



Вимоги щодо локалізації в публічних закупівлях як інструмент підтримки національної промисловості: міжнародний досвід та пропозиції для України

Звіт за результатами дослідження

Київ 2020

ЗМІСТ

I. Довгострокові тенденції розвитку промисловості України і сутність запропонованих антикризових заходів.....	3
II. Аналіз регулювання питань публічних закупівель в Угодах про асоціацію ЄС з іншими країнами.....	14
III. Аналіз міжнародного досвіду стимулювання національної промисловості шляхом включення вимог про локалізацію до законодавства з питань державних закупівель	19
IV. Оцінка макроекономічних ефектів введення у дію положень законопроекту №3739	26
V. Висновки та пропозиції.....	31
VI. Список використаних джерел.....	33
Додатки	35
Додаток 1 – Нормативні положення та обмеження в сфері публічних закупівель, зазначені в Угодах про співробітництво з ЄС	36
Додаток 2 – Бар'єри з локалізації у торговельних партнерів ЄС	47
Додаток 3 – Назви КВЕД-2010 та їх позначення	60
Додаток 4 – Оцінки прямого і зворотного мультиплікаторів галузей промисловості України за 2015-2018 рр.	62

І. Довгострокові тенденції розвитку промисловості України і сутність запропонованих антикризових заходів

Промисловість України створює близько 20 - 22% ВВП України, в якій за офіційним даними станом на кінець 2019 року було зайнято майже 2,5 млн осіб. **В Україні впродовж останніх 18 місяців поспіль відбувається падіння промислового виробництва (див. рис. 1). На даний час не спостерігається передумов для призупинення цього негативного тренду.**

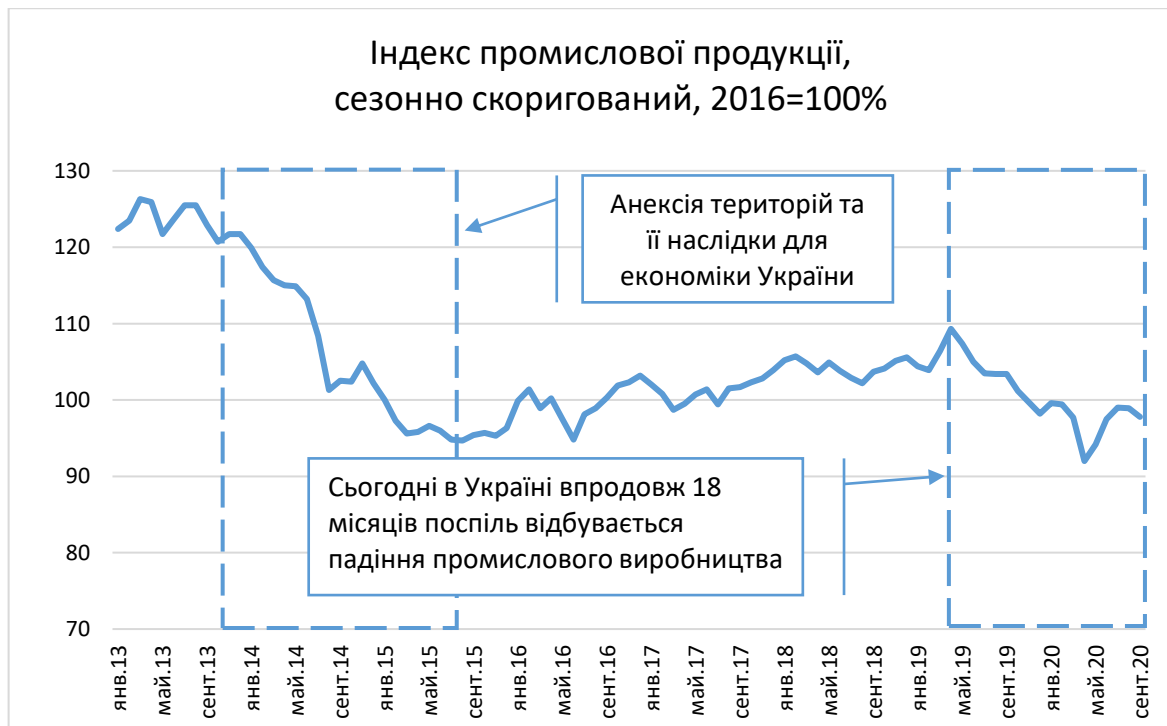


Рис. 1. Індекс промислової продукції, 2013 – 9 міс 2020 р.

Джерело : складено авторами за даними Держстату України

Це зумовлено не стільки введенням економічного локдауну та пригніченням економічної активності суб'єктів господарювання по всьому світу в умовах пандемії COVID-19, а більше - фундаментальними причинами економічного та геополітичного характеру. Основними причинами різкого падіння в 2013-2015 роках були збройна агресія Росії на Сході України та тимчасова окупація територій АР Криму, окремих районів Луганської і Донецької областей. Це призвело до руйнування виробничих потужностей, транспортної інфраструктури, розриву виробничих ланцюгів, зміни структури виробництва внаслідок переорієнтації ринків збуту, особливо стрімко після 2014 року, скорочення внутрішнього споживання, переорієнтація з виробництва готової продукції на виробництво комплектуючих товарів.

Так, зокрема, протягом останніх 10 років обсяги виробництва в машинобудуванні скоротились на 18%. Впродовж 2010 - 2018 років експорт

товарів машинобудування в Україні зменшувався на 6,2% внаслідок зменшення експорту до Росії з 6,9 млрд дол (52% від сукупного експорту товарів машинобудування) в 2012 році до 963 млн дол в 2018 році. Частка готової продукції в експорті машинобудування зменшилася в 1,8 разів з 58% до 33% протягом 2010 - 2018 років. За період 2010 - 2018 рр. доходи від реалізації готової продукції машинобудування на зовнішніх ринках скоротилися на 65% (до 1,8 млрд дол в 2018 році), а товарів проміжного споживання – на 6% (до 3,6 млрд дол)¹.

У зв'язку з дією цих деструктивних факторів та підсиленням їх впливу глобальними негативними чинниками в Україні відбувається деіндустріалізація та депопуляція, що призводить до стрімкої втрати її соціально-економічного потенціалу.

Негативні довгострокові структури зрушення в економіці України характеризуються наступними параметрами. Низька продуктивність праці та застарілі технології призводять в цілому до низької енергетичної ефективності і продуктивності вітчизняної економіки.

