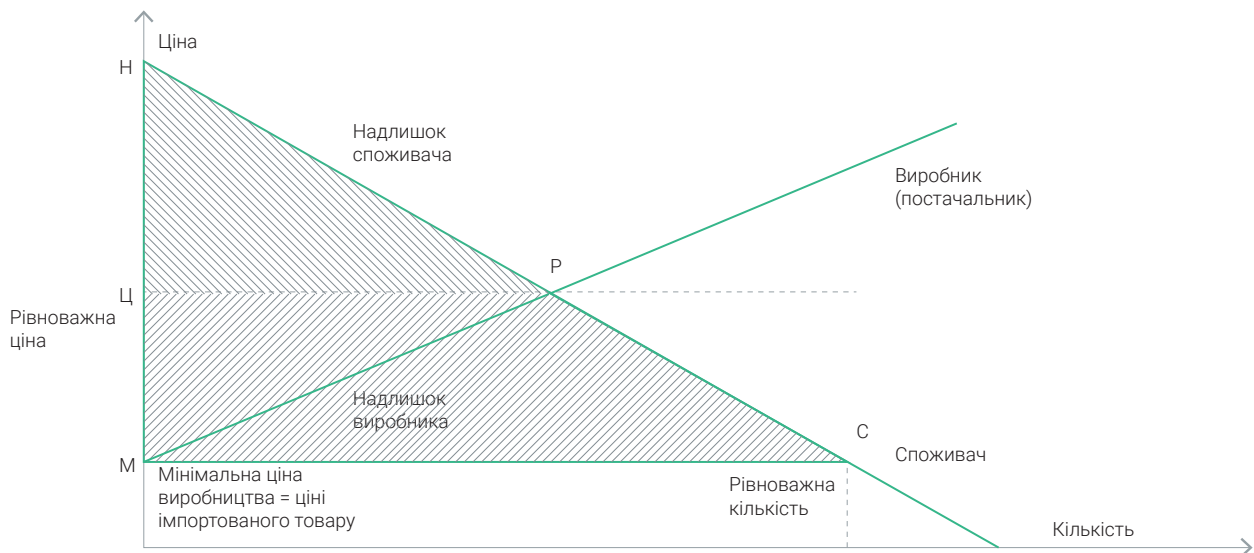
Тому ціна **Ц**, яку встановлюють на ринку в результаті взаємодії всіх цих факторів (а разом і кількість товару, що постачають на ринок), завжди **компроміс**, який врівноважує попит і пропозицію в точці рівноваги **Р**. Однак принципово важливо, що цей компроміс взаємовигідний і для споживача, і для виробника. Адже тільки той споживач, який перебуває в точці **Р**, сплачує саме ту максимальну ціну, яку він готовий сплатити. Постачальник, який перебуває в цій же точці, отримує рівно той мінімум, який спонукає його продавати. Вони обидва отримують, хоча й мінімальну, користь – інакше утрималися б від купівлі-продажу взагалі. А всі споживачі та постачальники, які перебувають у межах двох заштрихованих «трикутників», отримують більше користі та, відповідно, прибутку від рівня, на який вони готові були погодитися. Напевне, вам не раз доводилося радіти від вигідної купівлі – коли вдалося купити «за притомні гроші» гарну корисну річ. Мабуть, доводилося радіти і вдалому продажу або заробітку – коли ви погодилися б і на менше. У всіх цих випадках, а також і багатьох інших, коли ви просто не усвідомлювали свого щастя, ви потрапляли в один із заштрихованих трикутників. Їхня площа – це **сумарна суспільна вигода від ринкового обміну**, відповідно – «надлишок виробника» та «надлишок споживача».

Є ще один важливий момент. Якщо йдеться про імпортований товар, то для цього конкретного ринку весь **надлишок виробника залишається за кордоном**, і цей факт буцімто аргумент на користь протекціонізму та гасла «купуй вітчизняне». Проте цей аргумент хибний. Насправді суспільство загалом нічого не втрачає, бо іноземну валюту, яка йде на купівлю імпортованого товару, куплено в іншого вітчизняного виробника – експортера. Отже, відповідний надлишок отримують вітчизняні експортери інших товарів і послуг. У такому разі за кордоном залишиться вже надлишок споживача. У результаті – надлишок виробника та надлишок споживача на вітчизняному ринку імпортованих товарів чи послуг більші, аніж якби все замкнулося всередині країни. Тому, як довів Девід Рікардо, міжнародна торгівля збільшує добробут так само, як ринковий обмін всередині країни – звісно, якщо вона відбувається на добровільних засадах, без примусу та шахрайства.

Протекціонізм у торгівлі є, за визначенням, встановленням певних бар'єрів на шляху імпорту товарів чи послуг (рідше – експорту сировини для їх виробництва), аж до повної заборони, де-юре чи де-факто. Чим же відрізняється описана вище картина за наявності та за відсутності протекціонізму?

Графік 2 описує рівновагу, що склалася на певному ринку за відсутності імпорту, а **графік 3** – за умов надходження на цей ринок дешевших товарів тієї самої якості. Як легко побачити, на другому графіку споживач отримує куди більшу користь, що перевищує втрату «надлишку виробника». Отже, суспільство загалом збагачується, навіть якщо розглядати цей ринок окремо (нагадаємо, що водночас збільшується також прибуток вітчизняного виробника експортних товарів, не показаний на цій діаграмі), бо загалом суспільний добробут збільшується на величину площі трикутника М-Р-С. Натомість запровадження обмежень переводить ринок у стан, зображений на першому графіку: зменшує пропозицію (а отже, і споживання) товару, збільшує рівноважну ціну і в такий спосіб штучно перерозподіляє частину надлишку споживача на користь виробника. Несправедливо, хоча задля майбутніх благ чи солідарності з вітчизняним виробником можливо і варто було б потерпіти. Проте за такого перерозподілу назавжди втрачається ще більша частина суспільного добробуту. Оцей, на перший погляд непомітний, шматок добробуту (трикутник М-Р-С) просто зникає: не дістається ані споживачам, ані виробникам, розчинившись у незручностях, які доводиться терпіти мільйонам споживачів¹.

Графік 3. Ринкова рівновага на відкритому ринку – крайній випадок, коли дешевий імпорт повністю «знищує» вітчизняного виробника



¹ У допитливого читача може виникнути запитання: чи не витікає з цієї теорії абсурдний висновок, що найвигідніше – припинити виробляти будь-що і займатися тільки імпортом. Звісно, ні. На це є кілька причин. Почнемо з того, що не для всіх товарів імпорт дешевший за рівноважну ціну внутрішнього ринку. А співвідношення між обома категоріями товарів визначають співвідношення між валютним курсом і конкурентоспроможністю виробників. Такий самий принцип ціноутворення працює і на валютному ринку: що більше імпортується, то більший попит на іноземну валюту, то дорожче вона коштує. Своєю чергою що більше гривень можна отримати за кожен долар експортованої продукції – то більше товарів і послуг стає вигідним експортувати, відповідно збільшуються надходження валюти. Таким чином збільшення імпорту призводить, у кінцевому підсумку, до збільшення експорту, і навпаки. З іншого боку, за дорожчої валюти імпортовані товари теж дорожчають і починають програвати вітчизняним також і на внутрішньому ринку.

Отже, ситуація «ніхто нічого не виробляє, усі тільки торгують імпортом» однозначно виключена, бо тоді імпорт просто не було б за що купувати. Проте оптимальною є натомість ситуація, коли в країні ціни на всі товари та послуги, якими торгують на міжнародному ринку, відповідають зовнішнім цінам – тобто країна експортує все, у чому її економіка конкурентоспроможна, натомість інші товари та послуги так само вільно імпортує. До того ж максимізується надлишок виробника – для конкурентоспроможних виробників, і надлишок споживача – за товарними позиціями, які вигідніше імпортувати. Оскільки конкуренція відбувається на рівні окремих брендів і ринкових ніш, а не тільки товарних груп, то незрідка одна й та сама країна водночас і імпортує, і експортує, наприклад, ті ж автомобілі, тільки різних марок. Або ж експортує нові, але є нетто-імпортером уживаних.

Саме тому економісти вважають протекціонізм злочином. Не тільки тому, що вигоди від нього – приватні, а збитки – суспільні, а й тому, що він прямо знищує суспільний добробут, створений важкою працею і талантом людей. Та оскільки рішення про встановлення тих чи інших обмежень приймають на політичному рівні під впливом інтересів та аргументів, то й боротися з ним важко, бо у політичних змагань свої закони.

По-перше, на рівні інтересів, здавалося б, більш чисельні споживачі мали б перемагати. Проте, як довів свого часу ще один з батьків сучасної політичної економіки Мансур Олсон, вузькі, але **згуртовані групи інтересів виявляються часто успішнішими за масові**, але розпорошені через проблему колективної дії. У нашому випадку споживачам набагато складніше згуртуватися, бо кожен окремий може мислити як «безквитковий пасажир» – мовляв, якщо я, один з мільйонів, не внесу власний активний внесок, то інші все одно відстоюватимуть наш спільний інтерес, а я скористаюся з результату. Та якщо так мислять усі, то немає кому відстоювати спільний інтерес. Утім, навіть якщо знаходиться певна кількість небайдужих, то їм ще треба знайти один одного, організуватися, налагодити спільну роботу – а усе це дуже і дуже непросто. Натомість виробники зазвичай нечисленні, знають один одного і цілком можуть – навіть попри конкуренцію – домовитися між собою про відстоювання вигідних для них усіх вимог, навіть коштом решти суспільства. А в разі українського автопрому, такий виробник початково був взагалі єдиний – «АвтоЗАЗ».

По-друге, одностороння відмова від протекціонізму видається несправедливістю і може бути в деяких випадках тимчасово шкідливою для країни, яка вдалася до таких кроків. Мінімум втрачається інструмент тиску на торговельних партнерів, щоб змусити їх теж зняти бар'єри на шляху вітчизняного експорту. Тому зазвичай зменшення торговельних бар'єрів, які історично склалися, відбувається в ході двосторонніх або багатосторонніх переговорів, які тривають роками. Зокрема в результаті таких багатосторонніх переговорів утворилися свого часу ЄС та інші зони вільної торгівлі, а згодом (і з більшим колом учасників) – СОТ, яка встановлює обмеження на протекціонізм.

Усе це призвело до відчутного зростання економіки в світі, від якого передусім виграли країни, що розвиваються. Україна є членом СОТ з 2008 року, а також має розширену зону вільної торгівлі з ЄС, Канадою та низкою інших країн. **Саме задля виконання умов СОТ в Україні було знято заборону на імпорт вживаних автомобілів віком старше 8 років.** Щоправда, вітчизняні лобісти знайшли спосіб обійти обмеження цих міжнародних угод через встановлення вимог екологічних стандартів «Євро» на вживані авто, високий акцизний податок та інші бар'єри, які формально не належать до мит і квот, що є звичним об'єктом угод.

По-третє, на рівні аргументів, оскільки вигоди цілком наочні, а описані втрати добробуту розуміють тільки професійні економісти, прихильникам протекціонізму часто вдається переконати велику частину суспільства в тому, що варто «потерпіти», аби дати змогу «піднятися» вітчизняному виробнику. Тут спрацьовує також нерозуміння фундаментального **макроекономічного балансу між експортом та імпортом**, адже для дуже багатьох людей описаний вище факт, що вони сплачують свої гривні не «чужому», а такому ж вітчизняному виробникові, тільки експортеру, далеко не очевидний. Дається взнаки мислення у термінах «нульової суми»: багато людей (і навіть економістів «радянської школи») не розуміють або не хочуть розуміти, що **ринковий обмін, зокрема з іншими державами, взаємовигідний і корисний для суспільного добробуту**, як описано вище. Відповідно такі люди інстинктивно налаштовані проти будь-якої торгівлі, особливо міжнародної. До того ж протекціоністи успішно залучають інші аргументи, наприклад екологічні, часто пересмикуючи їх або вдаючись до відвертих маніпуляцій і брехні. Нарешті, маючи концентрований фінансовий ресурс, вони залучають фахівців і влаштовують цілеспрямовані пропагандистські кампанії з використанням новітніх психологічних технологій, як-от у випадку з цькуванням «евробляхерів» у 2016–2018 роках, чи з пропагандою «промислової політики» різними сумнівними структурами.

Як аргумент на користь протекціонізму часто наводять «досвід успішних країн», які буцімто стали такими саме завдяки активній індустріальній політиці взагалі і протекціонізму як її важливого елементу зокрема. Саме на таких аргументах побудовано, наприклад, книжку Еріка Райнерта, яка стала відомою в Україні завдяки лобістам однієї з політичних партій. Проте, якщо уважніше придивитися до наведених у книжці аргументів, стає очевидним, що доведеним (і майстерно викладеним) можна вважати тільки самий факт використання такої політики у країнах, що згодом досягли певних успіхів. Проте ототожнювати ці успіхи саме з протекціонізмом та іншими інструментами індустріальної політики – логічна помилка: з одного боку, не доведено, що успіхів досягнуто саме завдяки, а не всупереч такій політиці; з іншого – нічого не говориться про країни, де аналогічну політику також провадили, але жодними успіхами похвалитися не можуть. А таких країн – абсолютна більшість, і Україна серед них посідає не останнє місце.

Цей трюк відомий як «**помилка того, хто вижив**» і є одним з інструментів шахрайства. Наприклад, у медицині недобросовісні виробники іноді намагаються рекламувати свою продукцію, демонструючи приклади тих, кому вона буцімто допомогла, але замовчуючи про тисячі інших, які не відчували результату чи навіть постраждали від побічних ефектів. Щоб запобігти таким помилкам, у доказовій медицині використовують спеціальні протоколи тестування, які вимагають, щоб поруч з групою пацієнтів (або тварин), які вживають певні ліки, максимально подібна контрольна група хворих отримувала плацебо. І тільки статистично значущу відмінність у результатах для обох груп можна розглядати як доказ дієвості методу. Проте в разі протекціонізму та індустріальної політики загалом така «контрольна група» відсутня, бо всі без винятку країни на тому чи іншому етапі свого розвитку вдавалися до відповідних заходів. Та це теж не є аргументом на користь протекціонізму, адже далеко не все, що роблять «усі», є правильним.

Справжній, науковий аналіз протекціонізму як явища вимальовує складнішу картину. Теоретично протекціонізм має одне-єдине, але важливе виправдання: це так званий ***infant industry argument*** (неточний переклад – «галузь у зародку»). Його засновано на тому, що для деяких (далеко не всіх!) галузей важливим є ефект **масштабу**, до того ж не тільки і не так окремих підприємств, як галузі загалом. Це пов'язано, наприклад, з поширенням певних стандартів, комплементарних галузей, наявністю освічених кадрів та ін.

Наприклад, якщо в країні не існує швацького виробництва, то перший інвестор, який насмілиться збудувати швацьку фабрику, наражається на ризик втрат, бо йому доведеться готувати кадри «з нуля». А це, з одного боку, означає, що йому навряд чи вдасться одразу домогтися належної якості – певний час продукція буде неконкурентоспроможною, а з іншого – усі його витрати на навчання можуть зійти нанівець, якщо після навчання певної кількості працівників (а отже фінансових інвестицій у них) конкурент відкриє поряд таку саму фабрику і просто переманить уже готову робочу силу. Або, наприклад, виробництво автомобілів і торгівля ними на початку ХХ століття змогли активно розвиватися тільки починаючи з певного масштабу, адже потребували розгалуженої мережі доріг, заправок і СТО, що, своєю чергою, були рентабельними тільки тоді, коли обслуговували достатній парк автомобілів. Така ж ситуація склалася наприкінці століття з мобільними телефонами та, відповідно, стільниковою мережею, а трохи подібна зараз – з електромобілями. Саме це спонукало Ілона Маска відкрити всі патенти «Тесли» для вільного використання: він пішов на втрати роялті та ризик втратити першість у галузі задля збільшення загальної кількості електромобілів і відповідно мережі їх обслуговування.

Отже, згідно з цією теорією, якщо добромисний і кваліфікований уряд бачить у власній країні певну галузь, яка є потенційно високо конкурентоспроможною, але наразі потерпає від свого малого масштабу (чи взагалі не існує), він може зарадити цьому через запровадження обмежень на конкуренцію – які потім обов'язково **зняти**, коли ця галузь набуде сили. Пов'язані із цим суспільні втрати від протекціонізму у такому разі можна розглядати як **довгострокову інвестицію**, яку відповідна галузь потім з лихвою відпрацьовує – приблизно так, як інвестиції в людський капітал «інфанта», тобто дитини, потім повертаються сторицею, коли з неї виростає доросла успішна людина. Можливо, саме так відбувалося в Японії, Кореї та деяких інших країнах, які зазвичай наводять як приклади успіху «промислової політики». Утім, **у жодній із цих кра-**

їн таку політику не було спрямовано на «імпортозаміщення» – навпаки, вони були переважно відкритими до міжнародної торгівлі та агресивно просували свої товари на зовнішні ринки. Усі ці приклади також стосуються саме періоду активної індустріалізації, яка починалася «з чистого акруша»: Південна Корея була вкрай відсталою аграрною країною (промисловість залишилася на Півночі), Японія пройшла через жорстку «зачистку» після поразки у Другій світовій, а її промисловість було зруйновано, те саме було в Німеччині.

Натомість більшість країн Африки, Латинської Америки та Азії у ті самі роки здійснювали дуже агресивну промислову політику, часто – з набагато більш суворим протекціонізмом. У Латинській Америці 1949 році народилася та згодом набула неабиякої популярності «теорія залежності», яка пояснювала відносну бідність цього континенту та відставання в економічному зростанні буцімто «експлуаторською» політикою розвинених країн. Відповідно до цієї теорії, держави «золотого мільярду», як їх пізніше почали називати неомарксистки, навмисне тримали решту світу у залежності, щоб постачати туди свої промислові товари та викачувати взамін природні ресурси. Рецепт виходу із залежності було проголошено **імпортозаміщення**; а для того, щоб зробити його успішним, ці країни встановлювали драконівські торговельні **обмеження**: мита доходили до кількох сотень відсотків, не кажучи вже про нетарифні обмеження. Водночас держави масово **запозичували** кошти (Світовий банк і МВФ на той час підтримували відповідну політику) та інвестували їх у промислове виробництво на заміщення імпорту.

