

# РЕАЛІЗАЦІЯ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС У КОНТЕКСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВОЄН

*Татаренко Наталія Олексіївна*

Війни, як відомо, ведуть не лише за допомогою зброї, а й більш витонченими, економічними засобами. Серед економічних воєн провідне місце посідає, зокрема, торговельна війна, яка за класичною економічною теорією визначається як боротьба держав за ринки збуту за допомогою економічних і процедурних інструментів державної політики.

Торговельні війни – це конфлікти, викликані протекціонізмом і експансіонізмом, один із виявів системної сепаратистської політики, покликаної поділити космополітичну за своєю природою економіку на «державні» сегменти. Фактично, це економічний конфлікт держав, що всіма доступними їм методами борються за свої національні інтереси. Така війна починається тоді, коли одна держава оцінює економічну політику іншої держави, як несприятливу для себе, і вживає відповідних заходів. Її розгортання не залежить від цивілізаційного рівня розвитку економічної системи та обраної соціально-економічної моделі розвитку і навіть інколи – від спільних геополітичних інтересів.

Однією з перших глобальних економічних воєн прийнято вважати «континентальну блокаду» (1806–1814 років) – заборону на ввезення на територію Європи будь-яких товарів англійського походження. У ній брала участь низка країн: Франція, Італія, Нідерланди, Данія, Іспанія, Пруссія, Австрія та Росія, що мали на меті розхитати економічну міць Великої Британії, яка, в свою чергу, застосувала контрблокаду. Від загальноєвропейської торговельної війни початку XIX століття серйозно постраждали економіки багатьох країн Європи, проте, наприклад, для Франції такий протекціонізм став відчутним поштовхом для розвитку мануфактурного виробництва.

На жаль, світова історія свідчить (і застерігає), що часто воєнно-політичним конфліктам передують торговельно-економічні протистояння. Так, обом глобальним світовим війнам передували економічні війни.

Напередодні Першої світової війни загострилися економічні відносини між лідером світової економіки Великою Британією, яка вдалася до протекціоністських заходів, захищаючи своє товарне виробництво і водночас дискримінувала німецьку продукцію, та Німеччиною, що на той час стрімко нарощувала потужність національної промисловості. Другій світовій війні передувала Велика депресія у США, яка вилилася в глобальну кризу економіки всього світу. Прийнятий парламентом США протекціоністський закон Хоулі–Смута, згідно з яким підвищувалися імпортні ставки на понад 20 тис. найменувань товарів, що ввозилися на територію країни, отримав дзеркальну відповідь країн Європи: було закрито ринки для товарів із США.

Проте торговельні війни передбачають використання й іншої, прихованої, економічної зброї, а також раціональної державної політики. Такі війни мають глибоке історичне коріння і, як ніколи, популярні сьогодні.

Прикладом може слугувати камеральська політика Венеції, Нідерландів, Австрії, що застосовувалася у XV–XVII століттях і дозволила цим країнам зміцнити свою економічну могутність та закрити власні ринки від торговельної експансії. Власний транзитний потенціал ці країни розглядали не як виключну перевагу, а швидше як вразливість, привід для зовнішньої інтервенції, тому вдавалися до захисних заходів – розвитку інфраструктури (флоту, складських приміщень і так званих хабів), які дозволяли їм перебирати на себе посередницьку ініціативу і перехоплювати товарні потоки на кордоні. Крім того, активною була політика захисту національних виробництв: камеральне інвестування, субсидування і дотування

**Татаренко  
Наталія Олексіївна** –  
проректор з наукової  
роботи та міжнародних  
зв'язків Дипломатичної  
академії України  
при МЗС України,  
кандидат економічних  
наук, професор

товарів власного виробництва давало змогу цим країнам робити національні ринки недоступними для іноземних товарів. Важливими захисними механізмами у протистоянні були експансія на зовнішні ринки, а також застосування специфічних митних процедур. Хоча територіями цих країн переміщувалися величезні маси товарів, вони не затримувалися на них, а просувалися далі на континент. Це була прихована війна, яка не призводила до збройних конфліктів: її вигравали не лише в інших країн, а й у самої системи – політики меркантилізму та відкритості.

Сучасне економічне протистояння між країнами перемістилося у глобальну площину і площину домовленостей та прихованого протистояння. Дипломатичний чинник починає відігравати істотну роль. У сучасних торгових війнах набирає сили новий складник – економічна змова. З метою посилення спільного потенціалу у торговельних війнах країни об'єднуються в блоки, наприклад, такі як ОПЕК – Організація країн-експортерів нафти, які разом намагаються впливати на світові ціни на нафту, що невигідно всім, крім безпосередньо членів цього картелю. ОПЕК стала класичним прикладом торговельної війни як засобу політичного тиску: її санкції проти країн Заходу в 70-ті роки минулого століття були пов'язані з нафтою, якою був багатий арабський світ і бідний Захід, що уможливило картельну змову арабських країн проти Заходу з метою позбавити Ізраїль західної підтримки. Водночас за нинішніх умов ця організація активно використовується для послаблення економік країн, які здійснюють інтервенціоністські спроби освоєння світового енергетичного ринку, зокрема сьогодні – у торговельній війні з Росією.

Форми прояву торговельних воєн можуть бути різноманітними, і одна з них – «відкриття ринків». Конфлікти такого типу були характерні для XIX століття, коли європейські держави, а пізніше і США, «відкривали» закриті для зовнішньої торгівлі країни («опіумні війни» в Китаї, «війна канонерок» у Японії). Вважається, що сьогодні такі методи більше не використовують. Проте, акцентуємо увагу, канонічною вимогою глобалізації є забезпечення вільного доступу на ринки, і одним з важелів впливу на ці процеси стали правила СОТ.

Власне, саме з метою відкриття ринків, усунення бар'єрів у міжнародній торгівлі, а також регулювання торговельних відносин між країнами світу було створено Світову організацію торгівлі (СОТ). Країни-члени СОТ зобов'язуються надавати одна одній рівний доступ до своїх ринків, і будь-які торговельно-тарифні бар'єри імпорту товарів правилами організації заборонені. Проте вимоги СОТ постійно піддаються

дипломатичним атакам. Так, зокрема, Україна продовжує технічні консультації щодо перегляду максимальних ставок увізного мита на 371 товарну позицію в межах Світової організації торгівлі, намагаючись у такий спосіб виправити помилку, якої припустилися під час переговорів зі вступу до цієї торговельної організації.