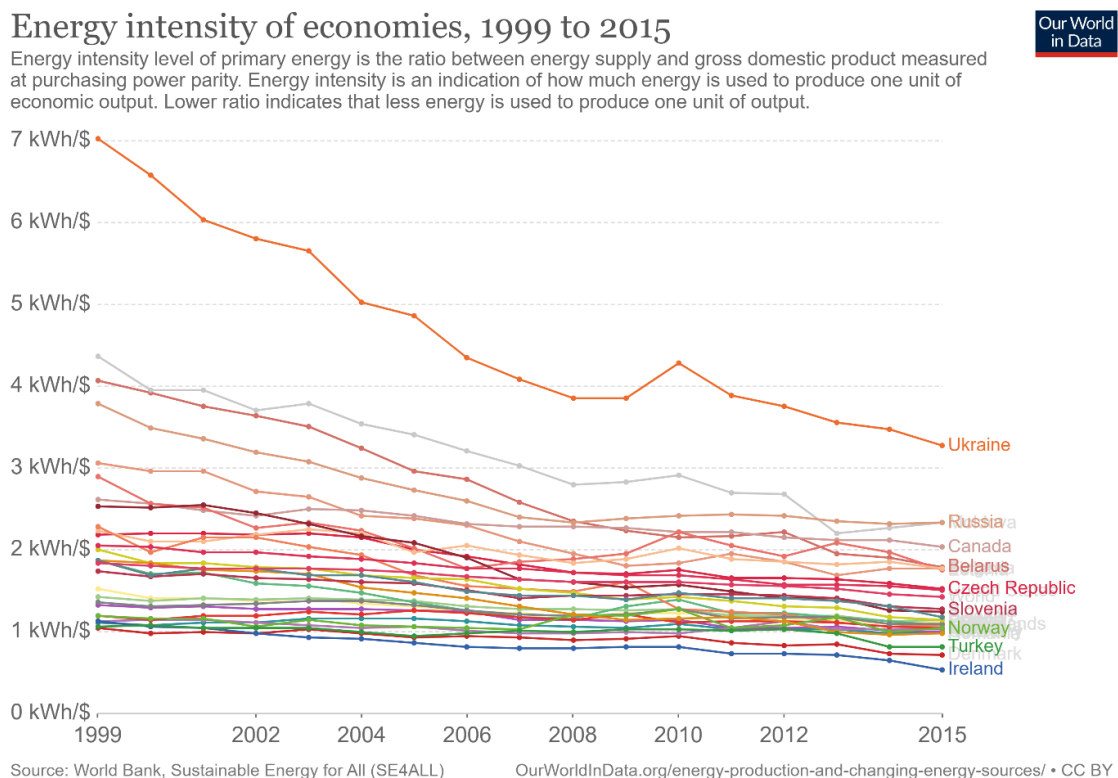


Рис. 2. Енергетична інтенсивність України та окремих економік світу

Джерело : сайт OurWorldInData.org

¹ Кабінет міністрів України. Вектори економічного розвитку 2030. – Режим доступу : <https://nes2030.org.ua/>

У цьому контексті вітчизняна економіка - одна з найбільш неефективних у світі. Зокрема, дуже високою є енергетична інтенсивність економіки, що розраховується як відношення одного долару створеного ВВП (для цілей коректного міжнародного співставлення, розрахованого за паритетом купівельної спроможності) до витраченої на це електроенергії (тис кіловат на годину). На рисунку 2 ми бачимо, що на ці цілі в Україні станом на 2015 рік витрачалось більше 3 KWh/\$, що мінімум удвічі більше з тієї вибірки 34 країн (в основному ЄС та найближчі сусіди), що було сформовано для порівняльного аналізу економічної динаміки за останні 20 років. При цьому, не варто переоцінювати наочний спадний тренд енергетичної інтенсивності вітчизняної економіки за представлений період, адже така тенденція простежується й в інших країнах. Проте лише в нашій економіці найменші темпи приросту ВВП на душу населення з поміж обраних країн світу для порівняння (насправді реальний приріст був лише з 2000 по 2008 роки) та одні з найбільших середньорічних, згідно офіційних статистичних показників (ДКСУ та Eurostat), темпи падіння кількості населення: Україна - -0,69%, Румунія і Чехія - по -0,7%, більше лише Латвія та Литва – по -1% щорічно. Це означає, що зменшення енергетичної інтенсивності в останніх країнах відбувалось скоріш за все шляхом структурної трансформації та впровадження нових технологій, а в Україні це падіння є наслідком зменшення кількості населення та обсягів реального ВВП у фізичному вимірі.

Низьку продуктивність економіки характеризує коефіцієнт «затрати-випуск», що можна розрахувати за даними міжгалузевого балансу економіки (таблиця «Витрати - випуск»), в якій подано розподіл усіх об'єктів і баз оподаткування за галузями економіки, структуру економіки через матрицю повних і прямих витрат галузі. Ця таблиця добре описує структуру кожної окремої економіки, в динаміці дозволяє простежити зміни цієї структури, а також оцінити саме продуктивність економіки загалом чи по галузях шляхом розрахунку просто коефіцієнта «затрати-випуск», який показує, скільки у грошовому вимірі створено доданої вартості на одну грошову одиницю матеріальних витрат. При цьому всі міжнародні порівняння - коректні, адже методологія формування таблиць однакова для всіх країн, а вартісний вимір не має значення.