Попри поодинокі винятки (найвідоміший з яких – бразильська авіабудівна корпорація «Ембрайер», яка, щоправда, стала успішною тільки після приватизації), така політика зазнала приголомшливого краху: штучно вирощені урядами галузі не стали конкурентоспроможними, підприємства масово банкрутували, а кредити, що їх набрали відповідні країни, повисли страшним борговим ярмом на шиях їхніх економік або було списано як безнадійні. За наслідками боргової кризи 1980-х і було ухвалено відомий «Вашингтонський консенсус» між економістами та політиками розвинених країн і тих, що розвиваються (на той час – переважно латиноамериканських). Через деякий час Латинська Америка, а згодом і Африка стали більш-менш рівно та динамічно зростати, хоча й не без прикрих винятків на кшталт Венесуели.

Які ж уроки винесла економічна наука з цих подій? Передусім – прихильників протекціонізму у «пристойному» товаристві фахівців-економістів перестали сприймати всерйоз, натомість почали цікавитися їхнім зв'язками з відповідними приватними інтересами. У переважній більшості випадків такі зв'язки таки знаходять. Проте економічна наука не має достатніх доказів, щоб остаточно довести чи спростувати описаний вище аргумент щодо «зародкових галузей», саме тому він і залишається тільки у статусі теоретичного аргумента. Однак емпірично підтверджено низку необхідних **умов, без дотримання яких протекціонізм – однозначне зло**.

1. Уряд має опікуватися тільки тими галузями, які мають **експортний потенціал**. Без перспективи виходу на світовий ринок, який у десятки і сотні разів більший за ринок будь-якої країни із середнім достатком, не кажучи вже про нижчі, «інвестиція» у «зародкові галузі» себе не виправдовує. Саме тому у світі **немає прикладів економічно успішного імпортозаміщення**. Коли за мету протекціонізму ставиться «стимулювати перенесення виробництва до нашої країни», це одразу є шляхом до програшу: якщо в країні створено сприятливі умови для бізнесу, ринок достатньо великий, а фактори виробництва достатньо дешеві, то виробник **сам буде зацікавлений переносити свої потужності ближче до споживача**. В іншому разі спроби замінити ринкові стимули на штучні ведуть тільки до марнування ресурсів. Зважаючи на згаданий вище макроекономічний баланс, країні краще зосередитися на тих галузях, де вона має порівняльні та конкурентні переваги – головне не намагатися штучно підтримувати валютний курс завищеним.
2. Принципово важливо, щоб предметом захисту ставала саме «галузь у зародку». Із цим проблем найбільше, адже якщо в країні є потужні, зрілі галузі, а надто – якщо частина з них неконкурентоспроможні або ж перебувають у фазі «заходу сонця» (*sunset industries*), але досі мають потужні лобістські можливості, то саме такі галузі **перехоплюють під себе будь-яку**

«індустріальну (у буквальному перекладі – галузеву) політику». Саме це сталося в Україні, раніше – у країнах Латинської Америки, а також повсякденно трапляється у світі. Урядова допомога таким галузям, зокрема через протекціонізм, – це «інвестиція», у якій немає шансів окупитися. Ці галузі не мають потенціалу для бурхливого розвитку, а подекуди і взагалі приречені. Допомога їм може тільки розтягнути їхню «старість». Такий підхід є природним стосовно людей: всі ми народжені з правом на життя, яке є безцінним (про економічні розрахунки цього можуть говорити тільки дуже цинічні люди), але протиприродним щодо економічних суб'єктів. Підприємства та галузі люди створюють задля задоволення власних потреб, а отже, їх потрібно **ліквідувати**, якщо вони більше **не спроможні конкурувати за ресурси та попит у рівних умовах**. В іншому разі, якщо вже продовжувати аналогію з людьми, вони стають «зомбі», які здатні на будь-які злочини (включно з лобіюванням протекціонізму) задля підтримки свого життєвого ресурсу чужим коштом. **Саме так сталося з українським «автопромом».**

3. Навіть якщо вже й вдаватися до протекціонізму, то принципово важливо, щоб будь-які протекціоністські заходи запроваджували на чітко **визначений термін**, який не можна змінювати. Інакше за наближення кінцевого терміну у представників галузі створюється сильний стимул вкладати ресурси не так у підвищення конкурентоспроможності, як у лобіювання збереження протекціонізму. Саме так діяли, зокрема, уряди Японії та Кореї.

Натомість в Україні Закон «Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні» було початково запроваджено на п'ятирічний термін, упродовж якого «АвтоЗАЗ-ДЕУ» мав досягти низки показників, зокрема з експорту продукції. Попри те, що завод фактично **не виконав жодної з умов**, Верховна Рада за п'ять років продовжила дію всіх протекціоністських заходів. Навіть більше, за ці роки встигла сформуватися потужна група інтересів на підтримку протекціонізму. До неї увійшли офіційні імпортери нових автомобілів, за якими, своєю чергою, стояли потужні автоконцерни. Кілька нових гравців вирішили і для себе скористатися державним «захистом» та іншими привілеями – зокрема Петро Порошенко з корпорацією «Богдан», група компаній «AIC» Дмитра Святася, «УкрАвто» Таріела Васадзе. Дуже характерно, що всі вони мали потужне політичне прикриття, адже чудово розуміли, що без нього їм не вдасться довго утримувати грабіжницькі норми щодо українського суспільства, які збагачували їхній приватний бізнес. Приблизно те саме відбувалося в більшості інших країн, які вдавалися до протекціоністських заходів.

Максимальний відсоток експорту від загальної кількості виготовлених легкових авто на заводі «АвтоЗАЗ» становив 18.2% 2008 року, що можна бачити на [графіку 4](#). До того ж **97.66% цих автомобілів було експортовано до Російської Федерації**.

Графік 4. Кількість експортованих автомобілів порівняно із загальною кількістю виготовлених легкових авто на заводі «АвтоЗАЗ» 2008 року



Джерело: Укравтопром (<https://ukrautoprom.com.ua/avtomobilnaya-otrasl-v-ukraine-statisticheskij-sbornik-2008>)

Отже, як бачимо, навіть якщо infant industry argument є валідним, то умови, за яких він працює, видаються дуже специфічними. Зокрема для всіх зазначених пунктів, а також для вдалого вибору саме перспективних «зародкових індустрій» **спроможність уряду до проведення добре продуманої політики на користь більшості суспільства має домінувати над силою лобістів**. Особливо тих, які представляють вже усталені галузі. Тож не дивно, що прикладами умовно успішного протекціонізму стали саме країни «конфуціанського поясу», які вирізняються високою якістю державного управління, і саме на тому етапі, **коли там не було добре усталених галузей**.

Проте навіть якщо позитивний вплив протекціонізму і відіграв якусь роль в їхньому беззаперечному економічному успіху, то його важко відділити від багатьох інших складників цього успіху, які так само залежали передусім від **спроможності та доброчесності урядів**. Важливо також, що **під час переходу до постіндустріальної стадії будь-які натяки на ефективність протекціонізму зникають**. Це не дивно, зважаючи на те, що не тільки для урядів, а й для «найпросунутиших» аналітичних компаній та їх підрозділів стає майже неможливим передбачити, яка саме галузь у тій чи іншій країні має перспективу. Не кажучи вже про принципово інший характер інноваційного виробництва та засвідчений Світовим економічним форумом факт, що в нинішньому світі «наздоганяюча індустріалізація», яка базується на дешевій робочій силі, навіть у її найбільш прогресивному, експортно-орієнтованому вигляді, не дає шансів наздогнати розвинені країни. Отже, протекціонізм остаточно втрачає сенс.

4. Протекціонізм проти вживаних автомобілів в Україні як приклад хибності

За часів Радянського Союзу громадянам вказували, у що одягатися, чим харчуватися, на якому автомобілі їздити. Усі мали бути рівними, тим більше, що так простіше працювати виробникові, а планова економіка була орієнтована саме на нього, а не на споживача. До всього автомобіль у СРСР – річ, яка була **недоступна** абсолютній більшості громадян. Наявність автомобіля автоматично підвищувала соціальний статус, викликала заздрість навколишніх, допомагала самоствердитися. Ба більше, авто були в **дефіциті**, отже, переважну частину розподіляли серед «заслужених людей» (насправді – здебільшого «по блату»), а звичайним громадянам доводилося роками чекати своєї черги витратити чесно зароблені гроші. Уживані машини у пристойному стані коштували дорожче за нові (!) – парадокс, який не могли збагнути іноземці. Пояснення просте: для них існував більш-менш вільний ринок, тимчасом як нові «розподіляли», у вільному продажу їх не було, тож і номінальна ціна мало що означала.

Купували радянські авто зовсім не через патріотизм, а просто тому, що не було іншого вибору. Радянську планову економіку було орієнтовано переважно на задоволення **внутрішніх** потреб, конкуренцію офіційно вважали злом, а імпорту у цій сфері не існувало взагалі. Водночас у ринкових умовах продати автомобіль було набагато важче. Світові автовиробники старалися зробити автомобіль комфортнішим, безпечнішим, надійнішим, а основне – доступним для кінцевого покупця. Тому не дивно, що спроектовані та виготовлені в СРСР машини не витримували конкуренції з орієнтованими на клієнта брендами. Тимчасом як новий Cadillac Eldorado 1971 року (комплектація з кондиціонером, круїз-контролем, автоматичною коробкою передач, електросидіннями, пневмопідвіскою) коштував трохи менше 8 тис. дол. США, радянська «Волга» офіційно коштувала близько 9 тис. рублів² (офіційний курс долара – 0.63 руб.). Незначну частину продукції радянського автопрому все ж таки постачали на експорт, але продавали там за **демпінговими** цінами, під промовистим гаслом «нове авто за ціною вживаного», з додатковим бонусом у вигляді розширеного гарантійного ремонту.

Не дивно, що після краху СРСР ця галузь, як і інші виробники споживчих товарів, опинилася в кризі. У результаті з усіх радянських автозаводів більшість збанкрутували, як АЗЛК («Москвич»), або перепрофілювалися під виробництво комерційного транспорту, як ГАЗ. Український «АвтоАЗ» також опинився в складній ситуації, оскільки його керівництво пишалося власною розробкою «Таврії» – застарілого, дуже ненадійного та малопотужного міського автомобіля, що не мав жодного потенціалу стати «народним автомобілем» в Україні хоча б тому, що не витримував якості вітчизняних доріг і не був (на відміну від його попередника «Запорожця») придатним для села.

Завод варто було б продати потужному стратегічному інвестору, який зміг би його реструктуризувати та налагодити виробництво сучасної продукції – так, як вчинила Чехія зі «Шкодою», а Румунія – з «Дачією». Проте це означало б звільнення більшості керівного складу, а також, ймовірно, частини робітників, як відбулося в Чехії та Румунії. Тому керівництво заводу шалено опиралося таким спробам.

² На чорному ринку – і всі 25 тис., проте і долар США там купували за 8-10 рублів (офіційно обмінювали тільки дуже обмежену кількість тим, хто їхав у закордонні відрядження з дозволу КДБ), тож у доларах ціна становила 2.5–3 тис. І приблизно за такими ж цінами радянські автомобілі в дуже обмеженій кількості продавали за кордоном.

Світові виробники, такі як Group PSA (*Peugeot, Citroen*) і *Volkswagen*, пропонували мільярди конче потрібних країні на той час доларів за підприємство, але уряд пішов іншим шляхом – шляхом «захисту вітчизняного виробника». А захищати його довелося передусім від **імпорту вживаних автомобілів**, оскільки саме вони були реальним конкурентом радянського автопрому – бо потрапляли у **близьку ринкову нішу** за ціною. З новими імпортними машинами ані «Таврія», ані інші продукти радянсько-пострадянської автомобільної промисловості конкурувати не могли.

Уперше в історії незалежної України акцизний збір на автомобілі запроваджено Законом «Про акцизний збір», прийнятим 18 грудня 1991 року, а ставки встановлювали Постановою Верховної Ради України № 1997-XII. Законом було встановлено визначення поняття «акцизний збір» – непрямий податок на високорентабельні та монопольні товари (продукцію), включений у ціну цих товарів (продукції). До таких товарів належали алкогольна і тютюнова продукція, шоколад, шкіряні та хутряні вироби, порцелянові вироби і килими, ювелірна продукція, а також автомобілі і шини до них. Більшість перелічених товарів справді на той час вважали товарами розкоші. Їх було важко купити, тому вони були високорентабельними – їхня ціна була **куди більшою за витрачені на їх виготовлення ресурси**. Розмір акцизного збору на автомобілі становив 25% їхньої вартості, а на машини марки «ГАЗ» – 35%.

26 грудня 1992 року прийнято Декрет Кабінету Міністрів України «Про акцизний збір», а на його основі – Постанову Кабінету Міністрів України № 741. Нею до списку підакцизних товарів додали, серед іншого, відеотехніку, оцет і цукор. Цим же Декретом автомобілі вперше поділять на «вітчизняні» та «імпортні». Машини, виготовлені в Україні, оподатковували акцизним збором у розмірі 10% вартості, інші – 35%. 1994 року парламент вносить у перелік підакцизних товарів також телевізори та мікрохвильовки. Та все це суперечило сучасному економічному визначенню акцизу, про яке докладніше йтиметься трохи згодом. Тому перелік підакцизних товарів було згодом переглянуто, і на кінець 90-х у ньому залишилися алкоголь, пальне, ювелірні вироби і... транспортні засоби. Ставки диференціювали залежно від об'єму двигуна та пального, поки ще без поділу на нові та вживані, а підраховували розмір акцизного збору не в національній валюті.

1997 року автомобілі, старші 8 років, заборонили ввозити взагалі. Цього ж року відомий своєю корумпованістю уряд Павла Лазаренка утворив на базі українського заводу «ЗАЗ» спільне підприємство з корейською компанією *Daewoo Motors*, не менш знаменитою корупційними скандалами в низці європейських країн. Половину заводу було продано без жодної копійки, що надійшла б до державного бюджету, і без якої-небудь активної реструктуризації. Трохи модернізована «Таврія» та її модифікація «Славути» залишилися на конвеєрі, керівництво заводу та розробники неконкурентоспроможних автомобілів зберегли свої робочі місця, а голоси у правлінні СП було розділено рівно навпіл (50:50), що, зрештою, передбачувано призвело до його паралічу і повної свободи менеджменту «АвтоЗАЗу».

Тоді ж, за активного лобіювання корейців та їхніх українських партнерів, було прийнято **Закон України «Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні»**, яким звільнили українських автовиробників (в особі єдиного на той час СП «АвтоЗАЗ-Деу») від мита й ПДВ на імпорт комплектуючих, податків на землю та доходи, а на вживані авто встановили заборонні мита та акцизи – настільки високі, що ввозити їх стало не вигідно. Справжньою метою цих заходів був не збір податків на імпорт, а **повне припинення такого імпорту**. Владі вдалося досягти своєї мети, ринок відреагував на такі обмеження миттєво: упродовж 1998 року було офіційно розмитнено лише 1555 вживаних легкових авто, 1999 року – всього **646**, і це **абсолютний мінімум** за всю історію вітчизняного авторинку.

Як реакція на штучні обмеження український авторинок почав тінізуватися: масово з'являлися автомобілі з литовською реєстрацією, тимчасово ввезені на територію України. Наприкінці 2002 року цю схему ліквідували, надавши можливість власникам уже ввезених авто розмитнити їх на пільгових умовах, але жодним чином не змінивши загальні «правила гри». На той час дія привілеїв, передбачених Законом «Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні», закінчилася, компанія «Деу», яка його пролобіювала, збанкрутувала. Проте протекціоністський

«дах» дав змогу вирости ще кільком виробникам-паразитам. Окрім того, після припинення дії особливих привілеїв для українських виробників автоімпортери поєднали з ними зусилля у захисті протекціоністських обмежень, маючи надію нав'язати українським споживачам не завжди потрібні їм нові авто. Усі разом вони пролобіювали подовження обмежень і навіть посилення їх у певних напрямках.

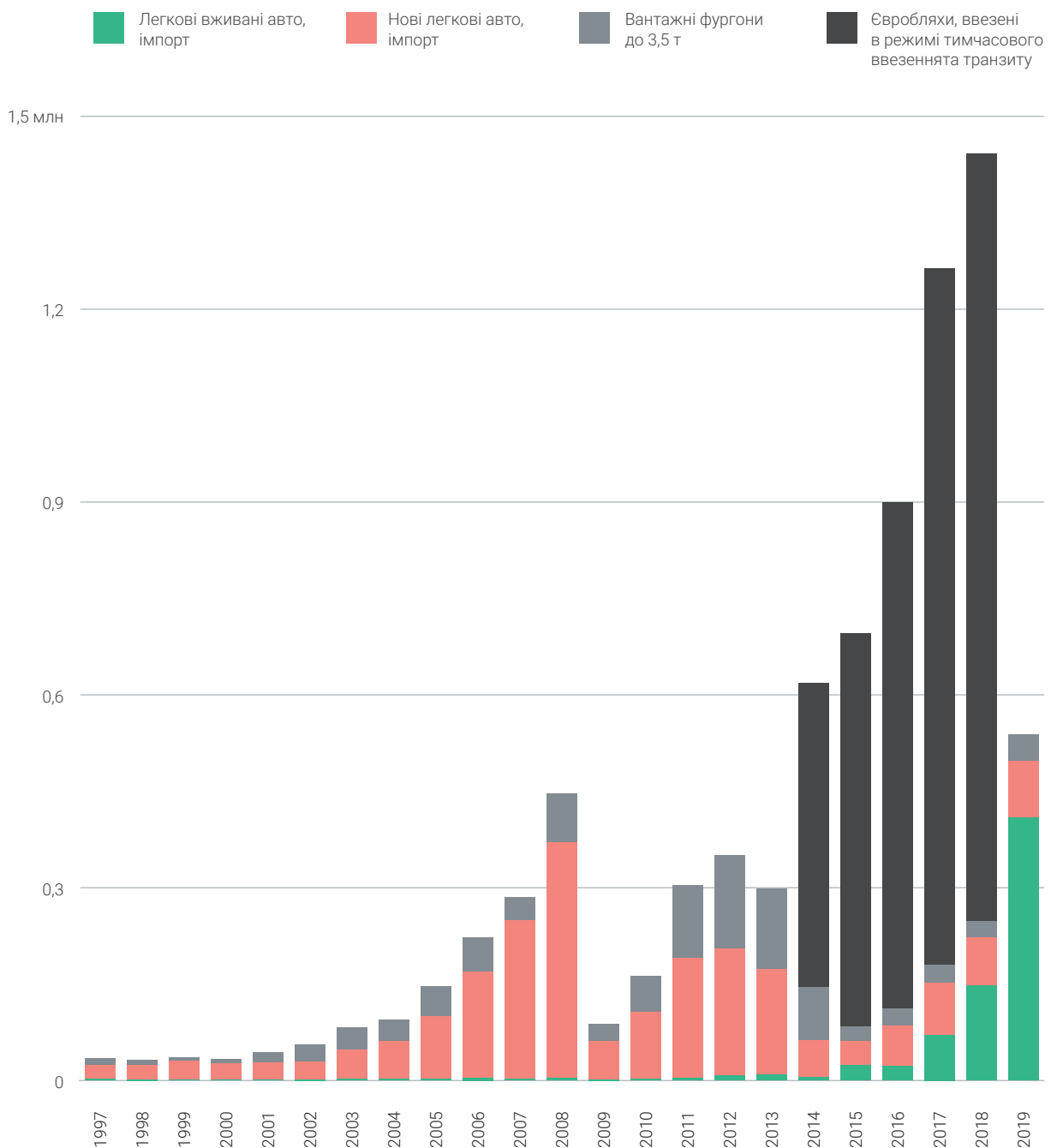
2005 року вперше було запроваджено екологічні стандарти «Євро», 2009 року – додаткові 13% до розміру мита в разі імпорту вживаного транспорту, 2013 року – спецмито в розмірі 6–13% вартості автомобіля, а також додаткових 5–30 тис. грн утилізаційного збору на всі імпортні машини. Щоправда, 2008 року, у зв'язку зі вступом України до СОТ, обмеження на імпорт авто, старших 8 років, довелося скасувати, але протекціоністи і тут не розгубилися: натомість було запроваджено заборонно високу плату за першу реєстрацію таких транспортних засобів та екологічні стандарти «Євро» на вживані авто. Згодом цей Закон «Про внесення змін до деяких законів України щодо мінімізації впливу фінансової кризи на розвиток вітчизняної промисловості», визнано неконституційним, і зрештою 2009 року скасовано.