Як відомо, на етапі обговорення умов вступу Україна не скористалася можливістю призупинити відкриття власних кордонів для імпорту, не обумовила ввізні мита на ті групи товарів, на які це можна було зробити, і надходження імпорту істотно зросло. Крім того, Київ не скористався можливістю отримати суттєву допомогу від СОТ, особливо у межах правил Дохійського раунду щодо розвитку сільської інфраструктури (особливо доріг), засобів та інфраструктури санітарного контролю (лабораторій, обладнання), допомоги у розвитку фермерських господарств (у рамках програм «червоної», «жовтої», «зеленої» скриньки), на які мають право країни, що розвиваються або трансформують свою економіку. Як результат Україна влилася до СОТ іще більш відкритою і вразливою, ніж була, а негативним наслідком вступу до цього престижного міжнародного клубу стали від'ємне сальдо торговельного і, відповідно, платіжного балансу.

Проте основною проблемою функціонування СОТ є невиконання країнами-учасницями її основних правил та угод. Особливо це стосується країн G7. Дедалі частіше країни-учасниці вдаються до протекціонізму – захисту внутрішніх ринків від товарів та послуг іноземного походження; створюються виключні умови для економік периферії та транзитивних економік; ядром нових домовленостей стає спрощення процедур торгівлі – йдеться про скорочення витрат і затримок, пов'язаних з міжнародною торгівлею, що часто описується як «боротьба з бюрократією»; застосовується спрощення процедури продажу продукції **бідним** країнами (ця частина пакета торкається тарифів та квот – багаті і більш розвинені країни погодилися знизити тарифи на продукти з найбідніших країн)<sup>1</sup>. Порушення правил СОТ, навіть під солідаристськими гаслами, фактично є формою прихованої торговельної війни.

Загалом СОТ та інші організації глобального характеру, численні двосторонні та багатосторонні угоди, «зони вільної торгівлі» тощо – це спроби внести у торговельні війни правила, але нині ці правила зводяться переважно до вимоги відкритості та вимагають певних економічних жертв, здебільшого від тих країн, що через слабкі економічні позиції позбавлені можливості диктувати свої умови.

<sup>1</sup> Див.: Балійський раунд, 2013 рік.

Крім того, процеси створення зон вільної торгівлі, різноманітних митних союзів почали ставити під сумнів саму необхідність існування СОТ. Сумарний обіг торгівлі між основними макрорегіонами світу: Азією на чолі з Китаєм та Японією, Європою і США з Канадою та Мексикою – вже протягом 30 років «стагнує» на рівні 12 % від глобального. Решта 88 % обігу глобальної торгівлі реалізуються всередині макрорегіональних торговельних блоків – формальних і неформальних, таких як Євросоюз, НАФТА (США, Канада, Мексика), МЕРКОСУР і АЛБА в Латинській Америці, зона вільної торгівлі АСЕАН – КНР, Митний союз тощо<sup>2</sup>.

Показовими є відносини Сполучених Штатів і Європейського Союзу, які разом виробляють 60 % світового ВВП, охоплюють 33 % світової торгівлі товарами і 42 % світової торгівлі послугами. Американські інвестиції в ЄС утричі більші, ніж американські інвестиції у всі азійські країни. Інвестиції ЄС у Сполучені Штати у вісім разів більші, ніж інвестиції ЄС в Індію та Китай. Трансферти американських та європейських транснаціональних компаній складають третину всієї трансатлантичної торгівлі.

Сполучені Штати та ЄС – найбільші торговельні партнери більшості країн світу і контролюють третину потоків світової торгівлі. Проте вони ведуть тривалі торговельні війни, є учасниками безлічі торговельних конфліктів довкола 2 % ринків, хоча обидві сторони взаємозалежні на всіх економічних напрямках<sup>3</sup>.

Зона вільної торгівлі між цими двома потужними світовими акторами потенційно могла б примирити їх та стати найбільшою регіональною угодою про вільну торгівлю в історії, забезпечивши 46 % світового ВВП. Але економічні, гео економічні та геополітичні інтереси однієї зі сторін не дозволяють спрямувати торговельні відносини у річище взаємної вигоди. Відповіддю на питання про безконфліктний розвиток цих відносин навіть за умови укладених угод є регіональний економічний егоїзм.

Найбільш показовим прикладом егоїстичної реалізації регіональних пріоритетів у розвитку торгівлі є торговельна політика ЄС. За останні півстоліття Євросоюзу вдалося зберегти виключно сильну торговельну позицію: частка його експорту залишалася стабільною, близько 20 %, незважаючи на зростання ринків, наприклад, Китаю, тоді як США і Японія переживали різке зменшення їхньої частки

у глобальному експорті. І, головне, Європа змогла досягти цього тільки завдяки інвестиціям у багатосторонню торговельну систему через СОТ. Водночас послаблення торговельного потенціалу ЄС в умовах загального спаду, попри поширену думку про вигоди вільної торгівлі, вдалося уникнути завдяки прихованому протекціонізму (використанню набору різноманітних захисних інструментів), спрямованому переважно проти США, та активній експансії на ринки країн, що розвиваються.

Можна абсолютно впевнено стверджувати, що своєю торговельною могутністю ЄС зобов'язаний багатосторонній торговельній системі, оскільки високий потенціал конкурентоспроможності європейських товарів і послуг забезпечує їм успішний прорив на ринки країн, що розвиваються. У цьому контексті слід зазначити, що активна наступальна політика Євросоюзу на ринки цих країн – це також форма торговельної війни.

Протягом усього свого існування Сполучені Штати намагалися послабити торговельні захисні інструменти європейців. Однак з 2006 року конкуренту ЄС (особливо у сфері сільського господарства та фінансових послуг, захисту інтелектуальної власності тощо) вдалося досягти суттєвих зрушень у двосторонній системі торгівлі, тим самим частково вилучивши Євросоюз зі світової торговельної системи. У 2008 році США з метою стримування Китаю через застосування подвійної стратегії свідомо відмовилися від багатосторонності в торгівлі на користь Угоди про вільну торгівлю між Європейським Союзом і Сполученими Штатами (офіційно *Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP*<sup>4</sup>), що стало поворотним моментом для СОТ, оскільки означало відхід обох сторін від багатосторонньої торговельної політики.

США більше не мають достатньо сил для встановлення правил у глобальній торговельній системі, проте досить сильні, щоб їх ігнорувати та вигравати завдяки цьому торговельні війни. Звичайно, ЄС частково поділяє стратегічні цілі Америки, оскільки також має претензії до ринків країн, що швидко розвиваються, зокрема у сфері дотримання прав на інтелектуальну власність, доступу до державних закупівель і субсидій для державних компаній. Завданнями укладення Угоди між США та ЄС, з огляду на те, що між ними вже існують низькі тарифні бар'єри (менш ніж 3 %), є усунення нетарифних бар'єрів та забезпечення доступу до ринків, досягнення певного регулювання взаємної торгівлі та розширення правил, принципів і способів співпраці.