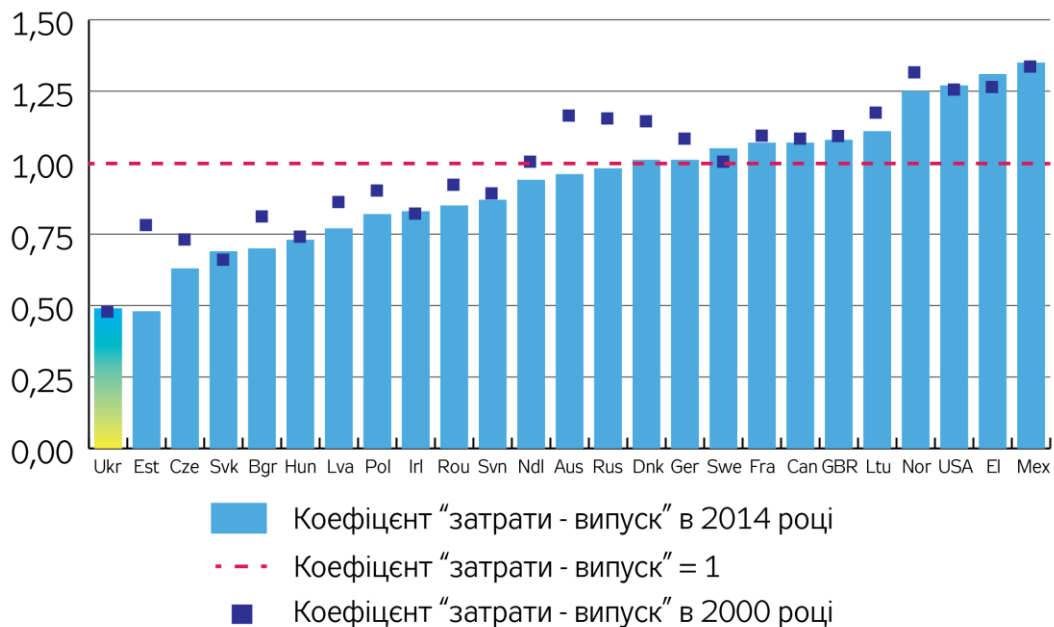
З використанням джерел статистичної інформації Держстату України², UERostat³ та OECDstat було оцінено такі коефіцієнти для вибірки з 34 країн за 2000-й і 2014 роки. У проміжку між ними є всі роки, але далі оцінки наведено для крайніх років, оскільки в середині часового інтервалу зміни значень коефіцієнтів неістотні. 2014 рік - останній, тому що таблиця складена для розрахунків статистичними відомствами країн і надається з лагом до року. Так, у РФ вона

² Держстат України. Таблиця «Витрати - випуск». – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

³ Eurostat.NIOT. – Режим доступу : <https://ec.europa.eu/eurostat/web/esa-supply-use-input-tables/overview>

розраховується раз на п'ять років. Отже, на рис. 3 представлений результат, і ми бачимо, що коефіцієнт «затрати-випуск» в Україні найменший (його зміни в часі - в межах статистичної похибки) і дорівнює приблизно 0,5. Це означає, що для створення 50 копійок доданої вартості потрібна 1 гривня матеріальних витрат, яка в таблиці "затрати-випуск" представлена квадрантом «проміжні витрати».

Рис. 1. Коефіцієнт "затрати - випуск" 2000 і 2014 роки **ZN,UA**



Джерело: Дані ДПС та власні розрахунки

Рис. 3. Коефіцієнт «затрати-випуск» в окремих економіках світу : 2000 vs 2014 рр.

Джерело : розробка автора⁴

Поряд з наведеними довгостроковими деструктивними економічними тенденціями слід відзначити, що Україна належить до групи країн, що мають обмежений фінансовий ресурс для подолання наслідків поточної світової економічної кризи, яких навіть не вистачає для фінансування на достатньому для схожих країн рівні антикризових заходів з підтримки вітчизняних виробників та споживачів (докладно див.⁵).

⁴ Швабій К. Усі податки шкідливі, але ПДВ – найшкідливіший. – Режим доступу :

https://zn.ua/ukr/finances/usi-podatki-shkidlivi-ale-pdv-nayshkidlivishiy-346284_.html

⁵ Growford Institute. СТАН ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ ТА УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ у січні-вересні 2020 року. – Режим доступу : <https://growford.org.ua/publications/stan-derzavnih-finansiv-ta-upravlinna-derzavnim-borgom-u-sicni-veresni-2020-roku>

Зокрема, в сучасних умовах подолання наслідків економічної кризи, зумовленої впливом пандемії COVID-19, **у країнах з ринками, що формуються, вартість антикризових фіскальних заходів** у 2020 р. оцінюється на рівні **6% ВВП**, що в 3,5 рази відстає від рівня розвинутих країн. З цієї суми **3,5% ВВП** становлять додаткові державні видатки і недоотримані доходи, а **2,5% ВВП** - фіскальні заходи з підтримки ліквідності.

Серед великих країн з ринками, що формуються, за обсягами фіскальних пакетів порятунку найбільшими відхиленнями від середнього значення характеризуються Бразилія (вартість фіскального пакету – 14,6% ВВП), Перу (15,7%), Туреччина (13,8%), Таїланд (12,5%) та Польща (11,7% ВВП). На іншому краї спектру знаходяться Мексика (1,1% ВВП) та Уругвай (0,8% ВВП).

Обмеженість джерел фінансування стала помітним стримуючим фактором для впровадження масштабних програм підтримки економіки у багатьох країнах з ринками, що формуються, і країнах з низькими доходами. За оцінками МВФ половина з країн останньої групи наражається на високі ризики критичного загострення боргової ситуації.⁶ Саме з цієї причини фіскальні програми з підтримки ліквідності набули значного поширення у розвинутих країнах (їх середня величина складала 10,9% ВВП), але менше практикувалися в країнах з ринками, що формуються (із середнім обсягом для цих країн - 2% ВВП).