2012 року з порушеннями регламенту Верховної Ради прийнято Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про деякі питання ввезення на митну територію України та реєстрації транспортних засобів» щодо колісних транспортних засобів», який був за своєю суттю витягом зі згаданого вище неконституційного закону. Основною метою було нібито поліпшення екології та гармонізація національного законодавства з європейським, насправді ж – черговим проявом протекціонізму «національного виробника», офіційних імпортерів і дилерів нових автомобілів.

Коли обмежили офіційне розмитнення вживаних легковиків, люди почали шукати обхідні шляхи: використовували схему «заміни кузова» або ввозили з-за кордону так звані піріжки та буси, згодом переобладнуючи у легкові. Так, з 2012 до 2014 року було ввезено близько 250 тис. таких авто. В Україні існувала ціла індустрія, що професійно займалася цим ремеслом. Проте у грудні 2014 року було запроваджено акцизний збір також і на ввезення та переобладнання малого комерційного транспорту загальною масою до 3.5 тонни, що зупинило роботу такої схеми.

Якщо навіть поверхнево поглянути на офіційну статистику імпорту (*графік 5*), можна зауважити: зміну «правил гри» щоразу відображено в цифрах. Кожне обмеження – це спад у кількості розмитнених машин, а отже, і зменшення користі, отриманої споживачами, та не в останню чергу – надходжень до державної скарбниці.

Графік 5. Динаміка імпорту легкових автомобілів, легкого комерційного транспорту до 3,5 тонни, а також ввезення автомобілів іноземної реєстрації без розмитнення («євроблях»)



Джерело: Державна фіскальна служба України (відповідь на інформаційний запит)

Водночас навіть постійна державна підтримка не допомогла колись найбільшому українському автовиробнику: 2018 року «АвтоЗАЗ» фактично припинив виробництво легкових авто. Майже до нуля впало виробництво і решти «вітчизняних виробників». З 2018 до 2020 року працював тільки СП «Єврокар» у Закарпатській області, який здійснює великовузлове збирання «Шкод» і деяких інших моделей групи компаній «Volkswagen AG», у мізерній кількості 5–6 тис. авто на рік.

У вересні 2020 року на «ЗАЗі» спробували відновити автовиробництво, а саме – великовузлове складання автомобіля *Renault Arkana*. Це модель авто групи *Renault Group*, призначена для східного ринку. Виробництво більшості комплектуючих і власне процес виготовлення цього авто відбувається в Росії, на заводі «АвтоВАЗ», власником якого є французький концерн. В Україну *Renault Arkana* потрапляє як машинокомплект, а отже, таким чином «АвтоВАЗ» сплачує менше податків, аніж за імпорту готового автомобіля, а також обходить заборону на торгівлю з країною-агресором, що діє в Україні згідно з Постановою Кабінету Міністрів з літа 2018 року. Варто зазначити, що мінімальну вартість цієї машини в базовій комплектації анонсовано в розмірі більш як 16 тис. дол. США, а отже, її конкурентоспроможність поки що під великим питанням. Не варто також відкидати моральний аспект такої бізнес-моделі.

Актуальність необхідності змін правил імпорту та сформованого запиту суспільства на доступні автомобілі можна було простежувати ще 2015 року, коли з'явилася нова форма взаємодії влади та суспільства – електронні петиції до Президента України. Тоді петиція № 22/000055-ЕП «Скасування розмитнення і акцизного податку на імпорт авто» збрала 38 326 підписів з необхідних 25 тис., а № 22/000063-ЕП «Скасування акцизу на імпорт автомобілів» – 27 328 підписів. Хоч як дивно, але петиція про доступне розмитнення автомобілів була однією з перших в історії, що набрала необхідні голоси та яку повинен був розглянути Президент в обов'язковому порядку. Якби чинна на той момент влада дослухалася до вимог суспільства й ухвалила відповідні законодавчі зміни, а не обмежилася типовою «відпискою» про потребу збалансованого комплексного рішення, то, найімовірніше, навали «євроблях» і всіх протестів, викликаних цим явищем, і як наслідок – репутаційних та електоральних втрат, можна було б уникнути.

Бажання спонукати купівлю нового транспорту та підтримати вітчизняного виробника завело ринок вживаних авто в тінь. Почали масово з'являтися «євробляхи». За 18 років, із 1997 до 2015 року, в Україну ввезено та офіційно розмитнено 75 тис. вживаних легкових авто. Водночас лише за один 2015 рік в Україну ввезено близько 600 тис. авто іноземної реєстрації взагалі без сплати будь-яких податків (графік 5). Проте завезені за такою схемою транспортні засоби не ставали власністю тих, хто сплатив за них гроші; до того ж їх треба було періодично вивозити за кордон, аби не наразитися на штрафи. Більшість так званих євробляхерів були згодні сплатити розумні податки (ПДВ і навіть мито) в обмін на повноцінне право власності та відсутність клопоту, але держава вимагала за це ще й акциз, який кількаразово перевищував вартість автомобіля. Це утворило критичну масу невдоволених, які до того ж, на відміну від початку 2000-х, змогли організуватися та почати відстоювати свої інтереси.

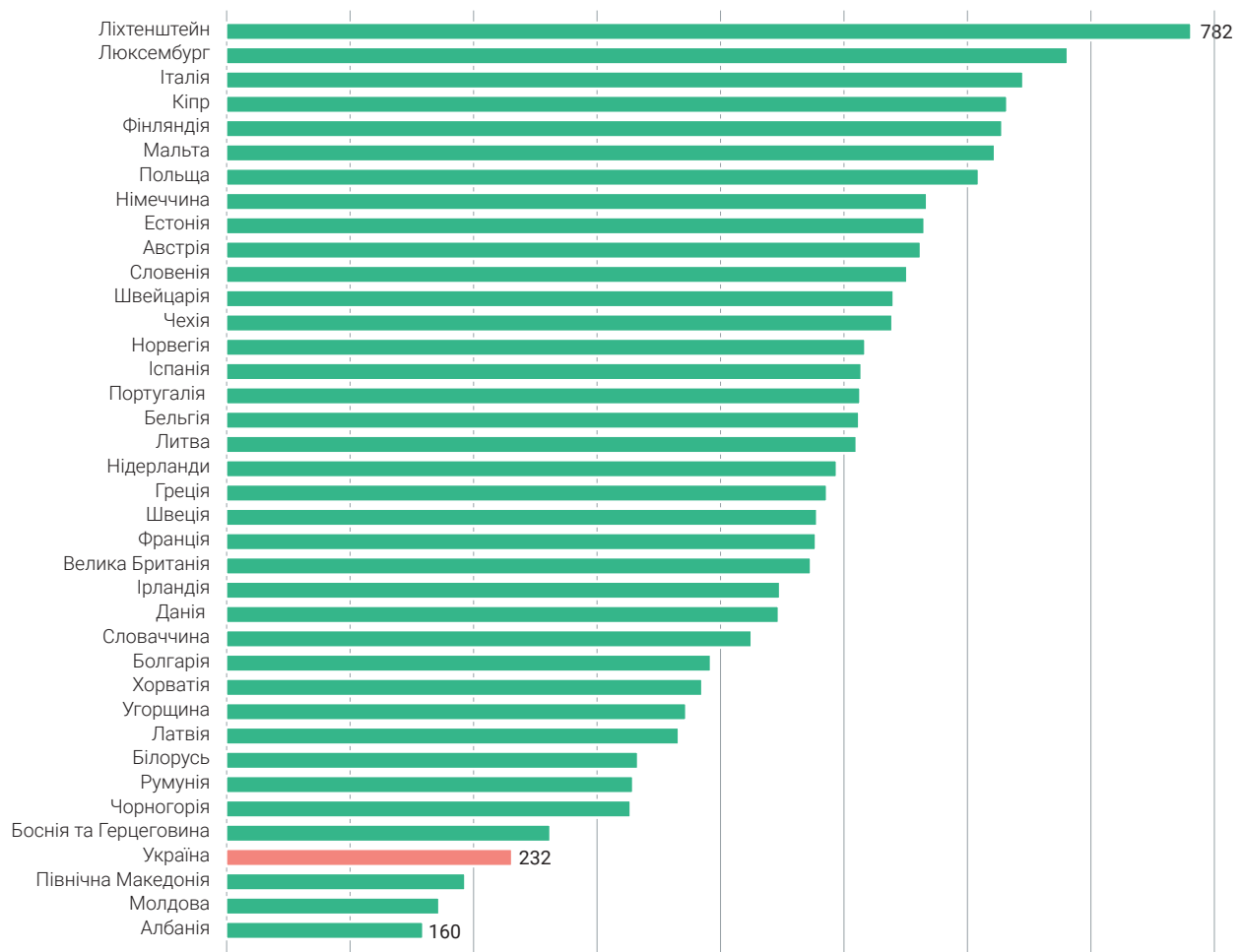
У результаті 2016 року стався переломний момент: акцизи на легкові вживані авто, молодше 2010 року випуску, прирівняли до рівня нових. Уперше за кільканадцять років податки на імпорт вживаних авто не підвищували, а знижували. На жаль, правки, внесені у проект закону лобістами (одне авто впродовж року, особисте ввезення, заборона відчуження), обмежили громадян у виборі, заблокували роботу автобізнесу й не дали шансу вирішити проблему «євроблях». Утім, це було першим кроком до формування цивілізованого авторинку в Україні: упродовж 2017 року в Україну ввезли більше 70 тис. легковиків з пробігом. Серед іншого, зі зниженням податків зросли надходження. Проте кількість ввезених авто іноземної реєстрації далі зростала з кожним роком.

Урешті, під тиском громадськості, наприкінці 2018 року правила розмитнення вживаних авто було змінено ще кардинальніше. Екологічні стандарти «Євро-5» для легковиків замінено на «Євро-2», запроваджено нову формулу нарахування акцизного збору, що передбачає його лінійну залежність від кубатури двигуна, з одного боку, та від віку автомобіля – з іншого. Це трохи розрядило ситуацію, і авторинок досяг свого історичного максимуму: за рік з початку дії нових правил було імпортовано більше 400 тис. вживаних легковиків. Зараз щомісяця стабільно розмитнюють близько 30 тис. автівок з пробігом.

Цей досвід довів, що зменшення податкового навантаження сприяє активізації ринку імпорту автомобілів, громадяни охоче змінюють старі ще радянського виробництва легковики (між іншим, у 2019 році 14% від усіх перепродаж — 125 тисяч! — автомобілі марки «ВАЗ»), парк поповнюється автомобілями класу Євро-2, 3, 4, 5 та вище, що позитивно впливає на стан автопарку, його омолодження, та підвищення показників безпеки.

Проте така система оподаткування призводить до **податкової дискримінації**. Адже акцизний збір на нові транспортні засоби зменшено в 3–5 разів. А для машин віком більше 10 років він досі залишається заборонним, оскільки разом з нарахованим на нього ПДВ і митом досі становить не менше, а то й більше за ціну автомобіля для більш-менш повноцінних (а отже, і довговічних) авто. Окрім цього, Закон стосується суто легкових транспортних засобів, хоча на авто-ринку України існує суттєвий відкладений попит і на інші види транспортних засобів (автобуси, вантажівки, легкий комерційний транспорт). За даними Асоціації «АСЕА» (*European automobile manufactures association*), в Україні – найменший рівень автомобілізації населення серед країн Європи (*графік 6*). Якщо рахувати в абсолютних числах, то для досягнення середньоєвропейського рівня автомобілізації в Україні потрібно реалізувати (імпортувати чи виготовити) близько 11 млн автомобілів.

Графік 6. Кількість автомобілів на 1000 осіб у країнах Європи



Джерело: Асоціація європейських автовиробників АСЕА; Інститут досліджень авторинку

5. Правовий аспект

Як зазначалося вище, протекціонізм автомобільного ринку в Україні забезпечують переважно за допомогою акцизного податку, який встановлено порівняно невеликим на нові автомобілі (і там він виконує суто фіскальну функцію), але набагато більшим – на вживані. До 2016 року ставки податку на авто, старші за 5 років, перевищували такі для нових у 15 разів, що фактично робило їх заборонними – такі машини просто не було сенсу ввозити легально, і цього, відповідно, майже ніхто й не робив. Потому їх було замінено заборонаю на ввезення автомобілів з екологічним стандартом, меншим за «Євро-5», яку 2019 року скасували і замінили на акциз з «віковим коефіцієнтом», тобто пропорційний віку, аж до 15 років. Такий акциз теж стає фактично заборонним для більшості моделей віком більш як 10 років. Чи є це справедливим, тобто правовим?

Із загальних міркувань акцизний податок є за своєю сутністю таким, що спрямований на зменшення споживання певного виду товарів і компенсацію шкоди, яку вони завдають іншим, – так званих зовнішніх ефектів, екстерналій або оподаткування розкошів. Наприклад, ним обкладають пальне, тому що викиди від його використання забруднюють повітря. У такий спосіб непрямом обкладають також користування дорогами. Цей акцизний податок відповідає всім критеріям справедливості: той, хто більше їздить, використовує потужніші двигуни та старші автомобілі, які більше забруднюють атмосферу, – сплачує, відповідно, і більше акцизу. А той, хто використовує зріджений газ, що є набагато екологічнішим видом пального, – заощаджує, оскільки на газ податок, відповідно, менший.

Проте немає жодних міркувань, чому акцизним податком має оподатковуватися легковий автомобіль, адже ще за часів Остапа Бендера він перестав бути предметом розкоші, а всі незручності, які він створює, з лихвою обкладають акцизом на пальне та збором за паркування у відповідних місцях. І навіть якщо вважати, що цього замало, то старіше авто в цьому сенсі нічим не гірше за новіше. А навіть якби і було гірше, то немає жодної різниці між машиною, придбаною в Україні зі сплатою акцизу як за нову та проїздила тут десять років, і такою самою, щойно завезеною з-за кордону. Екологічну сторону проблеми ми розберемо далі, та навіть якщо ставити вимоги, виходячи з цього боку, то логічно було б брати податок за користування, а не за придбання; і в разі, скажімо, бензинових двигунів стандартів «Євро-4» та «Євро-5» він не мав би відрізнятися, бо стандарт на них однаковий. Проте, оскільки двигун забруднює повітря тільки коли споживає пальне, логічніше це закласти до акцизу на останнє, що і роблять майже всі цивілізовані країни.

З формального погляду, чинні на момент написання цього дослідження (вересень 2020 року) ставки акцизного податку на транспортні засоби в Україні є такими, що суперечать пункту 4.1.6 статті 4 Податкового кодексу України, у якому визначено соціальну справедливість як один з критеріїв установлення податків і зборів: їх мають встановлювати **відповідно до платоспроможності платників податків**. Отже, дешевші транспортні засоби потрібно оподатковувати нижчими податками, аніж дорожчі, а не навпаки. А оскільки дешевші автомобілі купують громадяни передусім з низькою платоспроможністю (зокрема: особи з інвалідністю, ветерани АТО/ООС, багатодітні сім'ї та ін.), то оподаткування таких громадян акцизним податком з надмірними ставками, що у багатьох випадках перевищує вартість автомобіля в кілька разів, є **податковою дискримінацією** та порушенням цього пункту Податкового кодексу України.

Взагалі легітимний інструмент «захисту внутрішнього ринку» – це мита. Проте членство у ВТО накладає суворі обмеження на їхні розміри та спосіб встановлення (недарма вступ до цієї організації супроводжувався істериками протекціоністів автопрому!). Акцизні податки було обрано для протекціонізму, попри протиприродність, тому, що вони безпосередньо не підпадають під міжнародні зобов'язання України. До Угоди про асоціацію з ЄС свого часу, на вимогу лобістів автопрому, заклали відстрочку зняття мит на легкові автомобілі, але там не йдеться про акцизи, адже останні вважають внутрішньою справою країни. Та й лобісти європейських автовиробників, які наполягали на знятті мита, так само зацікавлені підтримувати завищені ціни на вживані авто в Україні, які становлять серйозну конкуренцію їхній продукції. Однак у світлі гармонізації українського законодавства з нормами ЄС варто трохи зазирнути через західний кордон.