<sup>2</sup> За даними доповіді МВФ 2010 року.

<sup>3</sup> Там само.

<sup>4</sup> <http://www.quickikiwiki.com>

Проте, як застерігає французький економіст-міжнародник З. Лаїді<sup>5</sup>, «Європі слід уникати занадто тісної торговельно-інвестиційної солідарності зі США. ЄС варто пам'ятати, що світова торгівля є нещадною економічною і політичною грою, в яку грають за головним військовим правилом: завжди тримати всі свої військові надбання напоготові<sup>6</sup>. Стосовно Європи, для того існує кілька причин. По-перше, укладення цієї Угоди<sup>7</sup> можна трактувати також і як певний програш ЄС у торговельній війні із США: таким чином Європа виривається з контексту корисної для себе багатосторонності торгівлі, обмежується у багатовекторності низкою умов Угоди».

Європа насправді не має азійської стратегії, еквівалентної ТТІР. Зрозуміло, що угода між ЄС і Японією була б дуже вигідною для Європи і знизила б переваги Америки в Азії. Але, якщо США укладуть ТРП раніше, ніж європейці досягнуть угоди з Японією, переговорний тиск японського уряду на ЄС автоматично зростає. У цьому сенсі для США, як і для Європи, угода з Японією буде ключовою показником успіху або провалу у встановленні двосторонніх відносин.

Проте, як наголошує З. Лаїді, більш істотним є те, що США – економічна і військово-політична наддержавна. Тому торговельні плани партнерів завжди будуть враховуватись ними лише у контексті власних стратегічних намірів і не стануть впливовим фактором при виборі стратегії ні щодо Європи, ні щодо інших країн світу<sup>8</sup>. Це особливо наочно продемонстровано США у випадку з Китаєм: пригальмовуючи Пекін у спосіб підвищення світових стандартів торгівлі, США намагаються укласти з ним відповідну угоду. У цьому разі Європа може програти війну за ринки Китаю або взагалі може бути усунена як геополітичний чи геоекономічний актор, як це вже було під час конференції зі зміни клімату в Копенгагені в 2009 році. Нагадаємо, тоді США і Китай виступили проти всеосяжної глобальної угоди, ефективно усунувши Європу з її претензіями.

Насправді США не зацікавлені в активізації багатосторонніх торговельних переговорів, оскільки двосторонні переговори є для них набагато більш ефективними і дають можливість отримати конкретні поступки з боку країн, що розвиваються. Європа ж не має ні

<sup>5</sup> Landi Z. Limited Achievements – Obama's Foreign Policy. – P.: Palgrave Macmillan, 2012. – P. 243.

<sup>6</sup> Landi Z. Le Reflux de l'Europe. – P. : Presses de Sciences Po., 2013. – P. 101.

<sup>7</sup> До речі, низка пунктів Угоди не оприлюднена, тому напрошуються паралелі щодо різних військових пактів першої половини ХХ століття

<sup>8</sup> Landi Z. Op Cit. p. 78.

геополітичних інтересів, схожих з інтересами США, ні, що більш важливо, тих механізмів і засобів впливу, які б забезпечували їй переваги у сфері багатосторонньої торгівлі. Дійсно, підписання безлічі двосторонніх угод, зі своїми власними механізмами вирішення конфліктів, неминуче послабить механізм врегулювання суперечок СОТ, ще більше підриваючи глобальний багатосторонній торговельний режим.

Як зазначає З. Лаїді<sup>9</sup>, офіційно ЄС декларує, що двосторонній підхід до торгівлі є повністю сумісним із багатосторонністю. Проте вже стало очевидним, що двосторонні відносини посилюються за рахунок послаблення багатосторонніх торговельних пактів. Починаючи з 2008 року, коли відбувся провальний Дохійський раунд переговорів СОТ про глобальну вільну торгівлю, європейці не змогли повернути США, Китай та Індію за стіл багатосторонніх переговорів і більше не намагаються цього робити. Зміна підходів відбулася й на відносинах Євросоюзу з країнами, що розвиваються. ЄС більше не бажає тиснути на них, вимагаючи приєднання до багатосторонньої угоди про державні закупівлі, більше того, намагається вирішити це питання тільки на двосторонній основі. А після офіційного розгортання переговорів по ТТІР

Європа прагне отримати найкращі умови.

Розуміння того, що багатосторонній торговельний режим необхідно відроджувати (оскільки переговори між США та ЄС, ймовірно, будуть складними і тривалими), мало б підштовхнути цих провідних економічних акторів до взаємодії. Однак цього не відбувається, багато в чому через опір з боку європейських і американських регуляторів. Для початку європейські регулятори, наприклад, уже посилити умови видачі дозволів на генно-модифіковану продукцію, демонструючи американським торговельним переговорникам, що не збираються легко здавати своїх позицій. Більше того, досягнувши своїх найбільших успіхів у вигляді угод із Латинською Америкою і Південною Кореєю та перебуваючи на шляху до укладення угоди з Канадою, ЄС намагається вийти з-під контролю США, формуючи власні торговельні кластери.

Один із таких кластерів передбачений Угодою про Асоціацію України і ЄС. Намагання Євросоюзу за допомогою цієї Угоди повністю відкрити ринки України для європейських товарів та послуг є свого роду виявом форми експансії – завоювання ринків збуту і водночас

<sup>9</sup> Landi Z. Limited Achievements – Obama's Foreign Policy. – P. : Palgrave Macmillan, 2012. – P. 89

витіснення технологічного конкурента – Росії – з ринків виробництва товарів і послуг.

По суті, вже сьогодні значною мірою через воєнні дії на сході країни і через згортання виробничих стосунків з Росією Україні немає чим торгувати з Євросоюзом. Водночас ЄС має розвинений ринок товарів (у тому числі й високотехнологічних) та послуг, прекрасний потенціал розвитку і може подвоїти їх виробництво, але потребує відповідного споживчого ринку.