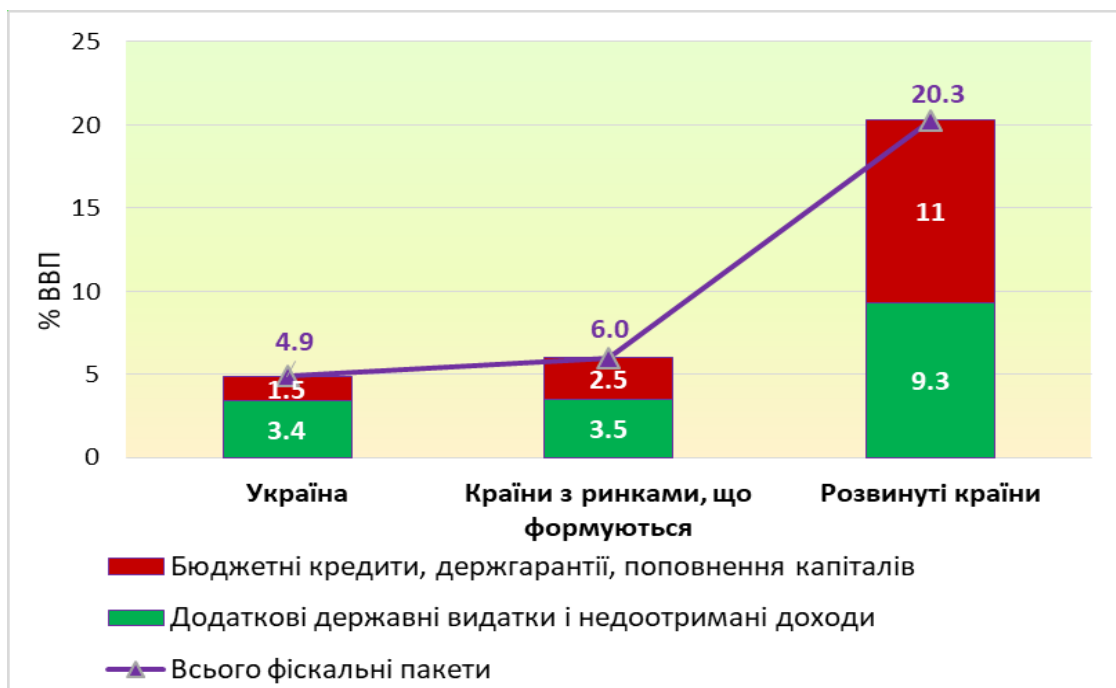


Рис. 4. Фіскальні пакети порятунку в Україні та групах країн за основними складовими в 2020 р.

Джерело: складено автором за даними МВФ "Fiscal Monitor" October 2020, для України - розрахунки автора.

⁶ International Monetary Fund. Fiscal Monitor, October 2020. – Retrieved from: <https://www.imf.org/en/Publications/FM/Issues/2020/09/30/october-2020-fiscal-monitor>

А. Веласко вказує на те, що у період пандемії та глибокої економічної кризи країни з низькими і середніми доходами мають помітно менше можливостей для залучення позичкового та іншого фінансування, порівняно з багатими країнами, а тому *бідні країни витрачають стільки, скільки можуть витратити*. І така ситуація принципово відрізняється від ситуації в *розвинутих країнах, які «витрачають стільки, скільки потрібно»* (відоме висловлювання Маріо Драгі).⁷

В цілому за висновком експертів МВФ, **пандемія проклала водорозділ між країнами, які в змозі фінансувати видатки надзвичайного стану та захищати життя людей, і країнами, які не мають такої можливості**. Приналежність конкретної країни до I чи II групи визначалася, передусім, наявним фіскальним простором і рівнем державних та приватних боргів напередодні кризи.⁸ У багатьох розвинутих країнах і деяких країнах з ринками, що формуються, масивні вливання ліквідності і купівлі фінансових активів центральними банками підживлювали процес фіскальної експансії. Однак, у бідних країнах, що розвиваються, стримуючим фактором для фіскальних експансій стали наявні фінансові обмеження.

В Україні вартість фіскального пакету порятунку оцінено нами на рівні 4,9% ВВП, що дещо відстає від середнього рівня в країнах з ринками, що формуються (6,0%). Але український показник є вчетверо нижчим, ніж у розвинутих країнах (див. рис. 4). Такі розбіжності мають як об'єктивні причини (вузький фіскальний простір, обмеженість джерел фінансування дефіциту), так і суб'єктивні - неготовність надавати суттєву підтримку бізнесу і населенню за традиційно пасивної участі держави у вирішенні суспільних проблем.

В Україні додаткові державні видатки і податкові послаблення як складові фіскального пакету порятунку оцінюються в сумі 3,4% ВВП, що майже відповідає середньому показнику в країнах з ринками, що формуються. Фіскальні заходи з підтримки ліквідності в Україні – 1,5% ВВП – за вартістю є дещо меншими, ніж у країнах з ринками, що формуються (2,5% ВВП), та багатократно меншими, ніж у розвинутих країнах (11% ВВП).

З огляду на ці обставини, актуалізує застосування не лише стандартних механізмів подолання кризових явищ, а й альтернативних інструментів державного регулювання економіки, які сприятимуть її структурній трансформації шляхом запровадження політики підтримки розвитку національного виробництва.

Україна є одним з ключових партнерів ЄС в Східній Європі, проте через асиметричність умов вільної торгівлі та асоціації, а також початковий

⁷ Andreas Velasco. Are We All Keynesian Again? – Retrieved from: <https://www.project-syndicate.org/>

⁸ Fiscal Monitor, October 2020 (вказана праця).

невисокий рівень конкурентоспроможності, Україна переживає досить складний процес деіндустріалізації. Якщо його відпустити «на самоплив» Україна в середньостроковій перспективі втратить значну частину економічного потенціалу. У зв'язку з цим Україна має вжити комплекс заходів для стабілізації ситуації, одним з таких заходів може бути впровадження вимог щодо локалізації в державних закупівлях (Local content requirements). **Отже, ініціатива щодо прийняття проекту Закону України №3739 є обґрунтованою і своєчасною. Їх застосування, як буде показано далі, є поширеною практикою у світі, а сутність полягає у наступному.**

Локалізація надає переваги місцевим суб'єктам (таблиця 1), які можуть розглядатися як дискримінаційні для зарубіжних виробників/ постачальників. Але без таких переваг на етапі зростання і зміцнення конкурентоспроможності у багатьох випадках національні виробники просто не матимуть шансів на виживання. Правила локалізації можуть суперечити низці інвестиційних договорів на двосторонньому та багатосторонньому рівнях, зокрема угодам про вільну торгівлю (FTAs), двостороннім інвестиційним договорам (BITs), угодам Світової організації торгівлі (COT).