Отже, Стаття 110 Договору про функціонування ЄС забезпечує вільний рух товарів в умовах нормального стану конкуренції. Відповідно до цього правила, **імпортовані товари не можна оподатковувати більшими податками, аніж місцеві**. Директива від 16.12.2008 № 2008/118/ЄС встановлює, що **умови оподаткування підакцизних товарів повинні підтримуватися на гармонізованому рівні задля гарантування належного функціонування внутрішнього ринку**. Статтею 1 цієї Директиви визначено обов'язковий перелік підакцизних груп товарів, до якого **не належать транспортні засоби**. Однак Статтею 3 передбачено, що держави-члени можуть стягувати податки з інших, аніж перелічені, видів підакцизних товарів, проте накладення таких податків не може спричиняти збільшення формальностей під час перетину кордону в торгівлі між державами-членами.

У зв'язку із цим варто згадати досвід Польщі, який вона отримала одразу після вступу до Європейського Союзу. Від 1 травня 2004 року до 30 листопада 2006 року акцизний збір на імпортовані легкові авто розраховували з урахуванням не тільки потужності двигуна, а й його віку. Схожа ситуація з тією, яка існує сьогодні в Україні. За чинними на той момент правилами, імпортовані автомобілі до двох років оподатковували за ставками у 3.1% і 13.6% вартості залежно від об'єму двигуна. Проте що старіше було авто, то більшим був податок, максимально сягаючи 60% вартості транспортного засобу.

Європейський суд 18 січня 2007 року виніс рішення C-313/05 щодо Польщі, у якому зазначив, що **імпортовані з інших держав – членів ЄС транспортні засоби не можуть обкладатися більшими податками, аніж ті, якими обкладають такі транспортні засоби на внутрішньому ринку**.

Розглядаючи справу, Суд не визнав порушенням норм і правил ЄС саму наявність акцизного збору. Зауваження щодо суперечностей польського законодавства із законодавством ЄС стосувалися саме різниці в оподаткуванні автомобілів залежно від віку, збільшенні ставки разом з віком транспортного засобу, а також залежності від того, імпортують транспортний засіб з іншої країни чи купують на внутрішньому ринку Польщі. Суд наголосив, що з плином часу вартість транспортного засобу знижується, а не зростає. Своєю чергою знецінення транспортного засобу супроводжує зменшення розміру залишкового податку, пов'язаного із цим транспортним засобом. Такий податок – це податок, сплачений раніше за першу реєстрацію транспортного засобу та відповідно становить частину його вартості. Оскільки вартість транспортного засобу з часом знижується, прямо пропорційно знижується і розмір цього залишкового податку.

Натомість наявний на той час у Польщі механізм нарахування податків призводив до того, що під час імпорту автомобіля віком два роки та старше доводилося платити акцизний збір, більший, аніж залишковий податок, що міститься в ціні такого ж автомобіля, зареєстрованого в Польщі тоді, коли його вік не перевищував двох років. Таким чином, ці норми дискримінували ввезення автомобілів з інших держав – членів ЄС порівняно з такими ж автомобілями, що перебувають на внутрішньому ринку.

Варто додати, що польський уряд, обґрунтувавши такий механізм нарахування акцизного податку, вказував, що таке рішення мало на меті охорону середовища (приблизно те саме заявляли українські чиновники наприкінці 2018 року, коли приймали наявний механізм нарахування акцизного збору, який дуже схожий до колись діючого у Польщі). Утім, тоді Європейський суд висловив сумнів щодо того, чи такий підхід до оподаткування сприяє поліпшенню екологічної ситуації, а також зазначив, що встановлення будь-яких додаткових податків (зокрема встановлені з екологічних міркувань) **не може призводити до дискримінації щодо товарів, які імпортують з інших держав – членів ЄС**.

Схоже рішення Європейський суд виніс також щодо механізму оподаткування імпорту автомобілів в Угорщині, що діяв з моменту вступу країни 2004 року до ЄС. Ідеться про об'єднані справи C-290/05 і C-333/05 від 5 жовтня 2006 року, у яких Суд зазначив, що тип оподаткування, коли розмір податку залежить суто від технічних параметрів автомобіля (тип двигуна, об'єм) і класифікації з міркувань охорони середовища (екологічних стандартів), жодним чином **не враховує втрати вартості автомобіля**. І в разі вживаних автомобілів, імпортованих з інших держав-членів,

призводить до того, що податок під час імпорту **перевищує залишковий податок** подібних вживаних автомобілів, зареєстрованих у державі-члені раніше.

Таким чином, урахування фактора знецінення вживаних транспортних засобів під час розрахунку податків на імпорт вживаних авто в межах держав – членів ЄС – необхідність для збереження принципів, що виникають зі Статті 90 ЄС. Фактор знецінення встановлюють залежно від періоду експлуатації транспортного засобу і розраховують з моменту першої реєстрації. Якщо в автомобіля наявні наднормативні втрати вартості, податок будуть розраховувати з урахуванням додаткового фактора знецінення, встановленого на підставі висновку експерта, який візьме до уваги пробіг автомобіля, його технічний стан, рік виробництва і комплектацію.

Цікаве також рішення Європейського суду С-640/17 від 17 квітня 2018 року щодо Португалії, яке тільки підкріплює позицію, викладену у двох попередніх справах. Суд констатує, що вживані автомобілі на внутрішньому ринку держави-члена та ввезені вживані автомобілі одного типу, характеристик і зносу є по суті конкуруючими товарами. А отже, **кожна держава-член повинна встановлювати таку систему оподаткування транспорту, яка б не стимулювала продаж місцевих вживаних автомобілів, встановлюючи протекцію від імпорту вживаних авто з інших держав-членів ЄС.**

Хоча сьогодні Україна не є членом ЄС, а рішення Європейського суду справедливості не обов'язкові до виконання в країні, але як дороговказ воно має додати аргументів прихильникам скасування цих бар'єрів. Адже рух України в напрямку європейської інтеграції гарантований Конституцією України, а європейські цінності – це у тому числі свобода пересування та свобода вибору. Існуючий підхід до оподаткування авто з-за кордону не відповідає принципам та судовій практиці фіскальної політики Європейського Союзу, а також обмежує право вибору українців під час купівлі вживаного авто з-за кордону через високий (фактично заборонний) акцизний збір на авто старшого віку.

Щодо інших видів оподаткування (окрім акцизу) імпорту вживаних транспортних засобів в ЄС із третіх країн, варто зазначити, що згідно з Директивою 2016/1821/ЄС від 6 жовтня 2016 року конвенціональну митну ставку на легкові автомобілі встановлено на рівні **10% митної вартості цих транспортних засобів**. Згідно з Директивою 2006/112/ЄС імпорт товарів з третіх країн оподатковують також ПДВ. Вживані легкові авто – не виняток. Проте хоча цей податок і гармонізований у межах ЄС, його ставки на транспортні засоби встановлюють індивідуально в кожній з держав-членів. Єдина вимога під час встановлення ставки податку – її мінімальний рівень, визначений у самій Директиві, а саме – **15%**. Таким чином, **мінімальна вартість розмитнення авто з третіх країн у межах ЄС може становити сумарно 25% вартості транспортного засобу**. До того ж ПДВ мають теоретично повертати у країні-експортері, але на практиці щодо вторинного ринку це далеко не завжди працює, бо вживані автомобілі найчастіше купують безпосередньо у власників – фізичних осіб, стосовно яких механізм відшкодування ПДВ відсутній. Таким чином, навіть без жодних додаткових заходів нові автомобілі отримують певну «фору» порівняно з уживаними.

Якщо ж розглянути практичну частину оподаткування імпорту вживаних транспортних засобів, зокрема з третіх країн, у різних державах – членах ЄС, і порівняти з чинними на сьогодні (вересень 2020 року) правилами оподаткування імпорту таких авто в Україні, то акцизний збір на транспортні засоби існує у вигляді власне акцизу лише у Польщі, де становить 3.2%–18.6% вартості авто, залежно від об'єму двигуна. В інших країнах існують інші види податків – наприклад, збір за першу реєстрацію або ж екологічний збір. Від віку авто розмір податків під час його імпорту залежить лише в Бельгії, проте з віком податки там не зростають, а зменшуються – згідно з усіма вимогами ЄС.

Механізм імпорту та вартість розмитнення автомобілів у деяких державах Європейського Союзу візуалізовано у міні-мультсеріалі про пригоди «Миколи Запорожця».



Що ж до екологічних міркувань, то ключовим юридичним актом Євросоюзу, який стосується норм шкідливих викидів для легкових автомобілів, є розпорядження Європарламенту і Ради (ЄС) № 443/2009. Стосується він тільки нових легкових автомобілів, що проходять першу державну реєстрацію в Євросоюзі. Додатково 19 пункт Директиви ЄС 715/2007 говорить, що держави-члени повинні прискорювати оновлення автопарку автомобілями з кращими екологічними стандартами саме через **фінансові заохочення**. Своєю чергою вони повинні не лише не суперечити нормам ЄС, а й запобігати деформації функціонування спільного ринку, а також не порушувати права держав-членів, коли під час визначення розміру оподаткування імпорту вживаних транспортних засобів враховують кількість шкідливих викидів. Хорошим прикладом реалізації цієї політики може бути система **«бонус-малус»**, яка діє в низці держав ЄС.

Варто ще раз наголосити, що високі екологічні стандарти, пов'язані із сертифікацією та реєстрацією транспортних засобів, по-перше, **стосуються виключно нових автомобілів**, а по-друге, жодним чином **не впливають на процес реєстрації автомобілів звичайними громадянами**. Навіть більше, зазначені екологічні вимоги та стандарти «Євро» стосуються автовиробників загалом, а не кожного конкретного автомобіля: **сертифікують партію виготовлених автомобілів, а не кожне авто з неї**.

Вживані авто, що не відповідають цим екологічним стандартам, без проблем реєструють у всіх державах ЄС за умови наявності чинного технічного огляду та на сьогодні ними можна вільно пересуватися дорогами ЄС. Обмеження можливі лише не протекціоністського, а фіскального характеру (наприклад, екологічний податок) чи адміністративні обмеження локального рівня (заборони, в'їзд у центр міста, підвищена плата за паркування) та ін. Утім, у кожному разі такі рішення індивідуально приймає кожна окрема держава – член ЄС.

За інформацією, яку надало Міністерство інфраструктури України, питання ввезення на митну територію України та проведення першої реєстрації ввезених в Україну транспортних засобів за умови їх відповідності екологічним нормам «Євро» регулюється **виключно національним законодавством**. Водночас акти європейського законодавства, згідно з якими здійснюють адаптацію національного законодавства України до європейського (Угода про асоціацію з ЄС, між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії та його державами-членами, з іншої сторони; Угода про прийняття єдиних технічних приписів для колісних транспортних засобів, предметів обладнання та частин, які можуть бути встановлені та/або використані на колісних транспортних засобах, і про умови взаємного визнання офіційних затверджень, виданих на основі цих приписів, укладена 1958 року, з поправками 1995 року та доданими до неї Правилами Європейської економічної комісії ООН; Директива 2009/40/ЄС Європейського парламенту та Ради від 6 травня 2009 року «Про перевірку технічного стану моторних транспортних засобів та їх причепів на придатність до експлуатування»; Регламенти ЄС: 715/2007, 692/2008, 595/2009, 582/2011, 1999/96/ЄС; Правила ЄЕК ООН 83-05, ЄЕК ООН 83-06, ЄЕК ООН 83-07, ЄЕК ООН 49-04, ЄЕК ООН 49-05, ЄЕК ООН 49-06), **не встановлюють вимог щодо обмеження ввезення** на митну територію держав – членів ЄС **вживаних** транспортних засобів, які **не відповідають екологічним нормам**. Рівнозначно ЄС жодним чином не зобов'язує Україну обмежувати ввезення вживаних авто, які не відповідають певним екологічним вимогам.

Наостанок треба нагадати, що Україна наразі не тільки не є членом ЄС, а й суттєво відстає навіть від найбільш розвинених його членів за рівнем добробуту. Відповідно вимоги щодо екології та безпеки в нашій країні мають бути менш жорсткими, і не тільки тому, що високі стандарти безпеки є елементом розкоші, який можуть собі дозволити багатші країни. Спроби передчасно запровадити невиправдано високі вимоги до імпортованих машин у бідній країні призводять до протилежного ефекту: в результаті на дорогах залишається більше набагато шкідливіших і менш безпечних автомобілів радянського та пострадянського виробництва – про це далі.

6. Економічний аспект

Доцільність використання вживаних товарів залежить від кількох чинників, серед яких для автомобілів найголовніший – це **вартість експлуатації**, у якій чималу частину займають ремонтні роботи. **У багатих країнах основну частину їхньої вартості становить робоча сила**, тому вони приблизно однаково дорого коштують і для нового, і для старого авто, але нове має безперечну перевагу в тому, що його доводиться ремонтувати набагато менше. У таких країнах вартість володіння швидко зростає з часом і пробігом, і тому мати автомобіль, старший десяти років, тим, хто багато їздить, зазвичай не вигідно. Зважаючи на вкрай низьку вартість кредитів, вигідніше купити в кредит або взяти у лізинг нову машину, аніж ремонтувати стару.

Натомість у бідних країнах вживані автомобілі ремонтують робітники з набагато нижчою оплатою праці, запасні частини частково використовують теж уживані, але в доброму стані «з розборки», а ремонт не нової техніки не потребує дорогого обладнання та матеріалів. Тому **в бідних країнах автомобілі слугують набагато довше**, зберігаючи пристойний технічний стан.

З іншого боку, автомобіль є «замороженням» капіталу, тому до вартості володіння ним треба обов'язково додавати альтернативну вартість **вкладених у нього грошей** (адже є альтернатива – наприклад, покласти їх на депозит чи знайти ще більш вигідне застосування). У разі, якщо авто придбано в кредит (а саме до цього підштовхувала наших співвітчизників реклама, особливо у 2004–2008 рр.), ця вартість ще вища і цілком матеріальна. Окрім цього, на відміну від нерухомості, антикваріату та інших справжніх об'єктів вкладення капіталу, **автомобіль з віком втрачає у ціні**, до того ж **що він новіший, то швидше знецінюється**. Це особливо відчувається в країнах з «дорогими» грошми, як-от в Україні. Фактично в Україні вартість володіння новим авто середнього класу, придбаним, скажімо, за 20 тис. євро, становить не менше тисячі євро на рік тільки у вигляді вартості капіталу, плюс не менше 10% втрати ціни щорічно, а ще ж обслуговування на фірмовій станції з розхідними матеріалами за монопольною ціною «офіційного постачальника». Отже, разом близько 4 тис. євро на рік.

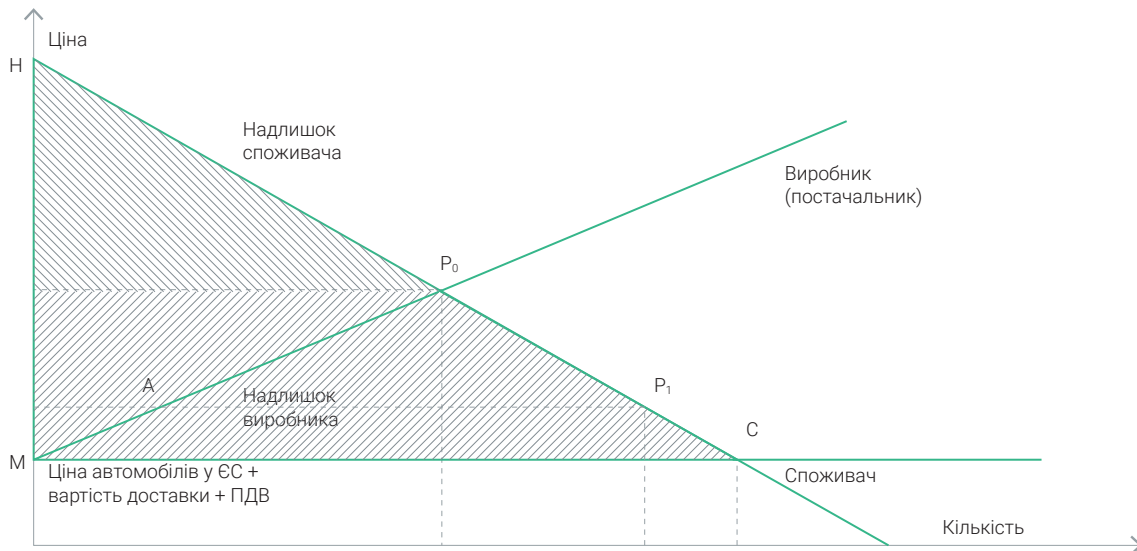
Із цих міркувань випливає, що, по-перше, **новий автомобіль у бідній країні економічно виправданий тільки для тих, хто проїжджає за рік велику відстань** і/або зазнає великих збитків від простоїв. Для переважної більшості споживачів, які наїжджають 10–20 тис. км на рік, економічно оптимальним рішенням є вживане авто, яке треба час від часу ремонтувати, але, як свідчить практика, це коштує (за таких пробігів) у середньому не більше 1–2 тис. євро на рік (зауважимо, що для багатьох країн цю цифру треба множити в кілька разів). Тому, по-друге, **споживча вартість уживаних авто в бідних країнах вища, аніж у багатих**. Це означає, за законами економіки, що **бідній країні економічно вигідно імпортувати вживані автомобілі** – це збагачує місцевого споживача.

Україна дає хорошу змогу підрахувати цю різницю, оскільки на певний час імпорт було практично перекрито, а згодом обмеження відчутно пом'якшено. На жаль, спочатку це сталося через відкриття чергової «схеми», яка знайшла відображення у масованому завезенні «євроблях», але потім під тиском їхніх «власників» було трохи знижено і офіційні бар'єри.

На практиці останнім роком перед фактичним пом'якшенням обмежень (масовою появою авто з іноземною реєстрацією) був 2014 рік, а більш-менш достовірні дані щодо обсягів продажу з'явилися тільки 2019 року, коли ці авто почали масово розмитнювати, а також, на додаток до них, легально завезено ще кількасот тисяч уживаних автомобілів – отже, можна вважати, що ринок почав набувати рис цивілізованого та бодай частково вільного. Тому для порівняння взято саме ці два роки. Ми свідомі того, що високий рівень продажу 2019 року пояснювався, серед іншого, відкладеним попитом, але статистика з динаміки ввезення «євроблях» дає підстави приблизно оцінити цей ефект. Автомобілі на правах тимчасового ввезення також частково вже вгамували цей попит.