Дві причини спонукають Європейський Союз до пошуку ринків збуту за межами регіонального об'єднання. Перша – це відносне падіння споживчого попиту через зубожіння населення, спричинене припливом іммігрантів, котрі демпінгують на ринку праці за існуючі робочі місця, не кажучи вже про високий рівень безробіття, друга – стрімке зростання обсягів виробництва товарів та послуг в низці «нових» країн ЄС, зокрема у Польщі, Угорщині, Естонії тощо. І якщо структура виробництва у тій самій Естонії (інформаційні послуги) чи Угорщині (виробництво товарів для потреб кластерів) зорієнтована на потреби Європи, то намагання Польщі зберегти стійку та самодостатню національну економічну структуру зумовлює її орієнтацію на пошук споживчих ринків традиційних товарів і послуг. Інтервенція Польщі на ринки ЄС неможлива, з одного боку, через звуження цих ринків та існуючі приховані високі пропускові бар'єри в країнах об'єднання, а з другого – внаслідок політики «виштовхування» Польщі, як зростаючого конкурента, за межі ринків ЄС.

Саме в цьому полягає сучасна парадигма розширення ринку ЄС і його мотивацій вторгнення в Україну. Поміж них – підготовка ринкового споживчого плацдарму для Польщі.

Інструменти розширення ринку були неодноразово апробовані Європейським Союзом та ефективно задіяні у торговельній війні зі США й іншими країнами світу. Серед них, крім митних і квотних інструментів (з урахуванням тарифних квот) – державне субсидування, державне кредитування, експортні субсидії, антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні розслідування, політика «купуй національне», експортні податки та обмеження й інші нетарифні заходи.

Основні завдання, які покладаються на ці специфічні економічні бар'єри, – захист вітчизняних виробників, стимулювання попиту на вітчизняні товари, обмеження ввезення імпортованих товарів, особливо, якщо вони реалізуються за цінами, що нижчі від національних. У торговельній війні їхнє застосування

розглядається у контексті забезпечення умов для інтервенції на чужі ринки: це – могутня зброя проти чужих виробників та виробництв. Арсенал посилюється наступальними дипломатичною стратегією і тактикою та створенням відповідного юридичного підґрунтя.

Абсолютно всі ці інструменти передбачені Угодою про асоціацію України та ЄС.

Перш за все, Угода в частині про ЗВТ передбачає приведення законодавства, норм і стандартів України у відповідність із нормами і стандартами ЄС у сфері регулювання зовнішньої і внутрішньої торгівлі (технічне регулювання, ветеринарний і фітосанітарний контроль, митне законодавство, державні закупівлі, субсидування), а також у галузі регулювання фінансових, телекомунікаційних, поштових, кур'єрських послуг, послуг міжнародного морського транспорту, захисту інтелектуальної власності та конкурентного права. Крім того, Україна буде зобов'язана узгоджувати своє законодавство і нормативне регулювання у визначених сферах із законодавством ЄС відповідно до доробку Спільноти – *Acquis communautaire (acquis)*<sup>10</sup>. Тим самим Угода на сучасному етапі встановлює односторонню залежність України від ЄС, зокрема, від положень його первинного законодавства та директив, що тягнуть за собою сукупність спільних прав і зобов'язань, обов'язкових до виконання українською стороною.

У додатках до Угоди прописано детальний план-графік приведення українського законодавства у відповідність до положень цієї Угоди, а також санкції за їхнє порушення.

17 вересня 2014 року Кабінет Міністрів України затвердив план заходів з імплементації Угоди про Асоціацію на 2014–2017 роки<sup>11</sup>. З 2016 року регламенти, директиви та інші внутрішні документи ЄС виносяться на рівень міжнародно-правових зобов'язань України стосовно третіх країн, включно з Росією та іншими країнами-учасницями Митного союзу. У правовому сенсі Україна після підписання Угоди опиняється у повній юрисдикції ЄС. Всі питання взаємовідносин з третіми країнами, що стосуються торговельної політики, вона повинна буде узгоджувати з ЄС у Комітеті з питань торгівлі, створеному Радою асоціації.

<sup>10</sup> [https://uk.wikipedia.org/wiki/Acquis\\_communautaire](https://uk.wikipedia.org/wiki/Acquis_communautaire)

<sup>11</sup> План заходів з імплементації Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, на 2014–2017 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/document/247616985/P0847-00.doc>

Ці правові підстави взаємодії України та ЄС, включаючи обов'язковість директив ЄС в галузі технічного регулювання та стандартів, мають стати національними протягом двох – десяти років. Тим самим у національних стандартах виключаються будь-які невідповідності цим вимогам, зокрема й в ДТСТ-1992, що одразу ж нівелює можливості виробничої та пов'язаної з нею науково-технічної кооперації з іншими країнами, які не керуються стандартами ЄС. Відповідно, Україна автоматично втрачає ринок країн Митного союзу, і вже не йтиметься про спільні проекти в космічній, авіаційній, суднобудівній галузях, атомній енергетиці тощо.

У статті 56 Угоди про асоціацію записано, що «Україна утримується від внесення змін в своє горизонтальне і галузеве законодавство, окрім як з метою поступового приведення такого законодавства у відповідність з нормами *acquis* ЄС і задля підтримки такої відповідності». А це означає, що вона не зможе вдаватися до використання механізмів усунення технічних бар'єрів у торгівлі. Тим часом, такі можливості передбачені у взаємній торгівлі, наприклад з державами-учасницями СНД.

Норми Угоди про скасування митних стягнень і квотних обмежень у торгівлі енергоносіями між сторонами – ст. 6, п. 1, п. 2711 Додатків II до Протоколу I, п. 7.2 вступу до цього Додатка – можуть поширюватися і на природний газ з Росії. Вони унеможливають скасування експортного мита на нафту і газ з цієї країни, оскільки зворотною стороною є умова про необхідність дзеркального стягнення цього мита, якщо Україна вивозитиме цей товар з української території у треті країни.

Україна майже повністю скасовує мита на імпортні товари з ЄС, що створює серйозні проблеми для українських виробників уже в короткостроковій перспективі. Як засвідчили емпіричні наукові дослідження, Київ не отримує істотних ефектів зростання товарообігу з ЄС та економічного зростання саме від лібералізації торгівлі товарами, незважаючи на важливість цього процесу для посилення інтеграційних зв'язків суб'єктів бізнесу країн-учасниць Угоди про асоціацію. Очікується, що саме завдяки лібералізації торговельних потоків спочатку відбудеться банкрутство неефективних українських виробництв, а з часом виявиться комплементарний зв'язок між товарним імпортом промислового призначення та прямими іноземними інвестиціями.

На цій основі в очищеному від неефективних та низькотехнологічних гравців економічному просторі постануть нові підприємства, які й розширять виробничий пояс Спільного

ринку ЄС. Зростаючий товарний імпорту буде посилювати від'ємне сальдо торговельного балансу України, але воно, нібито, має бути компенсоване припливом спочатку переважно фінансового, а потім і прямого капіталу з Європи. Питання полягає лише в тому, чи збережуться мотивації для такого припливу капіталу.