Таблиця 1

Форми, види та цілі політики локалізації

<i>Політика локалізації може бути класифікована:</i>	<i>Види локалізації</i>
<ul style="list-style-type: none"> ✓ відповідно до мети і наданих переваг - ліцензування, державні закупівлі, фінансові стимули та неформальні вимоги [1]; ✓ на основі трьох видів втручання - втручання в державний сектор, втручання в приватний сектор та співпраця з місцевими громадами [2]: <p>1. Державні інтервенції, як правило, реалізуються урядом з використанням стимулюючого або регуляторного підходу. Регуляторний підхід часто прив'язаний до кількісних вимог (обсягу або вартості) та якісних вимог (обов'язок</p>	<p><i>Локалізація даних:</i> вимоги щодо збереження, обробки даних в межах країни. Включає обмеження вільного потоку інформації через кордони, що лежить в основі відкритого Інтернету;</p> <p><i>Вимоги до локального вмісту</i>¹⁰: певна сума кінцевої вартості товару або послуги буде джерелом всередині країни шляхом придбання або виробництва місцевими компаніями.</p> <p><i>Вимоги до передачі технологій:</i> заходи, що вимагають від бізнесу передачі власної інтелектуальної власності безпосередньо місцевим конкурентам або через державні установи.</p> <p><i>Вимоги до локальної присутності:</i> вимога компанії створити місцевий офіс в країні</p>

¹⁰ Немає узгодженого визначення **місцевого вмісту (контенту)**. Це набір інструментів політики, введених в силу національними урядами для забезпечення того, щоб певна частка факторів виробництва (праці, поставки, технології, знань), необхідних на кожному етапі ланцюга створення вартості, надходила з вітчизняної економіки. Іншими словами, це заходи політики, що реалізуються на державному (суб-національному або регіональному) рівні та вимагають від іноземних або вітчизняних інвесторів певного відсотка проміжних товарів місцевого виробництва.

звітувати або обґрунтовувати найм іноземної робочої сили);

2.Приватні інтервенції, коли уряд встановлює лише рамки для локалізації, а поштовх до їх впровадження походить від самої галузі. Мотивом таких втручань є, як правило, розвиток ланцюга поставок та/або забезпечення соціальної ліцензії на діяльність⁹;

3.Співпраця з місцевими громадами призводить до забезпечення соціальної ліцензії на діяльність і залишає позитивний вплив. Проекти розвитку, спрямовані на підвищення добробуту громад, можуть значно знизити соціальні ризики галузевих проектів і тому часто підтримуються.

або надавати товари або послуги з використанням місцевих об'єктів, інфраструктури або агентів тощо.

Стандарти та оцінка відповідності: вимоги дотримуватися унікальних, неглобальних технічних стандартів або проводити дублюючі або надмірно обмежувальні процедури оцінки відповідності без визнання міжнародних норм сучасних технологій та інновацій.

Вимоги до інновацій корінних народів: вимоги до використання або нав'язування переваги вітчизняної технології.

Вимоги до внутрішньої зайнятості: вимоги до досягнення певного рівня внутрішньої зайнятості.

Цілі локалізації:

Місцеве працевлаштування, розвиток внутрішнього ринку праці та передача навичок/ноу-хау: створення зайнятості (наприклад, зелені робочі місця тощо), навчання національного персоналу та передачі навичок та ноу-хау (або, наприклад, шляхом запровадження мінімальних кількісних вимоги до місцевого найму або розбудови місцевого потенціалу);

Створення або додавання місцевої вартості, збільшення місцевих зв'язків та розвиток місцевої інфраструктури: пріоритетом є стимулювання розвитку вітчизняної промисловості, ланцюгів поставок, місцевого постачання та збільшення участі у власності місцевих компаній (наприклад, через преференційний режим під час торгів, політики ініженізації), спільні підприємства між іноземними інвесторами та вітчизняними суб'єктами, а також участі у державному капіталі для сприяння конкурентоспроможності вітчизняних фірм на міжнародному рівні;

Економічна диверсифікація;

Сприяння інноваціям, технологіям, дослідженням і розробкам, передачі технологій та створення/збільшення місцевих технологічних можливостей: це може бути вимоги витратити частку витрат іноземної компанії на фінансування R&D проектів або інноваційних центрів;

Забезпечення місцевої власності на «важливі галузі»: наприклад, електроенергію та авіацію;

Проекти місцевих громад: компанії часто працюють з місцевими громадами, щоб компенсувати їм проблеми, спричинені місцевою промисловістю (наприклад, екологічна шкода, порушення прав людини) або поділитися з ними невеликою часткою переваг для запобігання напруженості в суспільстві, вандалізму тощо

Джерело: складено авторами на основі [1, 2, 3, 4].

⁹ Соціальна ліцензія на діяльність (SLO-social license to operate), або просто соціальна ліцензія, тісно пов'язана із поняттям стійкості та потрійним підсумком (прибуток, люди та планета).

На рисунку 5 представлені багатосторонні угоди СОТ, які можуть бути порушені через політику місцевого контенту¹¹. Двосторонні або регіональні угоди можуть бути ще більш обмежувальними, що визначається їх характером і партнерами-підписантами (див. пункт 2).

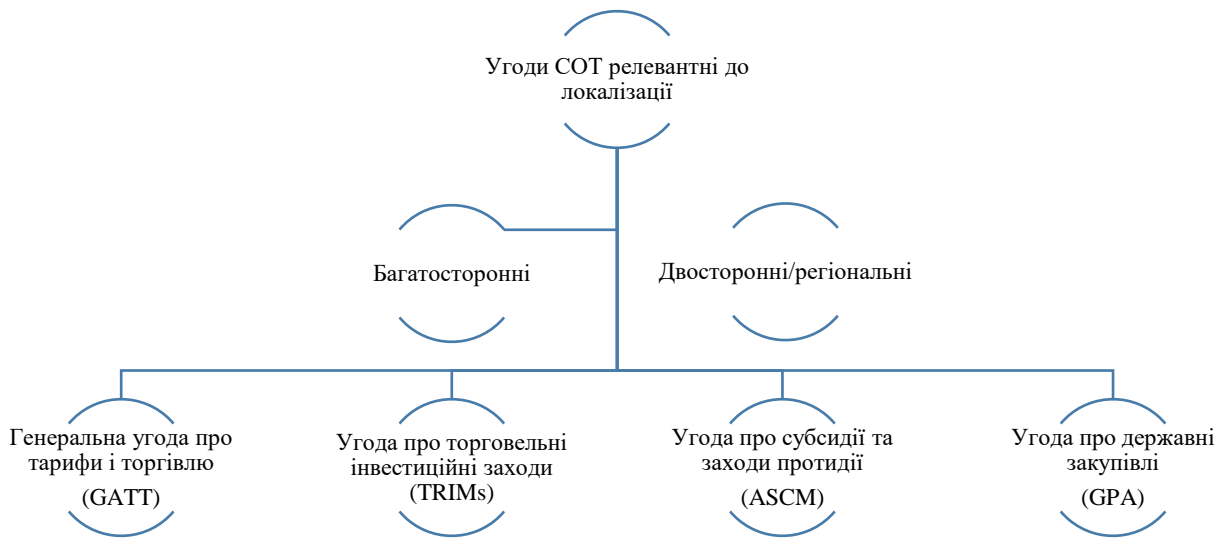


Рисунок 5. Багатосторонні угоди СОТ, які можуть бути порушені через локалізацію

Джерело: складено на основі [4]