Теоретично методика підрахунку базується на тому, що за наявності обмежень ціна на внутрішньому ринку формувалася за рахунок вкрай обмеженої внутрішньої пропозиції, яка складалася з раніше проданих нових авто. І вона, відповідно до [графіку 7](#), була суттєво вищою за ціни за кордоном – цю різницю можна приблизно виміряти, як описано у Додатку. Це дає нам змогу визначити точку $[P_0, Q_0]$ на [графіку 7](#), яка відповідає 2014 року.

Графік. 7. Розрахунок втрат від протекціонізму та ймовірної кількості імпортованих уживаних автомобілів у разі скасування акцизу



Після часткового відкриття ринку на нього почали надходити вживані автомобілі, аналогічні тим, що пропонували на внутрішньому ринку (викривлення за рахунок радянських машин ми залишили за межами підрахунку), відповідно ціни суттєво впали, а обсяги продажу зросли. Це дає змогу визначити другу точку $[P_1, Q_1]$, яка лежить на кривій (спрощено – прямій) попиту між P та C і відповідає ситуації 2019 року. Ми можемо обрахувати її відстань від прямої $M-C$, яка відповідає ціні за кордоном, а отже, це дає нам змогу вирахувати і саму точку C , яка характеризує величину попиту, яким він міг би бути, якби всі штучні бар'єри було усунуто. Перемножуючи кількість у цій точці на величину цінового розриву у точці $[P_0, Q_0]$ та ділячи навпіл, отримуємо оцінку для площі трикутника, тобто чистих суспільних втрат від протекціонізму, якими вони були до часткової лібералізації обмежень. Вираховуючи з нього площу трикутника AP_0P_1 , отримуємо залишкові втрати від протекціонізму щодо ситуації на 2019 рік.

Деталі підрахунку викладено у [Додатку](#). Як показано там, в разі скасування акцизу на автомобілі, втрати споживача зникнуть, а сукупний обсяг імпорту зросте до 700 тис. авто на рік. Відповідно, обчислені таким методом втрати суспільного добробуту від протекціонізму на 2014 р. (і, ймовірно, у попередні десять років) склали 2.5 млрд. долл., а залишкові втрати у 2019 р. все ще складають близько 1.5 млрд. на рік.

Слід зазначити, що коли, починаючи з 2019 р., заборонні бар'єри для імпорту було частково усунуто, і український споживач зміг отримати частину раніше втраченої користі, держава, як видно з [Таблиці 2](#), конфіскувала її повністю чи майже повністю, зібравши близько 1 млрд долл. (у перерахунку на повний рік) у вигляді ПДВ, мита та акцизу. Саме тому падіння цін виявилось не таким відчутним, як могло би бути, але навіть за такими цінами автомобілі продовжували купувати. Це свідчить про те, що наведені вище оцінки є заниженими, ймовірно тому, що за браком даних для статистичного аналізу не вдалося належним чином обрахувати верхній сегмент ринку – автомобілі ціною вище за 16 тис. долл. в Україні (деталі наведено у [Додатку](#)).

Викладена у першій частині проста теорія дозволяє використати ці дані, аби приблизно порівняти **втрати від протекціонізму**. Вони дорівнюють різниці між чистими втратами добробуту, підрахованими вище, та «втратами виробника». До останніх належать, насамперед, втрати ВВП від припинення (насправді – не повного) вітчизняного виробництва, які вимірюються його доданою вартістю. Ця додана вартість, навіть за завищеною оцінкою, що включає виробництво будь-яких автотранспортних засобів (на жаль, збір статистичної інформації на більш детальному рівні не проводиться) навіть під час дії заборонних бар'єрів для імпорту не була співмірною до втрат споживача та суспільних втрат від протекціонізму (див. [таб. 1](#)). Як видно з таблиці, розмір доданої вартості, створеної вітчизняними виробниками у період, охоплений дослідженням, лежить в межах похибки методики. Вона, ймовірно, була дещо більшою в середині 2000-х рр., але після кризи 2008 р., відколи закрилася можливість приваблювати споживачів відносно дешевими валютними кредитами, зійшла нанівець. Що ж до кредитів, то вони, разом з іпотечними, теж виданими у валюті, значною частиною спричинили подальші негаразди банківської системи (і, відповідно, частина тодішніх доходів автовиробників та імпортерів нових авто було згодом оплачено коштом платників податків), а також стали причиною особистих життєвих драм «валютних позичальників».

Таблиця 1. Додана вартість за витратами виробництва підприємств за видом економічної діяльності «Виробництво автотранспортних засобів» (код 29.10 за КВЕД-2010) за 2012–2018 рр., тис. грн

Роки	Додана вартість за витратами виробництва
2012	1 101 717
2013	1 392 670
2014	1 405 318
2015	1 015 605
2016	1 561 802
2017	1 227 489
2018	1 793 396

* За 2014–2018 роки дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини окупованих територій у Донецькій і Луганській областях.

Джерело: Державна служба статистики України

Інша категорія тих, які втратили (і можуть втратити), – це власники вживаних автомобілів, які хотіли б їх продати: вартість їхнього майна зменшується. Проте тут ефект буде нерівномірним: для тих, хто придбав нову машину і користувався нею кілька років, а згодом хоче продати, докласти трохи і знов купити нову, падіння ціни буде неприємним. Хоча відкриття ринку неодмінно потягне вниз ціни на нові автомобілі (саме тому автоімпортери так відчайдушно пручаються цьому), це падіння навряд чи повністю компенсує зниження цін у сегменті 3–5-річних автомобілів. Та оскільки такі авто вже з 2016 року фактично імпортують без суттєвих бар'єрів (наприклад, 2015 року для трирічного автомобіля *Volkswagen Golf* з бензиновим двигуном об'ємом 1.6 літра акциз становив 2626 євро, а зараз для такого ж авто – 240 євро, що не є критичним для ціни такого легковика), то їхні втрати вже відбулися. Натомість для власників 10–20-річних авто, які хочуть придбати щось новіше, але теж у межах 5–10 років чи більше, це буде оптимістичною новиною, оскільки їм у кінцевому результаті доведеться доплачувати менше. Отже, серед постраждалих будуть хіба що ті, хто хоче замість машини віком 10 і більше років придбати нову або продати свою стару автівку, не купуючи нічого взамін.

Окремо варто розглянути фіскальну сторону справи – прибутки та втрати бюджету, адже головним меседжем брудної кампанії проти «євробляхерів» було те, що вони буцімто завдали шкоди бюджету, бо не сплатили податків. Насправді, як вже було зазначено вище, акцизний податок було встановлено на заборонному рівні не для того, щоб збирати більше грошей до державної скарбниці, а суто для припинення імпорту вживаних авто як такого – і цієї мети вдалося досягти. Іншими словами, його фіскальна роль була абсолютно мізерною, у межах мільярда гривень, і від того, що в Україні з'явилося кілька сотень тисяч автомобілів без сплати цього податку, нічого не змінилося. Навпаки, бюджет почав отримувати більше надходжень, бо всі ці машини споживали пально, відповідно, сплачувалися акцизи та ПДВ. Натомість, коли акциз було знижено до прийняттого рівня хоча б на частину авто, 2016 року надходження вперше відчутно зросли. Ще більше зросли вони з початку 2019 року, коли вдалося надалі лібералізувати імпорт уживаних авто, але ще більше зросли надходження від ПДВ (див. [табл. 2](#)).

Таблиця 2. Обсяги імпорту вживаних легкових автомобілів і пов'язані з ними надходження до державного бюджету України у 2014–2019 рр.

Показник	2014	2015	2016	2017	2018	2019	01.01.2020- 01.10.2020
Кількість	4 510	23 114	22 235	70895	146 899	419 868	262 403
Вартість, тис. дол. США	46 675	81 966	175 439	473904	720 401	1 527 269 834	1 016 418 844,52
Мито, тис. грн	28 935	162 473	440 942	1249535	1 950 677	3 935 414 152	2 627 260 913,56
Акциз, тис. грн	144 100	1 214 591	715 907	1148211	2 636 033	10 323 159 851	6 438 508 182,44
ПДВ, тис. грн	92 700	614 938	1 114 353	2980498	4 835 985	10 764 165 301	7 194 686 176,01
Всього надходжень до бюджету, тис. грн	265 735	1 992 001	2 271 202	5 378 244	9 422 696	25 022 739 305	16 260 455 272,01

Джерело: Державна фіскальна служба; Державна митна служба

Повне скасування акцизного податку теж, ймовірно, було б більшою мірою компенсоване ще більшим зростанням цих надходжень. Адже, якщо внаслідок цього імпорт зросте так, як передбачає наведений вище прогноз, то надходження ПДВ і мита майже подвояться, що принесе до бюджету приблизно 22.8 млрд грн (у цінах 2020 р.), замість прогнозованих на цей рік 21.7 млрд грн. Отже, в цілому держава отримає приблизно на 1 млрд грн більше завдяки ефекту «кривої Лаффера».

Зауважимо, що ПДВ підлягає відшкодуванню у країні походження, окрім США, де такого податку немає. Це означає, що за умов справедливої митної оцінки і за можливості відшкодувати ПДВ (яка, щоправда, є не завжди), покупець нічого не втрачає (і не здобуває) порівняно зі статусом «євробляхи»: фактично податок до української скарбниці надходить за рахунок його грошей, попередньо сплачених за товар за кордоном.

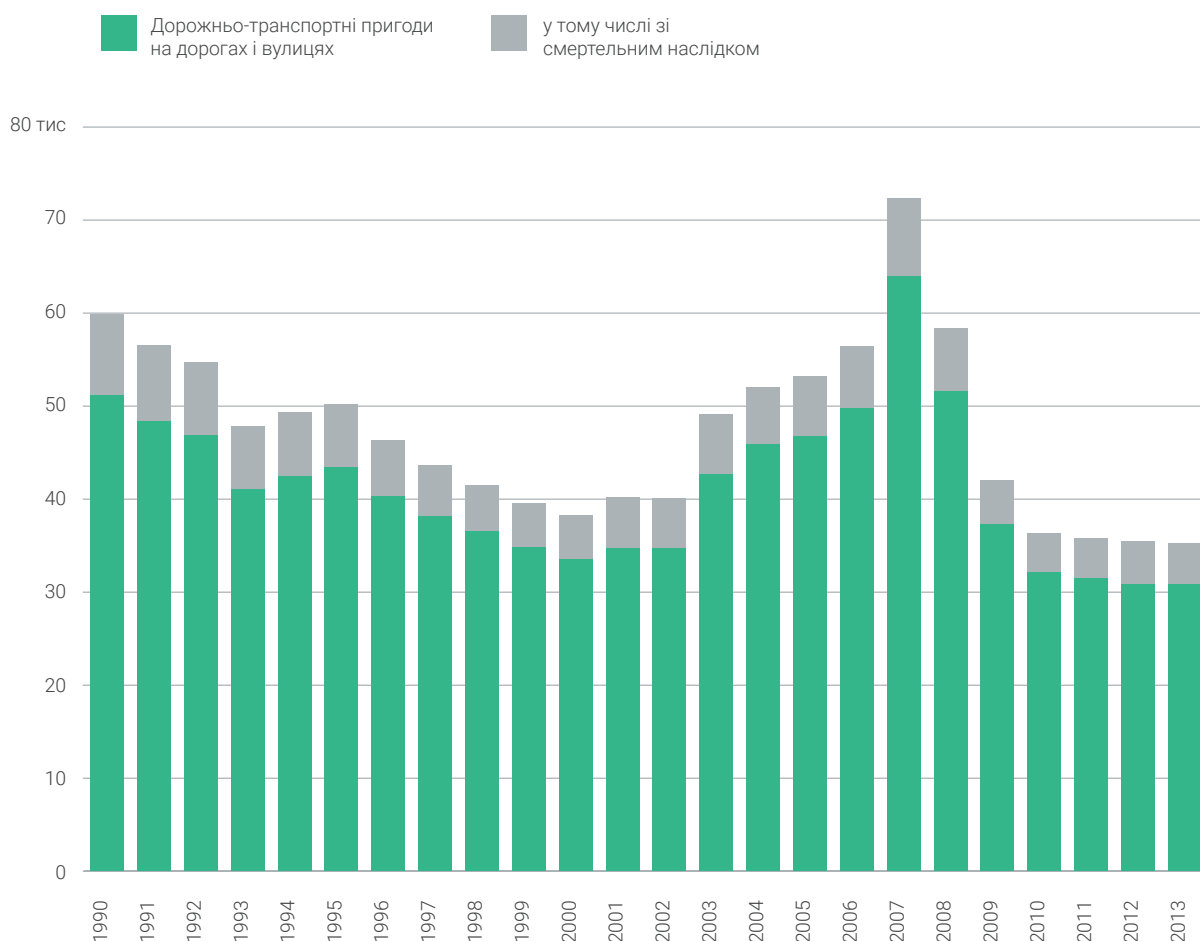
7. Аспект безпеки дорожнього руху

Серед можливих негативних наслідків імовірного здешевлення автомобілів в Україні першість взяли, за результатами згаданого опитування KMIC, побоювання, що «збільшиться число аварій і смертей на дорогах» – це непокоїть 81.1% опитаних. Та чи є для цього підстави?

Існує дві серії статистичних даних щодо ДТП в Україні: ДАІ (1990–2013 рр.) та Національної поліції. Вони трохи відрізняються за методологією, тому порівнювати коректно тільки в межах однієї і тієї самої серії. Проте цього цілком достатньо для того, щоб дійти висновків.

Отже, на діаграмі (*графік 8*) наведено кількість ДТП, зокрема зі смертельним наслідком (маленькі стовпчики) в Україні часів ДАІ. І тут справді можна дійти висновку, що збільшення кількості машин у 2003–2008 роках призвело до стрімкого збільшення кількості аварій і смертей. Щоправда, кількість останніх так і не перевищила рівень часів СРСР, а кількість аварій перевищила рівень 1990 року тільки 2007 року (а потім впала) – імовірно тому, що збільшення відбувалося за рахунок сучасніших і відповідно безпечніших авто.

Графік 8. Динаміка кількості дорожньо-транспортних пригод в Україні (зокрема зі смертельним наслідком) у 1990–2013 рр.



Джерело: ДАІ

Однак наступне стрімке збільшення кількості авто, яке відбулося з 2014 до 2019 року переважно за рахунок уживаних автомобілів, не призвело до подібних наслідків. Порівнюючи дані Національної поліції за 2013 та 2019 роки, можна побачити, що кількість ДТП навпаки знизилася – на 16%, а зі смертельним наслідком – на 29%. На жаль, ці дані не скореговано на чинник тимчасово окупованих територій, тому можна тільки зробити грубу оцінку, виключивши з розрахунку АР Крим, м. Севастополь, а також Донецьку й Луганську області цілком. У такому разі виходить, що кількість ДТП майже не змінилася, але смертельних все одно зменшилася на 13%. До речі, це сталося попри фактичну відсутність контролю швидкості руху.

Звичайно, зменшення смертності навряд чи стало наслідком збільшення кількості авто, а пошук справжніх чинників, які впливають на аварійність і смертність на дорогах України, виходить далеко за рамки цього дослідження. Проте можна впевнено стверджувати, що в сучасних умовах України збільшення кількості автомобілів унаслідок здешевлення імпорту вживаних не веде до збільшення кількості аварій і смертей на дорогах. Отже, страхи наших співгромадян перебільшені і такі, що не ґрунтуються на фактах.

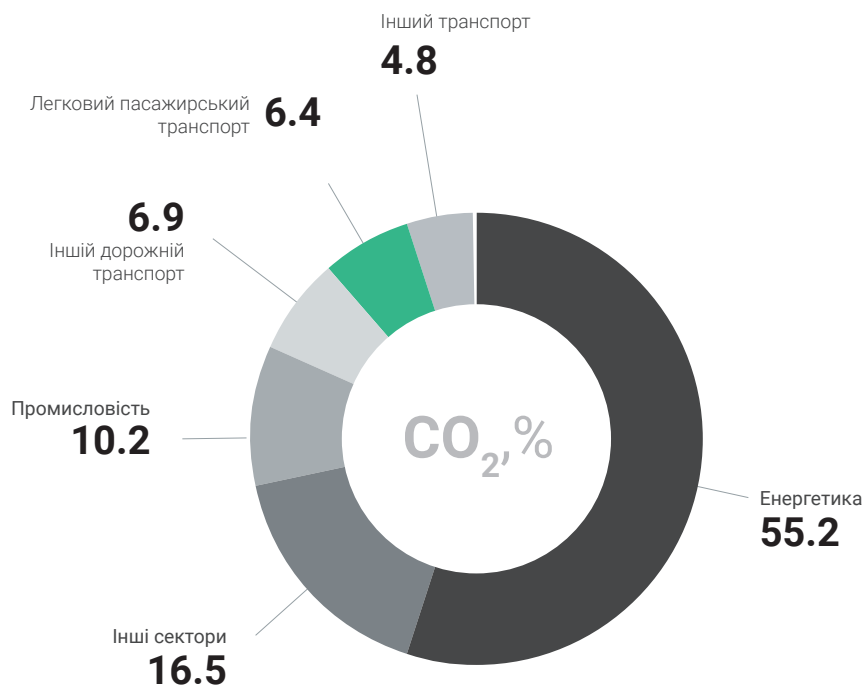
Звісно, збільшення кількості авто ставить вимоги до будівництва та обладнання доріг, зокрема для збільшення швидкості руху (а відтак і пропускної здатності), убезпечення пішоходів і велосипедистів, обладнання місць для паркування, розумного планування міської забудови та ін. Навіть за наявності автомобілів у кожній сім'ї важливим залишається розвиток громадського транспорту та комфортабельних швидких міжміських перевезень як привабливої альтернативи приватному транспорту. Проте стимули користуватися такими альтернативами мають бути виключно позитивними, через меншу вартість, більшу надійність і швидкість, а не через обмеження на володіння та користування легковими автомобілями.

8. Екологічний аспект

Наступна найбільша вада можливого збільшення доступності автомобілів, за версією респондентів опитування КМІС, – це «погіршиться якість повітря через вихлопні гази»: цього побоюються 74.5% опитаних. Екологічно свідомі громадяни взагалі б'ють на сполох: мовляв, завдяки ослабленню протекціонізму в Україну щорічно завозитимуть кількাসот тисяч «екологічних катастроф», а коли ще й зняти віковий коефіцієнт (запроваджений теж буцімто з «екологічних» міркувань) – то й взагалі ми всі задихнемося. Чи є під цим підґрунтя?