Статтею 145 Угоди про Асоціацію – «Рух капіталу» – передбачається, що з дати набрання чинності цією Угодою сторони повинні забезпечувати вільний рух капіталу та надходження прямих інвестицій відповідно до законодавства приймаючої країни та інвестуванням відповідно до положень Глави 6 «Заснування підприємницької діяльності, торгівля послугами та електронна торгівля». Однак, якщо проаналізувати Додаток XVII-2 розділ Н «Вільне пересування капіталу та платежів» графіка імплементації, то можна побачити, що основоположні статті 63–65 Угоди «Про функціонування ЄС», імплементація яких мала б відкривати зелене світло прямим іноземним інвестиціям європейського бізнесу саме в виробничу сферу, відкладені принаймні на п'ять років.

Йдеться про те, що «через 5 років з дати набрання чинності Угоди Комітет з питань торгівлі прийме остаточне рішення щодо строків впровадження даних положень цього Договору». Щоправда, не вказані чіткі кроки із залучення прямих іноземних інвестицій у виробничу сферу в найближчій перспективі, як і у вищезазначеному плані заходів уряду з імплементації Угоди<sup>12</sup>.

Що ж до поточних платежів та руху капіталів, то в цьому сегменті реалізації заходів відповідальним за виконання є Національний банк України за згодою, а партнером зі сторони ЄС виступає Європейський центральний банк. При цьому Міністерство економічного розвитку і торгівлі разом зі створеним Комітетом з питань торгівлі не беруть активної участі в лібералізації руху капіталу. Це означає, що найближчими роками посилена увага буде прикута до підпунктів **a** та **b** пункту 2 статті 145 Угоди про Асоціацію, а саме щодо створення умов для вільного руху капіталу, пов'язаних із наданням кредитів, які стосуються торговельних операцій, або з наданням послуг, в яких бере участь резидент однієї зі Сторін, а також вільного руху капіталу, пов'язаного з портфельними інвестиціями і фінансовими позиками та кредитами інвесторів іншої Сторони.

Тим часом, «кредитування» країною-експортером країни-імпортера – це ще один із видів

<sup>12</sup> Див.: Пункт 149, Глава 7 Угоди.

зброї, задіяної у торговельній війні. Країни-кредитори, як правило, надають позику країні-позичальнику під зобов'язання закупівлі в неї певної продукції і, таким чином, не лише захищають від конкуренції свої підприємства або цілі галузі (часто збиткові та неефективні) за рахунок власних платників податків, з коштів яких видається кредит, а політично та економічно «прив'язують» країну-позичальника до країни-кредитора. Зазвичай цей спосіб практикувався у відносинах метрополій і колишніх колоній та «розвинених» і «нерозвинених» країн. Ця специфічна «запобіжна» форма торговельної війни знайшла своє відображення в Угоді.

Крім того, це фактично означає подальше відкриття національного ринку капіталу і, як наслідок, вплив капіталів за кордон, тобто чергове звуження виробничого ринку. А отже, за умов скасування митних тарифів та кредитування на умовах сильнішої сторони, в Україну протягом принаймні наступних п'яти років будуть масово надходити імпорتنі товари з ЄС, збут яких буде підкріплюватися, фінансуватися короткотерміновими торговельними кредитами та борговими фінансовими зобов'язаннями у вигляді довгострокових п'ятирічних корпоративних облігацій для потреб імпортоорієнтованого бізнесу замість прямих іноземних інвестицій.

Зрозуміло, всі ці кроки спрямовані зовсім не на організацію виробництва на території України (хіба що аутсорсингу). В такий спосіб багато європейських товаровиробників компенсують наслідки перевиробництва та, відкладаючи формування Спільного ринку України з ЄС, вийдуть зі стану стагнації.

Як слушно зазначає В. Кончин<sup>13</sup>, цей запланований зовні сценарій підтверджується й актуальною монетарною політикою Національного банку України, якому МВФ порекомендував почати практикувати вільно плаваючий курс для посилення міжнародної мобільності руху фінансового боргового капіталу з одночасним таргетуванням інфляції. Це позбавляє НБУ можливості автономно використовувати грошово-кредитну експансіоністську політику з ендогенною кредитною пропозицією в національній валюті. Екзогенні джерела фінансування економічних операцій замінять внутрішню функцію НБУ та вітчизняних комерційних банків.

<sup>13</sup> Аналітичний огляд «Оцінка втрат від можливого запровадження Російською Федерацією торговельного ембарго щодо України з огляду на початок реалізації нею Угоди про асоціацію з ЄС» // Науковий вісник Дипломатичної академії України. Випуск 22. Ч.3 (Економічні науки) – 2015.

У період активізації міжнародного спекулятивного фінансового капіталу та його припливу в Україну з метою інтенсифікації товарного імпорту з ЄС має, за логікою, відбуватися економічне зростання в короткотерміновому періоді. Але така стратегія розвитку може стати фатальною в довготерміновому періоді – через п'ять років, коли суб'єкти імпортоорієнтованого бізнесу та банківські установи за певних обставин не здатні будуть розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями. Результати економічного зростання буде в такому разі нівельовано, так, як це сталося в Україні в 2009 році з відповідними соціально-економічними наслідками.

Характер торговельних воєн змінився в міру зростання «доступу широких народних мас до управління», розвитку демократії. Як наслідок, основним продуктом держави стали звітність і «хороші макроекономічні показники» напередодні чергових виборів. У цьому контексті доречно буде згадати ще один інструмент торговельної війни – війну девальвацій, характерну для ХХ століття. Замість того, щоб вдаватися до маніпуляції імпортними і експортними тарифами, держава девальвує свою валюту, що дає їй короткострокову перевагу всього лише у звітності (нібито «заохочує експорт»).

З війною девальвацій не змогла впоратися навіть Бреттон-Вудська система, що передбачала фіксовані обмінні курси валют. Перевага такої форми торговельної війни полягає в тому, що, на відміну від маніпуляцій з тарифами, девальвацію можна проводити приховано. Водночас важко визначити, проти якого саме супротивника спрямований такий захід. Проте очевидно, що в умовах скорочення і згасання виробництва така девальвація працює проти слабшої країни, породжує інфляцію, звуження сукупного попиту, згортання і вплив інвестицій, подальшу деградацію.