У книзі правил СОТ *Генеральна угода про тарифи і торгівлю* (GATT 1947, що є частиною GATT 1994), яка передувала появі Світової організації торгівлі (СОТ), значно обмежувалося застосування інструментів торговельної політики, що використовувалися в минулому для сприяння промислового розвитку [5]. Відповідно до статті III GATT країни не дискримінують товари місцевого виробництва та імпортовані¹² [6, 7]. В той самий час стаття XI.1 GATT повністю передбачає застосування кількісних обмежень (на кшталт квот) і регулює використання неавтоматичних систем ліцензування. Діяльність державних торговельних підприємств врегульована статтею XVII GATT. Стаття XX GATT надає

¹¹ Зокрема, це положення статті III (§1, §4, §5, §8a) та статті XX (§b, §d, §g, §j) Генеральної угоди про тарифи і торгівлю (GATT), статті 2 та Додатку «Ілюстративний перелік» Угоди про торговельні інвестиційні заходи (TRIMs), статті 1 та статті 3 Угоди про субсидії та заходи протидії (ASCM), а також статті 1 та статті 5 Угоди про державні закупівлі (GPA), які обмежують політику місцевого контенту. Багатостороння угода GATS обмежується лише послугами.

¹² Статті III:4 і III:5 обмежують схеми підтримки локалізації, а пункт 8a спеціально їх не виключає. Пункт 8a статті III виключає державні закупівлі з зобов'язання національних угод, за винятком будь-яких закупівель, запланованих відповідно до Угоди про державні закупівлі.

можливість політикам реалізувати політику місцевого контенту, якщо відповідач - член СОТ може довести (§b), що його захід захищає або спрямований на захист «людського, тваринного або рослинного життя або здоров'я» і якщо так, то необхідно досягти цієї мети, або (§g), що захід пов'язаний з «збереженням вичерпних природних ресурсів». Крім того, захід повинен бути «ефективним у поєднанні з обмеженнями внутрішнього виробництва або споживання». § d статті XX ГАТТ стосується заходів, які «необхідні для забезпечення дотримання законів або нормативно-правових актів, які не суперечать положенням цієї угоди». §j стосується заходів, які «мають важливе значення для придбання або розповсюдження продукції в цілому або для локального короткого постачання».

Угода про торговельні інвестиційні заходи (TRIMs), зокрема, забороняє використання більшості форм вимог щодо ефективності інвестицій для товарів, що передбачено в Додатку «Ілюстративний перелік». Однак країнам, що розвиваються, дозволяється зберігати TRIMs в тій мірі, в якій заходи узгоджуються з конкретними виключеннями¹³, дозволеними статтею XVIII ГАТТ 1994 року в силу потреб економічного розвитку і підлягають повідомленню Генеральній Раді. На додаток до тимчасового звільнення від TRIMs для країн з низькими доходами, правила **СОТ Спеціальні та диференціальні положення (SDT¹⁴[8])** дозволяють країнам, що розвиваються (країни з низьким і середнім рівнем доходу) впроваджувати деякі політики місцевого контенту з метою розвитку місцевих галузей промисловості в конкретних секторах. Наприклад, деякі галузі промисловості часто не мають конкурентного масштабу, і їх потрібно захищати, поки вони не зможуть досягти потрібного обсягу [9].

Крім того, різні інші угоди СОТ містять правила, які обумовлюють дизайн, застосування та використання локалізації. До них відносяться [10]:

(1) Угода про субсидії та заходи протидії (ASCM¹⁵ [4]);

¹³ Відповідно до статті 1 пункту L GPA «виключення означає будь-яку умову або зобов'язання, що заохочує місцевий розвиток або покращує платіжні рахунки Партії (Сторони), такі як використання внутрішнього контенту, ліцензування технологій, інвестицій, контр торгівлі та аналогічні дії або вимоги»

¹⁴ Угоди СОТ містять спеціальні положення, які надають країнам, що розвиваються, особливі права і дозволяють іншим членам ставитися до них більш сприятливо. Це «Спеціальні та диференціальні положення» (SDT) включають: довші терміни виконання угод та зобов'язань; заходи щодо збільшення торгових можливостей для цих країн; положення, що вимагають від усіх членів СОТ захисту торговельних інтересів країн, що розвиваються

¹⁵ ASCM охоплює багатосторонні сфери, які регулюють надання субсидій, з одного боку, і застосування заходів протидії, щоб компенсувати травми, спричинені субсидованим імпортом, з іншого. Стаття 1 ASCM визначає субсидію як існуючу, якщо є фінансовий внесок або цінова підтримка, надана урядом, що надає вигоду вітчизняним фірмам, стаття 3 ASCM також прямо забороняє субсидії двох видів: субсидії, які залежать від експортної ефективності (тобто експортні субсидії) та субсидії, які залежать від використання вітчизняних товарів проти імпорту (тобто локальний контент та інші субсидії на імпортозаміщення)

(2) **GATS**, якою регулюються заходи локалізації, які можуть вплинути на іноземні інвестиції та зайнятість місцевого та іноземного персоналу. Хоча GATS надає чіткі вказівки щодо видів заходів, які дозволені чи ні, на відміну від GATT, заходи локалізації місцевого контенту регулюються лише в тій мірі, в якій країни мають конкретні зобов'язання. Як наслідок, країни зберігають значний запас маневру розробляти та впроваджувати їх у секторах послуг, які не зазначені в документі.

(3) Положення, передбачені GATT і GATS не регулюють публічні закупівлі. Для реагування на політичний тиск щодо боротьби з дискримінаційним поведінням на користь місцевих постачальників, зокрема щодо тендерних процедур контрактів вище певного фінансового порогу, деякі члени СOT домовилися про багатосторонню **Угоду про державні закупівлі (GPA¹⁶)**, дія якої обмежується лише сторонами-підписантами. Наріжним каменем GPA є недискримінація між місцевими та іноземними постачальниками¹⁷. GPA - це міжнародний договір, що має обов'язковий характер, заснований на принципах недискримінації, прозорості та процесуальної справедливості. Ці три принципи відображені в наступних елементах тексту Угоди: національний режим та недискримінація - для покритих закупівель; мінімальні стандарти щодо національних процедур закупівель - ці положення кодифікують визнані найкращі міжнародні практики у сфері державних закупівель; прозорість інформації, пов'язаної із закупівлями.