Якщо подивитися на загальне забруднення, то 55.2% усього вуглекислого газу (діоксиду вуглецю, CO₂) викидає в повітря енергетика, натомість транспорт становить тільки 18%. Із них дорожній транспорт становить 73.5%, викиди саме легкових авто – менше половини, 48%. Отже, **від загального забруднення повітря CO₂ легкові пасажирські автомобілі в Україні становлять тільки 6.4% (графік 9)**. Інші види пов'язаних забруднювачів приблизно пропорційні цьому показнику. Натомість промисловість викидає левову частку отруйних речовин та аерозолів і призводить до справжньої екологічної катастрофи у деяких промислових містах.

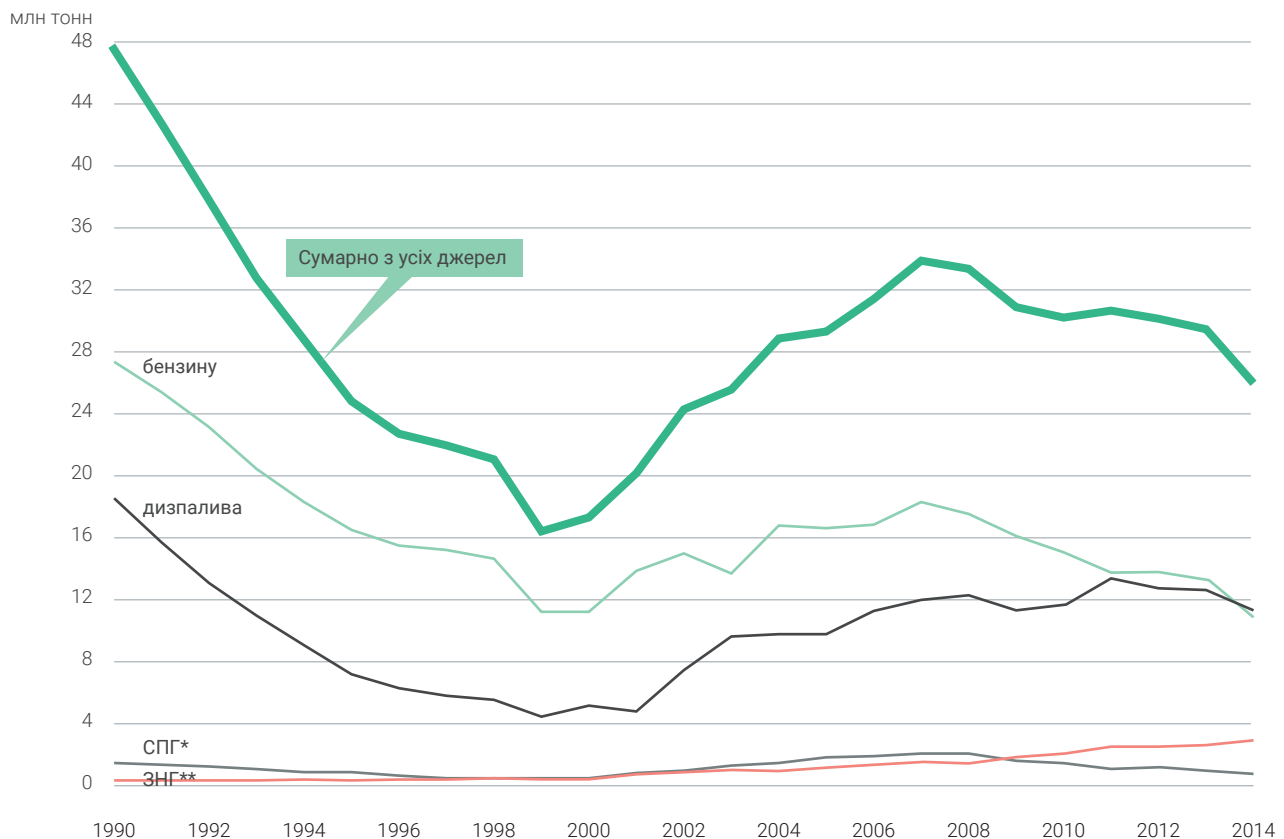
Графік 9. Частка різних секторів економіки і, зокрема, транспорту у викидах діоксиду вуглецю в Україні



Джерело: Розробка національної транспортної політики щодо регулювання викидів CO₂ та споживання енергії дорожнім транспортом в Україні – Підсумковий звіт

Однак і в секторі дорожнього транспорту, де пасажирські легкові авто є найбільшим джерелом CO₂, їхня частка становить **менше половини**. Проблема існує лише на рівні великих міст, де немає підприємств «брудної» промисловості та енергетики, натомість є велика кількість автотранспорту, який залишається – за відсутності інших – найбільшим забруднювачем повітря. Проте жодної катастрофи останніми роками не відбувається, а порівняно з радянськими часами і навіть 90-ми роками ситуація набагато поліпшилася (див. [графік 10](#)). Як же це могло статися?

Графік 10. Динаміка зміни викидів CO₂ (млн тонн) у розрізі видів палива, що використовувалися транспортними засобами



Джерело: Розробка національної транспортної політики щодо регулювання викидів CO₂ та споживання енергії дорожнім транспортом в Україні – Підсумковий звіт

Справа в тому, що за тих часів на дорогах було **набагато менше транспорту, але він забруднював повітря в десятки разів сильніше** за сучасні автомобілі. У таблицях 3 та 4 нижче наведено приблизний рівень забруднення автомобілями радянського виробництва та для порівняння – норми екологічного стандарту «Євро». Як видно з таблиць, викиди основного забруднювача – чадного газу (CO) на один кілометр пробігу для «Таврій» становлять близько 15 г/км, для «Жигулів» – у середньому 18 г/км, а для «Волг» – близько 19 г/км. І це за умови, що карбюратор справний і правильно відрегульований. Водночас навіть стандарт «Євро-2» обмежує їх для бензинових двигунів на рівні 2.3 г/км, а за переобладнання на скраплений газ або для дизеля емісія зменшується до норм «Євро-4» (аналогічних «Євро-5»), тобто 1 г/км.

Отже, **емісія CO уживаних автовок, навіть тих, яким більше 20 років, увосьмеро менша за радянські автомобілі**. А дизельних і тих, що молодші за 2005–2006 роки випуску, коли почав діяти «Євро-4», – у шістнадцять разів! Трохи менша, але теж різюча картина щодо викидів вуглеводнів (CH) та оксидів азоту (NO_x): там різниця з «Євро-2» майже вп'ятеро менша у бензинових двигунів, і більш як утричі – у дизельних. У всіх випадках – на користь уживаних імпорتنих авто. Отже, **попри те, що кількість транспорту зростає у кілька разів, за рахунок заміщення дуже «брудних» автомобілів радянського виробництва більш сучасними (навіть якщо і не новими), повітря стало чистішим**.

Таблиця 3. Викиди легкових автомобілів радянського (та пострадянського) виробництва на 1 км пробігу

Робочий об'єм двигуна, л	Тип двигуна	Питомі викиди забруднювачів ($m_{L_{ik}}$), г/км											
		CO		CH		NO _x		SO ₂		Pb			
		T	X	T	X	T	X	T	X	AI-93		A-92; A-76	
до 1.2	Б	13.8	17.3	1.3	1.9	0.23	0.23	0.040	0.050	0.019	0.024	0.009	0.011
від 1.2 до 1.8	Б	15.8	19.8	1.6	2.3	0.28	0.28	0.060	0.070	0.028	0.035	0.013	0.016
від 1.8 до 3.5	Б	17.0	21.3	1.7	2.5	0.40	0.40	0.070	0.090	0.035	0.044	0.016	0.021
понад 3.5	Б	24.0	30.0	2.4	3.6	0.56	0.56	0.105	0.130	0.053	0.067	0.025	0.032

Джерело: Методика проведення інвентаризації вибросов забруднюючих речовин в атмосферу для автотранспортних підприємств (расчетным методом). Министерство транспорта Российской Федерации, 1998. <https://files.stroyinf.ru/Data1/7/7074/index.htm>

Таблиця 4. Стандарти емісії шкідливих речовин автомобільними двигунами для легкових пасажирських автомобілів

Стандарт	Дата (запровадження стандарту)	Дата (перша реєстрація)	CO	THC	NMHC	NOx	HC+NOx	PM	PN [# /km]
Дизель									
Euro 1†	Липень 1992	Січень 1993	2.72 (3.16)	-	-	-	0.97 (1.13)	0.14 (0.18)	-
Euro 2	Січень 1996	Січень 1997	1.0	-	-	-	0.7	0.08	-
Euro 3	Січень 2000	Січень 2001	0.66	-	-	0.50	0.56	0.05	-
Euro 4	Січень 2005	Січень 2006	0.50	-	-	0.25	0.30	0.025	-
Euro 5a	Вересень 2009	Січень 2011	0.50	-	-	0.180	0.230	0.005	-
Euro 5b	Вересень 2011	Січень 2013	0.50	-	-	0.180	0.230	0.0045	6×10 ¹¹
Euro 6b	Вересень 2014	Вересень 2015	0.50	-	-	0.080	0.170	0.0045	6×10 ¹¹
Euro 6c	-	Вересень 2018	0.50	-	-	0.080	0.170	0.0045	6×10 ¹¹
Euro 6d-Temp	Вересень 2017	Вересень 2019	0.50	-	-	0.080	0.170	0.0045	6×10 ¹¹
Euro 6d	Січень 2020	Січень 2021	0.50	-	-	0.080	0.170	0.0045	6×10 ¹¹

Стандарт	Дата (запровадження стандарту)	Дата (перша реєстрація)	CO	THC	NMHC	NOx	HC+NOx	PM	PN [# /km]
Бензин									
Euro 1+	Липень 1992	Січень 1993	2.72 (3.16)	-	-	-	0.97 (1.13)	-	-
Euro 2	Січень 1996	Січень 1997	2.2	-	-	-	0.5	-	-
Euro 3	Січень 2000	Січень 2001	2.3	0.20	-	0.15	-	-	-
Euro 4	Січень 2005	Січень 2006	1.0	0.10	-	0.08	-	-	-
Euro 5a	Вересень 2009	Січень 2011	1.0	0.10	0.068	0.060	-	0.005**	-
Euro 5b	Вересень 2011	Січень 2013	1.0	0.10	0.068	0.060	-	0.0045**	-
Euro 6b	Вересень 2014	Вересень 2015	1.0	0.10	0.068	0.060	-	0.0045**	6×10 ¹¹ ***
Euro 6c	-	Вересень 2018	1.0	0.10	0.068	0.060	-	0.0045**	6×10 ¹¹
Euro 6d-Temp	Вересень 2017	Вересень 2019	1.0	0.10	0.068	0.060	-	0.0045**	6×10 ¹¹
Euro 6d	Січень 2020	Січень 2021	1.0	0.10	0.068	0.060	-	0.0045**	6×10 ¹¹

Джерело: https://en.wikipedia.org/wiki/European_emission_standards – складено на основі директив ЄС

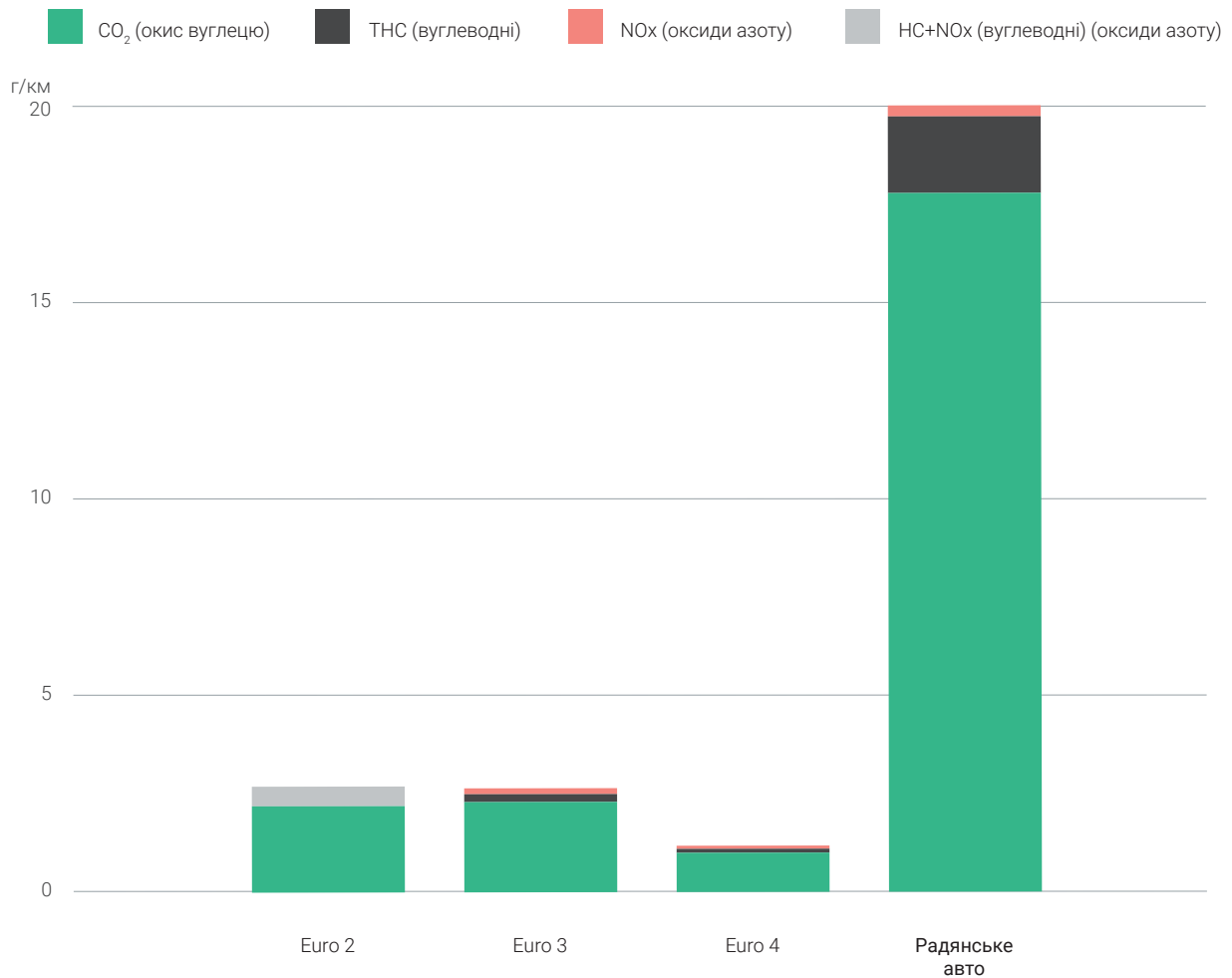
Коротко, співвідношення токсичності викидів пострадянських автомобілів і вживаних європейських наведено на діаграмі (графік 11).

Середній вік автомобілів в Україні становить близько 21 року. Це - найгірший показник у цілій Європі. Для порівняння, середній вік автопарку Європейського Союзу - 10,8 року. Таким чином, коли середньостатистичний автомобіль європейця відповідає екологічному стандарту "Євро-4", то середньостатистичний автомобіль українця - це авто стандарту «Євро-0».

За даними компанії AUTO.RIA, 15% активної частини авторинку України - це радянські автомобілі. За статистичною інформацією Сервісних центрів МВС щодо реєстрацій автомобілів в Україні, у 2019 році найбільше реєстраційних дій було здійснено з автомобілями марки "ВАЗ" - 125 тисяч.

Станом на сьогодні, через низьку купівельну спроможність, щорічно в Україні продається лише близько 100 тисяч нових авто. Таким чином оновлення автопарку та як наслідок зменшення рівня викидів відбувається за рахунок заміщення вживаних авто з нижчим екологічним стандартом - не новими, а вживаними, проте новішими, а отже - з вищим екологічним стандартом.

Графік 11. Співвідношення шкідливих викидів у вихлопних газах автомобілів різних екологічних стандартів і радянських машин, г/км пробігу



Джерело: Таблиці 3 та 4

Та цей процес ще далеко не завершено, в основному – через протекціонізм: на 2014 рік в Україні 28% автопарку становили автомобілі, які не відповідають жодним екологічним нормам «Євро». Загалом узяті викиди CO таких карбюраторних машин в чотири з половиною рази перевищують сумарні викиди 72% решти. Тому подальше заміщення радянських і пострадянських авто навіть старими європейськими та американськими автомобілями, хоч як це парадоксально звучить, сприятиме подальшому очищенню повітря.

Проте, кажуть прихильники обмежень, навіщо допускати в Україну вже застарілі «Євро-2», які викидають більше бруду, ніж сучасніші «Євро-5»? Насправді такі обмеження тільки сприяють подальшій консервації застарілого автопарку. Автомобілі з вищими екологічними стандартами («Євро-5» і «Євро-6») набагато дорожчі за автомобілі з нижчими екологічними стандартами. Ті, хто сьогодні користується радянськими машинами, роблять це не від жадібності, а просто за браком доходів, отже, найближчим часом не зможуть собі дозволити замінити їх на настільки сучасні. Натомість цілком ймовірно, що багато хто з них зможе дозволити собі придбати за тисячу-півтори доларів 15–20-річне авто з принципово іншим рівнем комфорту, безпеки та задово-

лення від їзди. **Якби бодай один з восьми легковиків з «Євро-2» «виб'є» з наших вулиць до села, на брукхт або утилізацію радянського чи пострадянського «ветерана», то й тоді повітря стане чистішим.** Звісно, воно не стане від цього таким же чистим, як у багатших країнах. Це дорого коштує, і Україна, на жаль, поки що не може собі дозволити таку розкіш не те що з центрами міст, задимлених автомобілями, а й з цілими містами, повітря у яких забруднене куди більше шкідливою промисловістю, на кшталт Маріуполя чи Кривого Рогу.