Отже, якщо таку стратегію буде реалізовано, багато українських виробників внаслідок скасування імпорتنих тарифів та подальшої лібералізації торгівлі з ЄС змушені будуть зупинити виробництво вже найближчим часом. Зокрема, можна очікувати, що найбільш серйозні проблеми виникнуть в українських підприємствах з пошиття одягу, виробництва меблів, продуктів харчування, машинобудування та інших сфер виробництва, які стануть неконкурентними порівняно з імпортоорієнтованим бізнесом, у тому числі бізнесом нерезидентів в Україні, що фінансуватиметься із зовнішніх джерел.

Ще одним проблемним питанням є те, що для отримання права на експорт до ЄС необхідне

не стільки зменшення митних бар'єрів, скільки виконання Україною інших зобов'язань, зокрема, стосовно європейських принципів підтвердження якості продукції. У перші роки дії ЗВТ Україні буде важко реалізувати ці зобов'язання. Натомість, європейський виробник зможе скористатися зниженням ставок ввізного мита одразу після настання терміну дії відповідної норми.

Таким чином, вітчизняним підприємствам за відсутності дешевих фінансових ресурсів буде надзвичайно важко за наступні 10 років модернізуватися та закріпитися на ринку. Більше того, для модернізації вітчизняного виробництва будуть використовуватися іноземні технології, що призведе до значного погіршення торговельного балансу України внаслідок необхідності їх імпортувати.

Що до митної складової Угоди про Асоціацію, то на момент її старту імпортує мито на товари з ЄС обнуляється за 7666 товарними позиціями із 10530 позицій товарної номенклатури ЗЕД – 72 %, протягом трьох років обнуління охопить 89 %, а протягом десяти років – 98,5 % товарних позицій. Державний бюджет України внаслідок дії ЗВТ недоотримає доходи від справляння мита на імпортовані товари та від податку на прибуток неконкурентоспроможних українських підприємств. За оцінками Міністерства економічного розвитку і торгівлі, в перший рік дії Угоди орієнтовні втрати бюджету можуть становити від 3 до 3,5 млрд грн.

Вважається, що компенсаторами втрат від ненадходження ввізного мита можуть бути збільшення надходжень ПДВ і акцизного податку від зростання імпорту товарів з ЄС та загальної активізації інвестиційної діяльності у більш конкурентному середовищі. Справді, у перспективі стимулювання через конкуренцію зростання глобально конкурентоспроможних виробництв поступово розширюватиме базу доходів держбюджету. Проте очевидно, що виникатиме потреба у стимулюванні та бюджетній підтримці окремих галузей (машинобудування, хімічна промисловість), які потребують додаткового захисту, а також тих галузей (сільське господарство, харчова та легка промисловість), які можуть збільшити експорт продукції до ЄС за умов державної підтримки.

Крім бюджетних питань, слід звернути увагу також на те, що практично на весь перехідний період ЄС встановив значну кількість (понад 400 товарних позицій) вилучень, що стосуються найбільш чутливих і виграшних для України позицій сектору торгівлі аграрною продукцією.

За оптимістичними прогнозами вітчизняних урядовців<sup>14</sup>, Україна з часом стане найбільшим постачальником сільськогосподарської продукції на ринки ЄС. На перший погляд, для таких прогнозів є підстави: якщо у 2012 році Україна експортувала до ЄС сільськогосподарську продукцію і отримувала за його рахунок кожен шостий долар експорту, то у 2015 році, за заявою заступника міністра аграрної політики і продовольства В. Рутицької, «кожен третій долар нашого експорту – це гроші, отримані від експорту сільськогосподарської продукції»<sup>15</sup>. Справді, вперше за всю історію незалежної України найбільшу частку в структурі експорту до Європи посіли зернові (кукурудза, пшениця, сорго), олія (соняшникова, соєва, рапсова), зерно олійних культур (соя, рапс, соняшник, плоди, горіхи).

З огляду на те, що загальний експорт продукції АПК за 2014 рік становив 17 млрд дол. (порівняно з 17,3 млрд у 2013 році) і позитивне зовнішньоторговельне сальдо сягнуло 10,6 млрд дол. (проти 8,8 млрд у 2013 році), може скластися враження, що країна змогла переорієнтувати свій експорт на ринки Європи. Проте за перше півріччя 2015 року, в умовах наданих Європейським Союзом преференцій, обсяги українського експорту сільськогосподарської продукції до Європи становили лише 2 млрд дол. і до кінця року, за прогнозами, мали сягнути 4–5 млрд дол. Для порівняння, як повідомлялося з посиланням на дані Міністерства аграрної політики та продовольства, експорт української сільськогосподарської продукції в країни СНД за 2014 рік скоротився на 31,1 % – до 2,5 млрд дол., водночас експорт в країни Азії зріс на 9,9 % – до 6,6 млрд, Африки – на 0,5 %, до 2,5 млрд дол., а Європейського Союзу (ще до введення правил ЗСТ) – на 6,4 %, до 4,8 млрд дол. Тобто преференції, надані ЄС, не стимулювали у 2015 році стрімкого зростання обсягів експорту.

При цьому слід зауважити, що введення експортних мит боляче вдарить по виробниках продукції, особливо з огляду на те, що мита встановлені асиметричні: Європа зафіксувала в Угоді імпортові мита, які забезпечують її виробникам безумовні конкурентні переваги (таблиця).

Виходячи з умов Угоди про асоціацію, поряд із існуванням асиметричних мит на сільськогосподарську продукцію та розвиненою системою дотування і кредитування сільськогосподарських виробників у Європі, одним із основних чинників, що стримуватимуть експорт до ЄС,

<sup>14</sup>Что экспортирует Украина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rian.com.ua/infografika/20151005/374746091.html>

<sup>15</sup>Там само.



Порівняльні імпорتنі мита на деякі види сільськогосподарської продукції України і ЄС<sup>16</sup>

Найменування товару	Імпорتنі мита України на товари з ЄС		Імпорتنі мита ЄС на товари з України	
	Ставка, %	Річна квота, т	Ставка, %	Річна квота, т
Свинина	12	20000	27	40000 тонн
Баранина	10	–	39	1500 з можливим збільшенням до 2250
Яловичина	15	–	60	12000
Яблучний сік	10	–	18	–
Цукор з цукрових буряків	59	30000 з можливим збільшенням до 40000	75	20000
Пшениця м'яка, не насіннева	10	–	30	95000 з можливим збільшенням до 100000

є, за інформацією Міністерства аграрної політики і продовольства, «відносно невисокі квоти. Наступні поставки сільськогосподарської продукції здійснюються на загальних умовах – обкладаються ввізним митом, що часто перетворюється на непосильну ношу для вітчизняних виробників. Зокрема, станом кінець вересня (2015 року – ред.) по деяких позиціях аграрної продукції Україна або вже вичерпала квоти, або наблизилась до їхнього закриття. Це стосується меду, ячмінної крупи, муки, обробленого зерна та зернових злаків, оброблених томатів, виноградного і яблучного соків, вівса, кукурудзи, пшениці, пташиного м'яса та ячменю»<sup>17</sup>.