¹⁶ Угода про державні закупівлі (GPA) складається з 20 партій (сторін), що охоплюють 48 членів СOT (включаючи Європейський Союз та його 27 країн-членів, та Велику Британію, на яких поширюється Угода, як одну партію (сторону)). Ще 36 членів/спостерігачів СOT та чотири міжнародних організації беруть участь у комітеті GPA як спостерігачі. 12 з цих членів зі статусом спостерігача знаходяться в процесі підключення до Угоди. Один з цих спостерігачів, Велика Британія, прагне приєднатися до переглянутої GPA у власному праві на період після перехідного періоду (передбаченого угодою про вихід між ЄС і Великобританією), протягом якого Велика Британія ще розглядається як держава-член Європейського Союзу (GPA/CD/2).

¹⁷ На практиці на додаток до багатосторонніх зобов'язань, багаті на ресурси країни мають договірні зобов'язання зі своїми видобувними компаніями, які та/або підписали двосторонні договори, такі як інвестиційні угоди або угоди про вільну торгівлю. Ці угоди, як правило, на користь інвесторів, намагаються вийти за рамки положень СOT або шляхом поглиблення обмежень, або шляхом додавання нових зобов'язань, які в даний час виходять за рамки СOT. Вони суттєво обмежують політичний простір багатих на ресурси країнах для використання локалізації.

II. Аналіз регулювання питань публічних закупівель в Угодах про асоціацію ЄС з іншими країнами

Зважаючи на те, що в Україні з 2017 року набула чинності Угоди про асоціацію ЄС, важливим аспектом в контексті імплементації будь-яких заходів політики розвитку власної економіки, в тому числі цінних інструментів локалізації в публічних закупівлях, є дослідження нормативних положень Угод про міжнародне співробітництво та інтеграцію щодо відкриття доступу до процедур закупівель на умовах недискримінації та взаємності. Для цілей нашого дослідження обрані наступні країни: Албанія, Алжир, Боснія і Герцеговина, Грузія, Єгипет, Ізраїль, Йорданію, Косово, Ліван, Марокко, Молдова, ПАР, Північна Македонія, Сербію, Туніс, Туреччина, Чилі, Чорногорія та Україна.

Регламентация відносин, зокрема і в сфері публічних закупівель, між країнам з ЄС визначається різними видами Угод про співпрацю (табл. 2). *Угоди укладаються в рамках двох політик ЄС:*

- ✓ *стабілізації та асоціації, за якої ЄС укладає Угоди з країнами, що не є членами ЄС, щодо отримання можливості безмитного доступу до деяких або всіх ринків ЄС та фінансової або технічної допомоги в обмін на зобов'язання політичних, економічних, торговельних реформ і забезпечення прав людини в цій країні.*
- ✓ *європейської політики сусідства, яка спрямована на те, щоб не припустити виникнення нової лінії розподілу між розширеним ЄС та його сусідами, і надати їм можливість брати участь в різних видах діяльності ЄС шляхом тіснішої політичної, економічної, культурної співпраці та взаємодії в галузі безпеки.*

Нормативні положення щодо здійснення публічних закупівель в угодах з ЄС не суперечать вимогам СОТ та Угоді про публічні закупівлі (GPA)¹⁸ на основі принципів відкритості, прозорості та недискримінації.

Наведена таблиця 2 вказує на те, що **навіть потенціальним членам Європейського Союзу надаються певні перехідні періоди для того, щоб лібералізувати сферу публічних закупівель.**

¹⁸ Україна під'єднана до GPA з 18 травня 2016 року.

Таблиця 2

Публічні закупівлі та локальні обмеження в сфері публічних закупівель в Угодах про міжнародне співробітництво з ЄС окремих країн

Назва документу, що регламентує відносини з ЄС	Країни	Найвні Положення щодо процедури та локальних обмежень публічних закупівель в Угодах						
		взаємна і поступова лібералізація процедур публічних закупівель	відкриття публічних закупівель на підставі недискримінації та взаємності	забезпечення прозорих, конкурентних та відкритих торгів	сприяння зближенню процедур закупівель з існуючими практиками в ЄС	локальні преференції для вітчизняних виробників та їх поступове скорочення	тимчасове обмеження доступу до публічних закупівель компаній з ЄС	обмеження державної допомоги вітчизняним виробникам
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Угода про асоціацію (УА)	<i>Грузія</i>	+	+	+	+		+	+
	<i>Молдова</i>	+	+	+	+		+	+
	<i>Україна</i>	+	+	+	+		+	+
Угода про стабілізацію та асоціацію (УСА)	<i>Албанія</i>	+	+	+	+		+	+
	<i>Боснія і Герцеговина</i>	+	+	+	+	+	+	+
	<i>Косово</i>	+	+	+	+	+	+	+
	<i>Північна Македонія</i>	+	+	+	+	+	+	+
	<i>Сербія</i>	+	+	+	+	+	+	+
	<i>Чорногорія</i>	+	+	+	+	+	+	+
Угода про налагодження асоціації (УНА)	<i>Туреччина</i>							
	<i>Чилі</i>	+	+			+		+
Європейсько-середземноморська угода про налагодження асоціації (ЄСУА)	<i>Ізраїль</i>		+	+				+
	<i>Йорданія</i>		+	+				+
	<i>Ліван</i>		+	+				+
	<i>Марокко</i>		+	+				+
	<i>Туніс</i>		+	+				+
Європейсько-середземноморська угода про асоціацію (ЄСУА)	<i>Алжир</i>		+	+				+
	<i>Єгипет</i>		+	+				+
Угода про торгівлю, розвиток і співробітництво (УТРС)	<i>ПАР</i>		+					+

Джерело: складено авторами на основі Додатку 1 та [11]

Угоди про асоціацію (УА)

Відповідно до Статті 148 Розділу 8 Угоди про асоціацію між Європейським Союзом та Європейським співтовариством з атомної енергії та їхніми державами-членами, з одного боку, та Україною з іншого Сторони **визнають внесок прозорих, недискримінаційних, конкурентних та відкритих торгів у сталий економічний розвиток** та встановлюють як свою мету ефективно, взаємне та поступове відкриття відповідних ринків закупівель. Цей розділ передбачає **взаємний доступ до ринків державних закупівель на основі**