Зазначимо, що навіть у разі зняття всіх бар'єрів імпорту вживаних авто в Україну масової навали низько екологічних автомобілів з-за кордону не буде. На лютий 2020 року на найбільших європейських ресурсах з продажу вживаних авто опубліковано не так багато оголошень про продаж автомобілів, старших 1996 року випуску, а отже, тих, які не відповідають стандарту «Євро-2». Наприклад, на сайті **mobile.de** – 49 тисяч таких пропозицій, на **autoscout24.com** – 61 тисяча, **otomoto.pl** – 3 тисячі, **autopilus.lt** – менше тисячі. Велика частина цих пропозицій – ретроавтомобілі в колекційному стані відповідної цінової категорії. Для порівняння, за 2019 рік було імпортовано близько 430 тис. вживаних авто. Тобто навіть якщо українці захочуть викупити всі ці автомобілі (сумарно близько 115 тис. авто попри те, що оголошення можуть дублюватися на різних ресурсах), їх частка становитиме лише 25% загальної кількості ввезених авто за перший рік дії нового механізму оподаткування.

Водночас більшість імпортованих уживаних машин уже зараз відповідають стандарту «Євро-4», ідентичному до «Євро-5» для бензинових двигунів і не набагато гіршому від останнього для дизельних, – порівняно з радянськими та пострадянськими авто різниця малопомітна. Як видно з табл. 4, цей стандарт запроваджено з 2005 року, тож навіть 15-річні авто у нього мають вписуватися. Отже, «екологічних катастроф» не стається, а істерика, яку роздмухують протекціоністи, не має під собою підґрунтя.

2017 року група громадських активістів провела відомий експеримент під назвою «Микола Запорожець». В Україні куплено автомобіль ЗАЗ 968М 1991 року випуску, та згодом експортовано до Європейського Союзу.

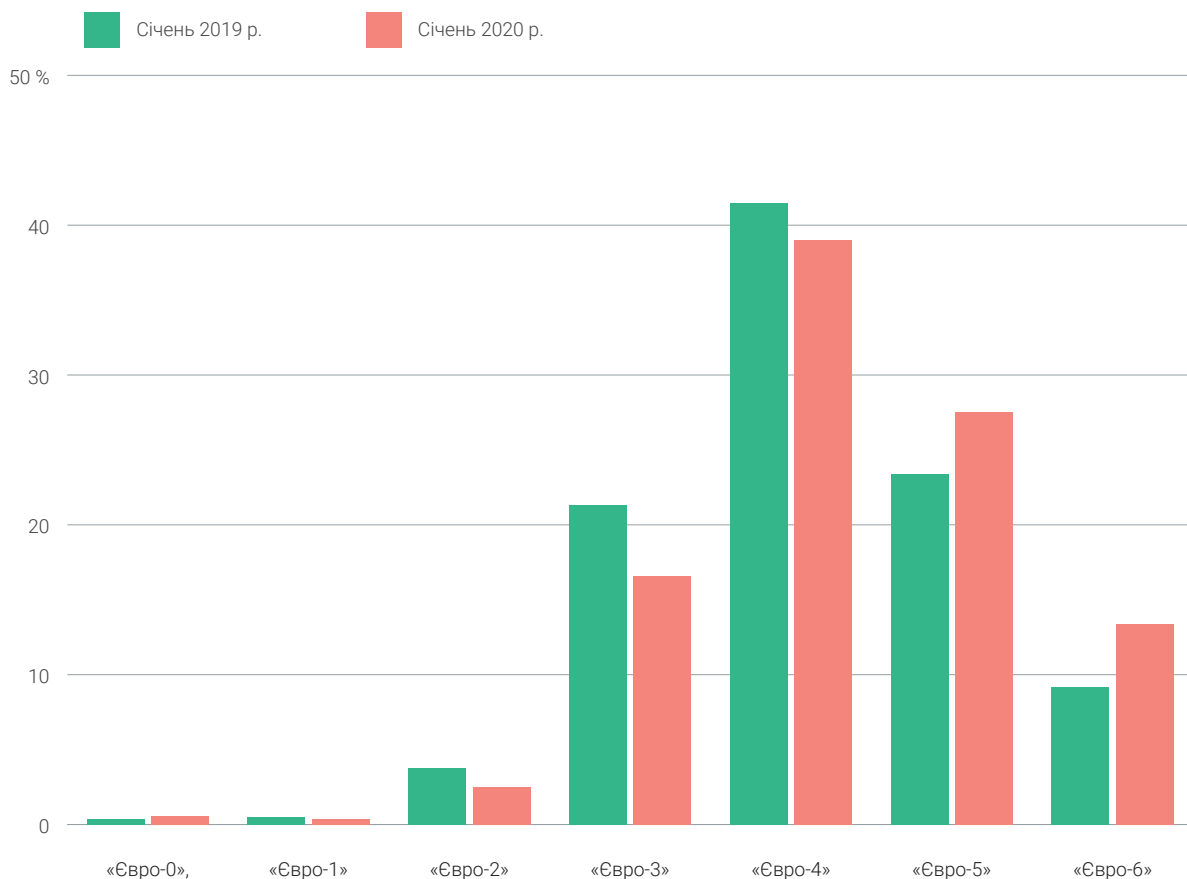
Цю машину було розмитнено та поставлено на облік у Польщі як звичайний (не ретро) автомобіль, з сплатою всього близько 250 євро митних платежів. Щоб повернути автомобіль назад до України, за діючими на той момент ставками акцизного збору, за його розмитнення потрібно було б заплатити близько 3 тис. євро (на вересень 2020 року розмитнення такого авто коштувало б 1000 євро, проте обмеження «Євро-2» не дає змоги імпортувати будь-яке авто старше 1995 року випуску).

«Миколу Запорожця» було ввезено в Україну як «євробляху». Авто брало участь у всеукраїнському пробігу за доступне розмитнення у травні 2017 року. Так було продемонстровано безглуздість українського законодавства те, що у Європейському Союзі, незважаючи на вищий рівень життя, вартість розмитнення автомобілів у рази дешевша, а також відсутні різноманітні адміністративні заборони для імпорту вживаних авто, на кшталт обмеження за екологічними стандартами «Євро».



Також далеко не факт: «якщо відмінити акциз, то Україну накриє хвиля автомотлоху». У Польщі, де фактично відсутні бар'єри щодо імпорту вживаних авто за віком чи класом екологічності, тобто можна імпортувати автомобіль будь-якого року випуску, нічого подібного не сталося. Як свідчить статистика (*графік 12*), з усіх автомобілів, ввезених упродовж 2019 року в Польщу (а це **929 тис. штук**), **54% були віком більш як 10 років**. Водночас інша статистика (*графік 13*) демонструє, що, незважаючи на можливість ввезти та зареєструвати автомобілі будь-якого класу екологічності, більшість імпортованих авто у січні 2019 року та для порівняння у січні 2020 року – стандарту «Євро-4». Натомість частка автомобілів стандарту «Євро-0», «Євро-1» та «Євро-2» становить 1–4% загальної кількості. Українські покупці бідніші, але обслуговування старого автомобіля у нас коштує ненабагато дешевше, аніж у сусідів: у нас дешевша робота, натомість там – запасні частини та матеріали. Тому варто очікувати, що у нас ця частка буде трохи більшою, але ненабагато. І, як вже зазначалося, навіть у такому разі ці машини виконуватимуть корисну функцію, витісняючи з наших вулиць багаторазово «брудніші» радянські.

Графік 12. Кількість імпортованих у Польщі вживаних автомобілів у січні 2019 року та січні 2020 року різних екологічних стандартів (у відсотковому відношенню до загальної кількості вперше зареєстрованих на території країни авто за цей період).



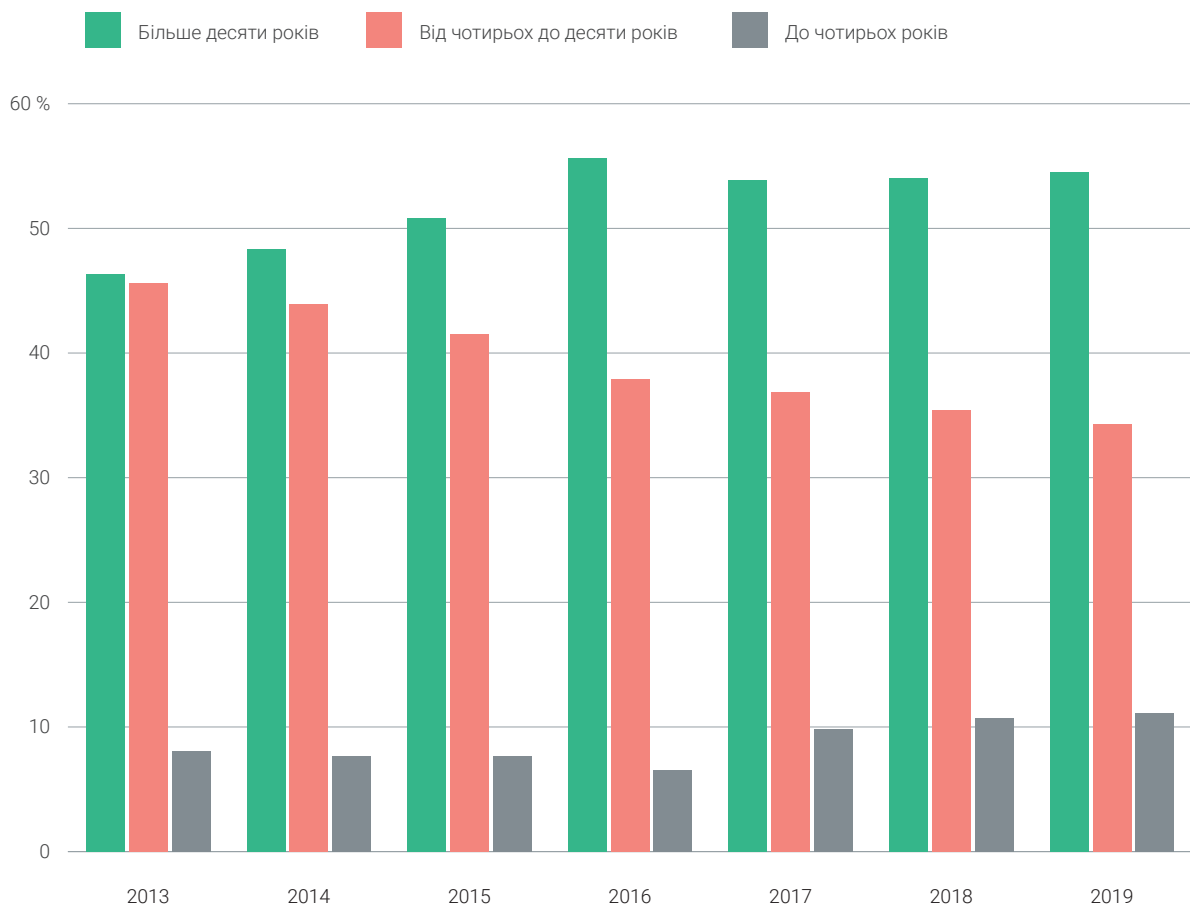
Джерело: Instytut Badań Rynku Motoryzacyjnego SAMAR

Таблиця 5. Вікова структура імпортованих уживаних транспортних засобів, %

Рік	Більше 10 років	Від 4 до 10 років	До 4 років
2012	46.3	45.6	8.1
2013	48.3	43.9	7.7
2014	50.8	41.5	7.7
2015	55.6	37.9	6.5
2016	53.9	37.2	8.9
2017	53.3	36.9	9.8
2018	54.0	35.4	10.7
2019	54.5	34.3	11.1

Джерело: Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego PZPM

Графік 13. Вікова структура імпорту вживаних автомобілів до Польщі протягом 2013-2019 років



Джерело: Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego PZPM

Загалом забруднення навколишнього середовища транспортними засобами прямо пропорційно залежить від **інтенсивності їх використання**, яка принципово більша у комерційного транспорту. Кількість шкідливих викидів також напряму залежить від **технічного стану** конкретного автомобіля та цілісності його оригінальної конструкції. Водночас сумніви щодо технічного стану автомобілів в Україні стосуються не тільки і не так тих, які ввозять з-за кордону, як тих, що вже їздять нашими дорогами. Особливо – вантажівок та автобусів, за якими незрідка можна побачити просто шлейф чорного диму. Один такий несправний дизель на старому «КамАЗі» викидає у сотні разів більше отрути (серед якої – і канцерогенний бензопірен, супутник сажі), аніж звичайний легковий автомобіль хоч якогось «Євро».

Тому, якщо мати на меті справді дбати про чистоту повітря у містах і поблизу доріг, потрібно передусім боротися зі злісними забруднювачами. І це не має жодного стосунку до обмежень на імпорту уживаних автомобілів. Адже від експлуатації технічно несправних автомобілів може захистити **регулярний технічний огляд**, обов'язковість запровадження якого зафіксовано у Плані **імплементції Директив ЄС**.

Нарешті залишається «проблема утилізації». Це словосполучення взято в лапки, оскільки насправді такої проблеми в Україні, на відміну від багатих країн, практично не існує. Як і у багатьох інших випадках, те, що для багатого – сміття, для бідного – цінна сировина, а то й товар, який можна вигідно продати. Старі авто дуже рідко гниють у дворах, і це переважно – саме продукція радянського автопрому, бо її справді не завжди варто розбирати на запчастини. А майже всі імпортовані машини закінчують на «розборках», де все, що може ще їздити, використовують повторно, а решту – здають на брухт.

На пункті приймання «втормету» можна виручити кілька тисяч гривень за здане авто (платять близько 5-5,50 грн за 1 кг ТЗ). Цей момент, напевно, і є головною причиною того, що згідно з даними Держкомстату, офіційно процес утилізації, який можуть здійснити «аж» 6 підприємств (раніше їх було майже 300) на всю Україну, було проведено для 200 тонн транспортних засобів. Це від початку 2013 року, і з урахуванням того, що у 2013, 2014 та 2017 роках у таблицях взагалі нулі. Якщо це перевести на легковіки, вийде менше 200 автомобілів, а якщо розділити ці тонни на вагу вантажівок, значення виявиться ще скромнішим.

Збір брухту, його сортування та утилізація – вигідний бізнес, який потрібно просто легалізувати та не заважати, а можливо й надати певні законні привілеї, позаяк він сприяє очищенню навколишнього середовища. Звичайно, тут також трапляються недобросовісні (та й просто недолугі) ділки, які не дотримують у своїй роботі елементарних екологічних стандартів, та це стосується далеко не тільки утилізації автобрухту і виходить за рамки цієї роботи.

9. Висновки

Підсумовуючи всебічний аналіз протекціонізму автомобільної галузі в Україні, маємо зазначити, що цей феномен з'явився та зберігається не як наслідок свідомої економічної політики, базованої на фактах та аргументах, а суто в результаті лобізму представників вітчизняних виробників та автотрейдерів. Аргументи, які вони висувують на користь цього, не витримують зіставлення з реальністю.

По-перше, протекціонізм не призвів (і не міг призвести) до створення «з нуля» конкурентоспроможної галузі автомобілебудування, бо для цього в Україні немає сприятливих передумов. Не кажучи вже про те, що така галузь існувала на момент запровадження заходів, проте була абсолютно неконкурентоспроможною. Тобто, попри рекомендації навіть прихильників протекціонізму, його було застосовано не для розвитку «галузі в зародку», а прямо навпаки – для продовження життя вмираючого з об'єктивних причин виробництва. І нарешті, як це дуже часто трапляється, пільги та протекціоністські заходи не було скасовано у заздалегідь встановлений термін, тому шкода від них тривала впродовж двадцяти років.

По-друге, сумнівною є правова легітимність такого виду заходів і з погляду права ЄС, і з погляду «справедливості», або звичаєвого права. Діюча формула акцизного податку на автотранспортні засоби суперечить принципам оподаткування Європейського Союзу; тим несправедливішим є регресивний податок, більший для дешевших товарів, що підтверджується судовою практикою Європейського Суду Справедливості.

По-третє, побоювання відносно негативів від більшої доступності легкових автомобілів є, щонайменше, перебільшеними. Адже, як свідчать факти, різке збільшення кількості авто за рахунок «євроблях» не позначилося на аварійності, а смертність на дорогах за цей період навіть зменшилася, попри відсутність контролю швидкості. Та й з екологічної точки зору, за тої реальної ситуації, яка склалася в Україні, імпорт уживаних автомобілів навіть стандарту «Євро-2» в середньому не погіршує, а покращує екологічну ситуацію, оскільки вони витісняють у 5-8 разів шкідливіші (і старші) від них карбюраторні машини радянського та пострадянського виробництва. Екологічні проблеми, які створює легковий автотранспорт, взагалі не є першочерговими на тлі тих, що спричинені промисловими виробництвами та комерційним транспортом, тож починати треба не з них. Та й їх, коли дійде черга, логічно вирішувати іншими, більш націленими та менш шкідливими для суспільного добробуту, заходами.

Адже протекціонізм одного тільки ринку легкових автомобілів коштував економіці України більше 2.5 млрд дол. на рік до пом'якшення обмежень – тобто, загалом за всі роки більше 40 млрд. дол., і продовжує забирати у вітчизняного споживача (а також інших, ніж автомобільні, виробників) ще не менше 1-1.5 млрд. дол за рахунок існуючих обмежень. При цьому, фіскальний ефект від заборонних мит та акцизів був мізерним, оскільки імпорт було практично перекрито; зменшення бар'єрів збільшило надходження у 90 разів, а подальше їх скасування суттєво не позначиться на бюджетних надходженнях – вони, скоріше за все, навпаки, зростуть ще на понад 1 млрд грн, оскільки імпорт у будь-якому разі оподатковуватиметься ПДВ та митом.

10. Додаток

Розрахунок втрат споживача від протекціонізму та прогнозованої кількості продажів за умов скасування акцизного податку

Попри теоретично просту економічну модель, розрахунок становив методологічно непросту та дуже працемістку задачу, надто зважаючи на брак даних.

Найскладнішим методологічним питанням виявилось визначення «товару» та його «ціни», адже уживані автомобілі – це далеко не гомогенний товар, вони відрізняються в залежності від марки, моделі, об'єму двигуна, комплектації, року випуску, пробігу, стану, походження, тощо – і усі ці характеристики впливають на ціну. Отже, насправді, ми маємо справу з «сумішшю» товарів, і від пропорцій цієї суміші залежать як середня ціна, так і середня якість. Більше того, якщо навіть узяти конкретну модель з певними характеристиками, то у 2019-му вона мусить коштувати дешевше, ніж за п'ять років до того – просто тому, що з віком автомобіль застаріває морально та фізично (окрім колекційних).