При цьому особливо наголошується, що незмінною залишається існуюча система дотацій у аграрному секторі ЄС: надання пільгових державних кредитів, субсидій, відшкодувань за невивізнену продукцію, поширеної практики використання стандартів «безпеки продуктів для населення», маніпуляції умовами ліцензування, субсидування та різних преференцій, а також, як у деяких країнах ЄС, впровадження системи державних замовлень і закупівель, які значно здешевлюють продукцію виробників із Європейського Союзу.

Водночас міністр аграрної політики і продовольства, презентуючи можливості аграрного сектору української економіки, незважаючи на реалії, повідомляє, що «ринок ЄС для нас привабливий географічно, його населення має високу купівельну спроможність, а сам процес виробництва європейської продукції дорожчий українського, що робить нашу продукцію більш конкурентоспроможною»<sup>18</sup>. Хоча насправді в Угоді прописано умови, за яких ЄС отримує можливість протягом певного

часу не сплачувати відшкодування у зв'язку зі штучним стримуванням обсягів сільськогосподарського виробництва, а європейські товаровиробники отримають додаткові можливості експансії на ринок України.

Вважається, що для АПК Угода про асоціацію містить кілька позитивних положень:

- лібералізація тарифних ліній, де скасування імпорتنих мит ЄС щодо більшості товарів відбудеться у перший рік, а Україна знижуватиме свої мита поступово, впродовж 3–10 років (ЄС одразу скасовує імпорتنі мита на 82 % сільськогосподарської продукції, а за найбільш чутливими 333 тарифними лініями встановлює квоти та лібералізує впродовж трьох-семи років 45 тарифних ліній; Україна одразу лібералізує торгівлю по 38 %, або 868 тарифних лініях, і матиме перехідний період 1–7 років за 1276 тарифними лініями, а по 65 найбільш чутливими позиціями встановлює квоти);

- зберігається перехідний період щодо застосування ставок експортного (вивізного) мита на окремі товарні позиції живої великої рогатої худоби, живих овець, шкір необроблених, насіння соняшникового тощо;

- введення для українських експортерів квот на експорт продукції АПК до країн-членів ЄС без сплати ввізного мита;

- незастосування експортних субсидій обома сторонами.

Проте найголовніші прописані обставини не дозволяють скористатися такими позитивними умовами і роблять цю Угоду для українського АПК вбивчою:

- по-перше, обсяги тарифних квот на ключові позиції українського аграрного експорту (пшениці, кукурудзи, цукру, молока і молочних продуктів, курятини та свинини) менші за

<sup>16</sup> Квоти ЄС у приблизному перекладі у % від ринкових цін за розрахунками Фонду Блейзера.

<sup>17</sup> Інтерв'ю Міністра аграрної політики і продовольства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://interfax.com.ua/news/economic/296507.html>

<sup>18</sup> Там само.

фактично необхідні обсяги експорту до країн-членів ЄС;

– по-друге, європейські сільгоспвиробники, на відміну від вітчизняних, отримують значні обсяги дотацій. Обсяг бюджетної підтримки сільськогосподарських виробників в Україні становить лише 6,1 % від обсягу виробленої валової продукції, а в країнах ЄС відповідний показник субсидування з бюджету Спільної аграрної політики становить 45 % – і ЄС планує зберегти таку систему недоторканою. Такий рівень аграрного протекціонізму з боку ЄС автоматично робить українське аграрне виробництво менш конкурентоспроможним на ринку в умовах лібералізації і значною мірою нівелює тарифні та нетарифні переваги;

– по-третє, технічні, санітарні, фітосанітарні заходи, які застосовують країни ЄС для захисту своїх ринків, будуть істотно стримувати нарощування експорту вітчизняної продукції навіть у рамках виділених квот, оскільки далеко не вся сільськогосподарська та харчова продукція може задовольнити вимоги Євросоюзу щодо безпечності та стандартів якості продукції.

Зокрема, якщо українська рослинницька продукція не має серйозних перешкод для експорту до ЄС, то тваринницька продукція і продукція харчової промисловості таким вимогам не відповідають, і їх подальший розвиток під питанням. Дозвіл на експорт можуть отримувати лише великі вітчизняні підприємства із так званим замкнутим циклом виробництва (крім виробників курятини, інші виробники процедури сертифікації не пройшли), які повинні забезпечити ідентифікацію худоби (вушні бирки, паспорти тварин, комп'ютерні бази даних тощо) та систему етикетування продукції (зв'язок між окремою твариною та м'ясною продукцією).

Крім того, Угодою передбачається попереднє схвалення європейською стороною потужностей для виробництва продуктів тваринного походження для споживання людьми, що на момент вступу Угоди в дію фактично забороняє переробку м'яса тварин, забитих на подвір'ях (питома вага такого м'яса в Україні – понад 50 %) та молока, що заготовлюється у населення (питома вага такого молока – 80 %).

Угодою також передбачаються певні зобов'язання України щодо торгівлі насінням та садивним матеріалом. У результаті суб'єкти господарювання, що займаються вирощуванням овочів, не зможуть використовувати власний садивний матеріал, а будуть змушені закуповувати його виключно в акредитованих підприємств із вирощування розсади або садивного матеріалу з урахуванням системи захисту авторських прав у ЄС. Аналогічні

проблеми виникатимуть і в садівництві: технології вирощування саджанців в Україні відрізняються від європейських стандартів, що пов'язано з відмінністю у кліматичних умовах. Через таку невідповідність вітчизняні саджанці не тільки не можна буде експортувати до ЄС, але на внутрішньому ринку України їх використовуватимуть обмежено.

Одне з проблемних питань пов'язане з вимогою протягом 10 років заборонити виробництво та експорт товарів, які зареєстровані в ЄС як продукти їхнього виробництва (шампанське, коньяк, херес, сири фета, рокфор, пармезан, брі тощо). Це призведе не лише до тимчасового припинення виробництва з метою ребрендингу товарів, переоснащення та модернізації підприємств, що потребуватиме значних коштів, а й до втрати ринків збуту.

Україна до 2013 року експортувала не лише сировину (кожен сьомий долар експортних надходжень), а й продукцію хімічної і нафтохімічної промисловості та машинобудування (кожен третій долар експортних надходжень), електроенергію, тоді як вже у 2015 році, за оптимістичною оцінкою українських урядовців, її економіка ризикувала перетворитися на аграрну, отримуючи кожен третій долар експортних надходжень від продажу сільськогосподарської продукції (хоча сумнівно, чи здійснилися такі оптимістичні прогнози).