Тому у якості «гомогенного» товару було взято автомобілі за тією самою ціною у Німеччині з тим, аби потім порівнювати ціни в Україні на приблизно однакові за ціною німецькі авто у різних умовах. В такому разі, моделі, подібні до зображеної на [графік 7](#) мали би бути обраховані по кожному діапазону цін, а потім результати складені та усереднені. Проте, оскільки ми не знаємо особливостей еластичності попиту у різних цінових сегментах, а також не можемо врахувати нерівномірність впливу акцизу на ціни (оскільки він не прив'язаний до цін), то єдиний фактор, який можна врахувати – це перевищення ціни в Україні над закордонною ціною, $P_0 - M$. А вона виявилася доволі стабільною у широкому діапазоні цін.

Також, на практиці виявилось, що покупців побільшало не стільки тому, що впали ціни – середня ціна на уживані авто (без урахування радянських) впала не надто сильно, скільки тому, що за цю ціну тепер, завдяки імпорту, можна придбати кращі автомобілі, «без пробігу по Україні», та які у Німеччині коштують дорожче. Отже, з неявним урахуванням фактору якості можна припустити, що сукупний попит в нашому випадку залежить не стільки від середньої ціни, скільки від середньозваженої різниці в цінах між українським та закордонним ринками, яку і було розраховано.

Заради скорочення обсягу роботи із збирання цін (яку довелося виконувати переважно вручну) на основі генеральної сукупності було зроблено репрезентативні (з запасом) випадкові вибірки.

Дані

За основу було взято відомості про транспортні засоби та їх власників, розпорядником яких є МВС України, та які були опубліковані на порталі відкритих даних. Ці бази даних містять інформацію щодо продажів автомобілів на внутрішньому ринку, проте не охоплюють весь ринок, оскільки частина продажів здійснюється без переоформлення, за довіреністю та «по техпаспорту». Ймовірно, таких було більше у 2014 р., оскільки з того часу процедура переоформлення було спрощено. На жаль, жодного способу порахувати такі «продажі» не існує, тому довелося – слідом за усіма іншими дослідниками ринку – користуватися наявними даними. Ці бази містять обмежену інформацію щодо марки, моделі, року випуску, типу двигуна за видом пального, та його об'єму. Пробіг при цьому не фіксується, але навіть якби він був зазначений, ці дані в умовах України не є достовірними.

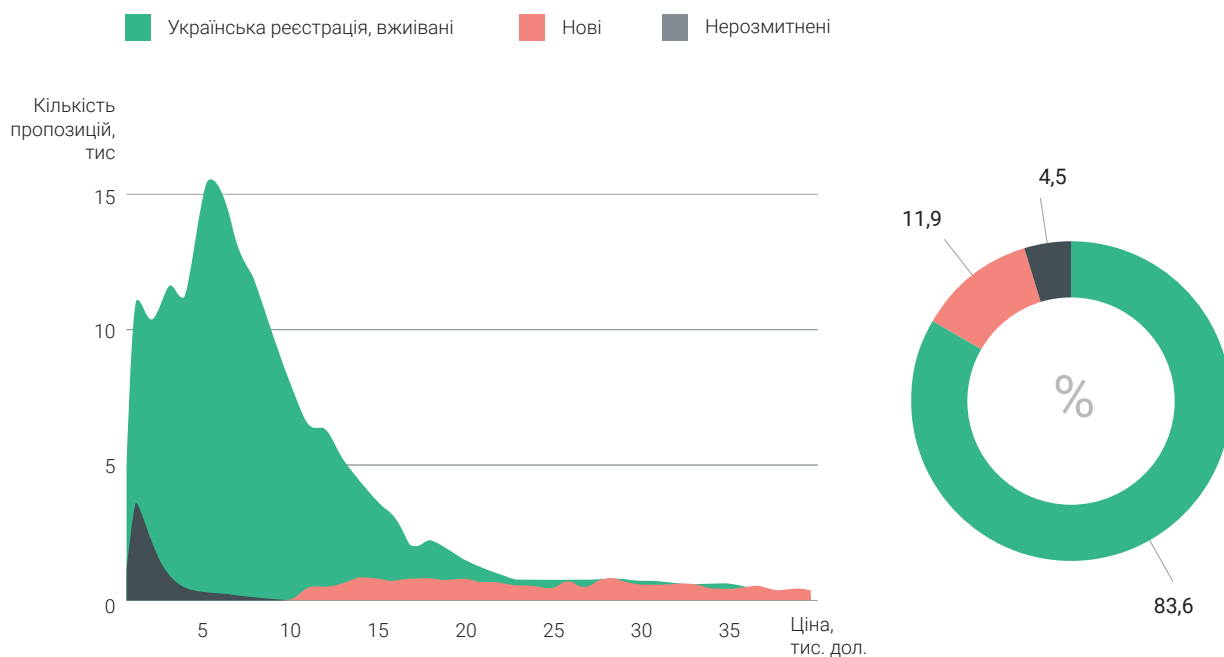
З цих баз було зроблено репрезентативні вибірки. Перед формуванням вибірки бази було вичищено від тих марок, які відсутні на німецькому ринку, і, відповідно не імпортувалися і не могли імпортуватися в Україну як вживані, а також електромобілів, і тих авто, які було ймовірно завезено вантажними і в подальшому переобладнані у пасажирські. Далі, з метою зменшити статистичні похибки та випадки недоступності даних, усі решту було згруповано по модельних роках/поколіннях (джерелом виступали відповідні сторінки Вікіпедії), і на основі генеральної сукупнос-

ті складено репрезентативні вибірки для кожного з років. Їхній початковий розмір становив по 2000 записів з тим, аби вони були з запасом репрезентативними на випадок, якщо доведеться розглядати окремо декілька діапазонів (до п'яти) з різними значеннями цінового розриву.

Ціни на авто в Україні за 2014 рік зведені з журналів оголошень «Автобазар» за січень-грудень 2014 року. Вони збиралися вручну, при цьому виписувалися та усереднювалися для кожної з більше 500 модифікацій, які увійшли до вибірки. Інформацію щодо цін у ЄС за 2014 р. довелось також в ручному режимі шукати у каталогах SchwakeListe за грудень 2014 року; а дані за 2019 - взято із калькулятора митної вартості та платежів при митному оформленні автомобіля Державної митної служби (з усередненням по роках випуску), як менш працемісткого, ніж SchwakeListe (проводився вибірковий контроль шляхом порівняння цін на окремі модифікації). Середні ціни продажу в Україні 2019 р. було люб'язно надано найбільшим в Україні автомобільним маркетплейсом AUTO.RIA.

Аналіз даних показав, що у високому ціновому сегменті (вище 16 тис. долл. по ціні в Україні) спостерігається багато аномалій, які потребують додаткового вивчення, яке не було предметом даної роботи. Тому, зважаючи на наявну структуру ринку, було вирішено не розглядати цей сегмент взагалі, оскільки він не складає помітної частини ані внутрішнього ринку, ані імпорту (середня митна вартість у 2019 р. була менше 4 тис. долл., що відповідає цінам в Україні на рівні 8 тис. долл., вдвічі менше за бар'єр відсікання). Також аномалії спостерігалися у сегменті до 3000 долл., а у 2014 р. він був мало представлений. Слід зазначити, що акциз на авто, який є основним предметом дослідження, мало і тільки опосередковано впливає на ці сегменти. Для авто дешевше 3000 долл. навіть за відсутності акцизу важливою, якщо не заборонною, перешкодою є фіксовані витрати на доставку, описані нижче – так, що ціна імпортного автомобілю цієї цінової категорії з урахуванням усіх витрат вже зараз часто більша за наявну внутрішню (хоча, в окремих випадках це може компенсуватися станом – але відповідні дані відсутні). Для дорогих авто (здебільшого – відносно нових) діючий акциз не становить суттєвої перешкоди завдяки своєму регресивному характеру, також його вага зменшується пропорційно ціні машини.

Рис. 1д. Структура активної частини автомобільного ринку України (на основі продажів) у 2019 р.



Джерело: AUTO.RIA

Повноцінні дані вдалося зібрати для 1151 запис для 2014 р. та 1030 – 2019-го, що є цілком достатньо як для узагальнення на генеральну сукупність, так і для статистичного аналізу всередині вибірки.

Обрахунки

Розрахунки виконувалися на базі простої моделі, коротко описаної в основному тексті та зображеної графічно на [графік 7](#). На базі цін, зібраних як описано вище, було розраховано паритетні ціни в Україні, що включають мито, ПДВ на митну вартість з урахуванням мита (але без урахування акцизу) та 5% (в середньому) збору до Пенсійного Фонду під час першої реєстрації. Також враховано вартість логістики, що складається з наступних компонентів:

Стаття витрат	Примітка	Вартість
Виготовлення експортних документів, страхування	Усі документи, які необхідні для пересування по території ЄС, експорту та перетину кордону, тому числі страхування, транзитні номерні знаки, експортна декларація, тощо	150 євро
Витрати на доставку	Якщо своїм ходом - витрати на паливо, харчування, ночівля, інші пов'язані витрати; якщо автовозом - середня ціна за одне місце на автовозі Німеччина - Україна	600 євро
Корупційні витрати під час перетину кордону	Середні корупційні витрати на безпроблемний перетин кордону	\$100
Заробіток перегонщика*	Чистий прибуток перегонщика за послуги	\$500
Митно-брокерські послуги	Середня вартість митно-брокерських послуг	\$200
Сертифікат відповідності	Фактична ціна за послугу	\$100
	Разом, приблизно	\$1800

* оскільки ми брали для порівняння ціни продажу в Україні, вони вказуються в об'явах з розрахунком на певний заробіток. Вартість доставки для тих, хто вирішив виконувати цю роботу власноруч, може бути дещо меншою, але, в такому разі, це включає витрати часу.

В результаті, було отримано ціни, яких можна було б очікувати в Україні в разі скасування акцизу. Саме їх коректно брати у якості «ціни імпортованого товару» **М**. Звичайно, різниця з цінами українського ринку коливається у широких межах, особливо у 2014 р., коли ринок був далекий від рівноваги. Але попри велику варіацію, усереднені значення величини цінового розриву залишаються доволі стабільними впродовж усього діапазону. Статистичний зв'язок з паритетною ціною дуже слабкий або відсутній: R^2 не перевищує 10%.

Результат: для 2014 р. ціновий розрив між ринковою та паритетною цінами становив близько 2 800 долл., а у 2019-м – близько 1600 долл., і ця різниця є статистично значимою (t -статистика = -4.92). Отже, можна стверджувати, що часткове відкриття ринку у 2019 р. зменшило ціновий розрив у сегменті середніх цін на 1200 долл. трохи менше ніж вдвічі. Ця різниця в сукупності з пониженням екологічних стандартів «Євро-5» до «Євро-2» на вживані легкові авто, виявилася достатньою, аби протягом 2019 року в Україну було легально імпортовано близько 420 тис. уживаних авто (з них лише близько 150 тисяч – колишні «євробляхи»), а з січня по вересень 2020 включно - ще 262 тисячі. Обсяг легального ринку в цілому збільшився з 436 тис. продажів у 2014 до 874 тис. у 2019 – тобто, вдвічі. Як легко бачити, збільшення обсягів офіційного продажу майже точно відповідає збільшенню обсягів легального імпорту.

Отже, з урахуванням даних 2020 року (тобто без відкладеного попиту, який частково був задоволений на початку 2019 року за рахунок легалізації так званих «євроблях»), можна консервативно оцінити обсяг імпорту у 350 тис. легкових вживаних авто на рік. Відповідно, у разі скасування

акцизу (тобто, якщо ціновий розрив зникне), у консервативному сценарії можна розраховувати на подвоєння легального імпорту вживаних легковиків до 700 тис., а в оптимістичному (якщо буквально трактувати модель [графік 7](#)) – на подвоєння ринку, тобто, збільшення до 1700 тис. продажів, в основному за рахунок імпорту. Проте такий сценарій здається мало реалістичним, тому надалі розглядатиметься консервативний сценарій, за яким ринок має потенціал зрости до 1-1.2 млн продажів, з яких 600-800 тис. буде становити імпорт.

У той же час, не варто відкидати інші сегменти автомобільного ринку. Існуюче законодавство обмежує імпорт вживаних автобусів, тягачів, вантажівок та малої комерційної техніки екологічним стандартом «Євро-5». Крім цього, акцизний збір на такі види транспортних засобів, що старші 5 років, розраховується із коефіцієнтом 40 і фактично є заборонним. Саме тому скасування акцизного збору в парі із імплементацією європейського досвіду та застосування екологічних стандартів «Євро» виключно для нових авто, може розблокувати ще суттєвий сегмент імпорту інших видів техніки. Який, окрім цього, створює значну додану вартість української економіки, адже використовується бізнесом. Проте цей аспект потребує додаткових досліджень та обчислень.

11. Застереження та обговорення

Наведені результати – це найкраще наближення до реалій, якого вдалося досягти на базі наявних даних. Серед інших важливих факторів, не вдалося врахувати:

- Верхній сегмент ринку (авто дорожчі за 16 тис. долл. в Україні)
- Найнижчий сегмент ринку (авто дешевші за 3 тис. долл. в Україні)
- Інші, окрім марки, віку, об'єму двигуна та виду пального характеристики автомобілів, такі як комплектація, пробіг, загальний стан, тощо.
- Нелінійність еластичності попиту
- Різницю в еластичності попиту для різних сегментів ринку
- Різницю у структурі імпорту та продажів на внутрішньому ринку
- Ефект відкладеного попиту у 2019 р.
- Ефект економічної кризи у 2014 р.
- Вплив на найдешевший сегмент ринку – автомобілі радянського та пострадянського виробництва, які не мають повних аналогів за кордоном
- Продажі, які здійснювалися без перереєстрації (особливо у 2014 р.)
- Зміщення реальних цін, за якими купують авто українці, відносно середніх – адже представники бідної країни купують переважно дешевші машини в гіршому стані. Це викривлення може бути меншим у митній вартості, але вона може бути ймовірно занижена чи (менш ймовірно) завищена.

Усі ці фактори потенційно можуть вплинути на отримані результати. Також, вочевидь, неможливо передбачити кон'юнктуру ринку на момент гіпотетичного зняття акцизу.

Також викривлення могло спричинити скорочення вибірки внаслідок браку даних. Але принаймні для 2019 р. даних митного калькулятора не вистачало переважно для старих авто (які не ввозилися), тож це не спотворило вибірку (див. *прим. 1*). Також не по всіх модифікаціях Auto.RIA змогла надати дані, але середні показники вибірки від цього майже не змістилися.

Якість даних, на базі яких виконувалося це дослідження, залишає бажати набагато кращого. На жаль, інших даних у розпорядженні авторів не було, але по отриманні таких результати можна буде перевірити та, ймовірно, уточнити.

12. Концепція законопроекту

1. Скасувати акциз на автомобілі

Легковий автомобіль перестав бути предметом розкоші.

Усі незручності, які він створює, з лихвою обкладаються акцизом на пальне та збором за паркування у відповідних місцях.

Статтею 1 Директиви від 16.12.2008 № 2008/118/ЄС визначений перелік обов'язкових підакцизних груп товарів. Транспортні засоби до нього не належать.

Окрім легкових транспортних засобів на авторинку України існує значний попит і на інші види транспортних засобів (автобуси, вантажівки, легкий комерційний транспорт).

Тому, пропонується виключити з переліку підакцизних товарів:

- автомобілі легкові,
- кузови до них,
- причеми та напівпричеми,
- мотоцикли,
- транспортні засоби, призначені для перевезення 10 осіб і більше,
- транспортні засоби для перевезення вантажів.

2. Привести застосування екологічних стандартів «Євро» у відповідність до норм ЄС

Екологічні стандарти "Євро" діють в Європейському союзі виключно на виготовлення та продаж нових автомобілів, та жодним чином не стосуються імпорту вживаних. Пропонується запровадити таку ж практику в Україні, адже через низьку купівельну спроможність українців придбати нові автомобілі може лише незначна частина громадян. Це дасть позитивний вплив на екологічний стан країни за рахунок оновлення автомобільного парку українців шляхом заміщення вживаних автомобілів вищого екологічного стандарту вживаними авто нижчого екологічного стандарту, а також відкриє додатковий сегмент імпорту вживаного транспорту, а саме тягачі, вантажівки, легкий комерційний транспорт та автобуси.

3. Скасувати транспортний податок

Транспортний податок по своїй суті скоріше є податком на розкіш, аніж звичайним податком на майно, і є проявом податкової дискримінації.

На сьогоднішній день оподатковуються автомобілі вартістю понад 1 771 125 грн. Це приблизно 63 тис. дол. США. По суті це вартість бюджетної квартири. Що є абсурдом.

За 2019 рік всі місцеві бюджети сумарно зібрали лише 276 млн грн транспортного податку (0,1% у структурі загальних податкових надходжень місцевих бюджетів).

Тим більше, що транспортний податок не пов'язаний безпосередньо із фінансуванням ремонту доріг.

4. Збільшення надходжень до бюджету

У разі скасування акцизного податку на легкові автомобілі, компенсатором для даних втрат (10,3 млрд. грн) має стати збільшення обсягів імпорту вживаних автомобілів, а саме у відповідності до прогнозу – вдвічі (до 700 тис. шт).

Відтак, надходження мита та ПДВ від імпорту вживаних легкових автомобілів можуть скласти майже 23 млрд грн.

Тобто в цілому держава отримає майже на 1,3 млрд грн більше завдяки ефекту «кивської Лаффера».

У разі скасування акцизу на усі транспортні засоби, втрати у 11 млрд грн мають частково компенсуватися збільшенням обсягів імпорту та митних платежів відповідно.

Крім того, розглядати питання доцільності скасування акцизу лише з точки зору можливих фіскальних втрат є доволі однобоким.

Протекціонізм веде до втрат суспільного добробуту, які у 2019 році склали 1,2 млрд дол. США.

5. Наслідки прийняття цього проекту

Прийняття цього проекту Закону дозволить знизити податкові бар'єри при імпорті автомобілів, що у свою чергу призведе до:

- активізації ринку імпорту автомобілів, збільшенню надходжень до бюджету;
- підвищення рівня автомобілізації населення України;
- оновлення автомобільного парку України за рахунок транспортних засобів із більш високими екологічними показниками;
- підвищення середніх показників безпеки;
- отримання суттєвого економічного ефекту від зниження техногенного тиску транспорту на довкілля;
- задоволенню потреб громадян в придбанні автомобіля й таким чином пожвавленні підприємницької діяльності.