Станом на 2013 рік наша країна брала активну участь у зовнішній торгівлі продукцією машинобудування більш як із 190 країнами світу. Основний обсяг товарообігу за цією групою продукції майже порівну розподілявся між країнами Митного союзу (33,8 %), ЄС (33,4 %) та третіми країнами (32,8 %). Проте, якщо у торгівлі продукцією машинобудування з країнами Митного союзу Україна мала позитивне сальдо у розмірі 5,1 млрд дол. США, то в торгівлі з країнами ЄС сальдо було від'ємним (-6,8 млрд дол. США). Проте, навіть за такої ситуації, Угода про асоціацію не несла додаткових прямих загроз вітчизняним промисловим підприємствам. Створення ЗВТ з ЄС ставить під загрозу програми кооперації у машинобудівній галузі з країнами Митного союзу, особливо у профільних галузях – авіа- та ракетобудування, енергетичного машинобудування, виробництва транспортних засобів – через істотну відмінність технічних стандартів, що діють в Україні та ЄС.

Так, АТ «Мотор Січ» для приєднання до технічних регламентів ЄС потрібно прийняти близько 15 тис. нормативних документів, що потребуватиме понад 100 млн дол. США фінансових витрат, та провести повну модернізацію обладнання. При цьому випуск

за європейськими стандартами основної продукції товариства, такої як двигуни для гелікоптерів марок МІ та КА, унеможливило їхнє застосування у країнах Митного союзу, де ці гелікоптери виробляють. Аналогічні проблеми існують у ДП «Антонов» та інших ключових підприємств машинобудівної галузі. Українські підприємства, а відтак, і населення, не тільки не будуть отримувати очікуваних вигод, а й навпаки – де-факто стануть основними донорами покриття або компенсації негативних наслідків підписання Угоди.

Водночас, унаслідок створення Україною зони вільної торгівлі з ЄС, країни СНД, частка українських товарів в структурі імпорту яких залишається високою, змушені будуть з огляду на загрозу реекспорту європейської продукції через територію України ввести захисне імпортне мито на всі завезені з території України товари, у тому числі українського походження.

Слід також зауважити: експансіоністська економічна політика Європейського Союзу і, зокрема, Польщі щодо України, суть якої полягає у економічному знищенні конкурента-виробника, призведе до звуження ринку споживчого попиту, а отже, не принесе очікуваних вигод виробнику з Європейського Союзу.

Причиною торговельної війни у наш час, на жаль, дедалі частіше стає політика – торговельний конфлікт стає засобом тиску на певну державу, що не бажає сприймати політичну волю інших країн або союзів. У таких випадках використовується торговельна блокада з увімкненням механізмів ембарго, заборони на ввезення певних видів продукції на територію держав. Так свого часу США практично повністю обмежили торгівлю з Кубою після того, як країна провела націоналізацію – силоміць відібрала приватне майно, в тому числі і в американських громадян. Ця економічна блокада триває й досі. Таким санкціям з боку світової спільноти піддавалися Іран і Північна Корея, які відмовилися згорти свої ядерні програми. Сьогодні з боку світової спільноти санкції введені також і проти Росії, яка вступила у військовий і торговельний конфлікт з Україною.

Звичайно, відносини України і Росії впродовж останніх 20 років – це історія постійних торговельних воєн: «сирних», «спиртових», «горілчаних», «бензинових», «авіаційних», не кажучи вже про найпопулярнішу «газову» війну. Але, з іншого боку, Російська Федерація також видрагувала за допомогою захисних заходів на виклики, спричинені Угодою про асоціацію. Постановою уряду РФ, всупереч зобов'язанням виконувати угоду про зону вільної торгівлі СНД, було вирішено ввести ввізні мита на товари, що походять з території України і ввозяться

в Російську Федерацію, у розмірі ставок Єдиного митного тарифу Митного союзу – відповідно до режиму найбільшого сприяння за переліком згідно з додатком.<sup>19</sup> Іншою постановою Уряду РФ<sup>20</sup> до списку країн, чий спектр продовольчих товарів підлягає забороні ввезення, також було додано Україну. При цьому щодо України зазначена заборона застосовується з дня набрання чинності пунктом 1 постанови Уряду Російської Федерації від 19 вересня 2014 року № 959 «Про введення ввізних мит щодо товарів, країною походження яких є Україна» з 1 січня 2016 року. Насправді це не припинення торгівлі взагалі, це скасування безмитної торгівлі, і Україна, безумовно, повинна в такій ситуації відповісти дзеркально, ліквідувавши торговельні преференції для Росії – право безмитного ввезення товарів на українську територію.

Водночас ліквідація режиму вільної торгівлі між Україною та СНД – це не лише питання торгівлі, а й найпотужніший удар по інвестиційній привабливості України. Раніше вона була привабливою зоною для інвестицій: вироблене в Україні можна було безмитно поставити на ринки Росії та інших держав СНД. В абсолютних цифрах експорт України в країни СНД за дев'ять місяців 2012 року становив 23,3 млрд дол., а за дев'ять місяців 2015 року – вже 8,4 млрд дол., що означає звуження інвестиційного ринку. Україна зменшила залежність від російського ринку в 2,5 рази, тобто з 30 % до 12,5 %, тому що частка експорту в РФ впала до 12,5 %, але при цьому змуснена була скоротити обсяги виробництва.

Природно, через руйнування виробничої кооперації з Україною Росія також зазнала багатомільярдних втрат, залишилася без багатьох комплектуючих в авіакосмічній промисловості, машинобудуванні, ВПК. Але розрив економічних зв'язків та війна санкцій також завдали економіці України відчутний удар. Тому зараз, коли знову постало питання про застосування нових санкцій проти Росії, ми маємо чітко усвідомлювати, що це буде наступним кроком торговельної війни, а торговельна війна характеризується ще й тим, що будь-які дії з її посилення – на шкоду не лише «чужим», а й «своїм».

<sup>19</sup> «О введении ввозных таможенных пошлин в отношении товаров, страной происхождения которых является Украина»: постановление правительства Российской Федерации от 19 сентября 2014 г. № 959 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://government.ru/media/files/1dG08nzgoEE.pdf>

<sup>20</sup> «О внесении изменений в постановления Правительства Российской Федерации от 7 августа 2014 г. № 778 и от 31 июля 2015 г. N 774»: постановление Правительства РФ от 13 августа 2015 г. N 842 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://base.garant.ru/71162292/>