принципу національного ставлення на державному, регіональному та місцевому рівнях для публічних контрактів та концесій у публічному секторі, а також у сфері комунальних послуг. Він передбачає прогресивне наближення законодавства про державні закупівлі в Україні до *acquis*¹⁹ державних закупівель ЄС, що супроводжується інституційною реформою та створенням ефективної системи державних закупівель на основі принципів, що регулюють державні закупівлі в ЄС, та термінів і визначень, викладених у Директиві 2004/18/ЄС Європейського Парламенту та Раді від 31 березня 2004 року про координацію процедур присудження державних контрактів, державних контрактів на постачання та державних контрактів на надання послуг (далі – Директива 2004/18/ЄС») та Директиви 2004/17/ЄС Європейського Парламенту та Раді від 31 березня 2004 року, що координує процедури закупівель суб'єктів, що працюють у воді, секторах енергетики, транспорту та поштового зв'язку. Теж саме передбачене в Угодах про асоціацію з досліджуваними країнами (Республіка Молдова, Грузія).

Доступ до ринку публічних закупівель, що надається Європейському Союзу:

з боку України регламентується Додатком XXI-А Угоди і визначає певний порядок, зокрема, за контрактами на поставку товарів для центральних органів влади відкриття настає через 6 місяців з дати набрання чинності Угодою; контрактами на поставку товарів для державних, регіональних та місцевих органів влади та організацій публічного права - 3 роки з дати набрання чинності Угодою; контрактами на поставку товарів для всіх замовників комунального та інфраструктурного секторів - 4 роки з дати набрання чинності Угодою. Доступ до ринку публічних закупівель;

з боку Республіки Молдови регламентується Додатком XXIX-B та має схожий графік відкриття доступу, окрім положень щодо відкриття доступу за контрактами на поставку товарів для центральних органів влади, яке настає через 9 місяців з дати набрання чинності Угоди;

доступ до ринку компаніям ЄС, наданий Грузією згідно Угоди про асоціацію, здійснюється за наступним графіком: контракти на поставку товарів для центральних органів влади – через три роки після дати набрання чинності угоди; контракти на поставку товарів для державних, регіональних та місцевих органів влади та організацій публічного права – через п'ять років після дати набрання чинності угоди; контракти на поставку товарів для всіх замовників комунального та інфраструктурного секторів – через шість років після дати набрання чинності угоди.

В Угоді про асоціацію з Молдовою та Україною передбачене **сприяння зближенню процедур закупівель з існуючими практиками в ЄС**. Грузія також

¹⁹**Acquis communautaire** - сукупність різних принципів, правил і норм, накопичених в рамках нормального функціонування системи і нормального розвитку

гарантує, що її законодавство про державні закупівлі поступово наближається до законодавства ЄС з публічних закупівель.

Угоди про стабілізацію та асоціацію (УСА)

В Угодах про стабілізацію та асоціацію (з Сербією, Боснією і Герцеговиною, Північною Македонією, Албанією, Косово, Чорногорія) також зазначається про **відкриття державних контрактів на підставі недискримінації та взаємності** та отримання компаніями ЄС доступу до контрактних процедур за не менш сприятливими умовами, ніж ті, що надаються місцевим компаніям. Хоча компанії ЄС, які не створені в країні-партнері, мають тимчасове обмеження доступу до публічних закупівель, як правило, протягом **перших п'яти років після набрання чинності Угод**, окрім Угоди з Албанією – перших чотирьох років, Чорногорії - з моменту набрання чинності Угодою. При чому, протягом п'ятирічного перехідного періоду країна, що асоціюється (Косово, Боснія і Герцеговина, Сербія) забезпечить **поступове скорочення існуючих преференцій для місцевих постачальників після набрання чинності Угод**, зокрема пільгова ставка становила максимум 15 відсотків у перший і другий рік, максимум 10 відсотків в третій і четвертий рік і максимум 5% за п'ятий рік. В окремих країнах, наприклад Косово, преференції мають бути повністю скасовані не пізніше кінця п'ятого року після набрання чинності Угоди. Крім того, передбачено, що протягом двох років з дати набрання чинності Угоди Вищий адміністративний суд ЄС може переглянути преференції та прийняти рішення про скорочення часових рамок.

Європейсько-середземноморська угода про налагодження асоціації (ЕСУА)

Європейсько-середземноморські угоди про асоціацію з ЄС (Єгипет та Алжир) та Європейсько-середземноморські угоди про налагодження асоціації з ЄС (Ізраїль, Йорданія, Ліван, Марокко, Туніс) передбачають, що Сторони погоджуються на **поступову лібералізацію публічних закупівель**. Зокрема, Угода з Ізраїлем регламентує вжиття заходів для спільного відкриття відповідних ринків публічних закупівель та ринків комунальних послуг для закупівлі товарів, робіт і послуг, які виходять за рамки того, що було охоплено Угодою СОТ про державні закупівлі. Що стосується державних підприємств і підприємств, які мають спеціальні або виключні права, Рада Асоціації гарантує, що **з п'ятого року після дати набрання чинності не вживаються і не підтримуються заходи**, які спотворюють торгівлю між ЄС та країнами, що асоціюються в тій мірі, в якій вона суперечить інтересам Сторін.

Угода про налагодження асоціації (УНА)

Угода про налагодження асоціації з Чилі передбачає ефективне та взаємне відкриття своїх ринків публічних закупівель. Кожна Сторона гарантує, що публічна закупівля відбувається прозоро, розумно і недискримінаційно, по

відношенню до будь-якого постачальника будь-якої Сторони однаково із забезпеченням принципу відкритої та ефективної конкуренції. Крім того, кожна Сторона забезпечує: що її компанія не ставиться менш сприятливо до місцевого постачальника, ніж до іншого постачальника, на підставі ступеня іноземної приналежності або власності особою іншої Сторони; що її компанії **не дискримінують місцевого постачальника** на підставі того, що товари або послуги, що пропонуються постачальником для конкретних покупок, є товарами або послугами іншої Сторони. Кожна Сторона гарантує, що її суб'єкти господарювання, коли їх кваліфікують і відбирають як постачальників товарів або послуг, не розглядають, не шукають і **не нав'язують національні преференції**, такі як маржа, при оцінці заявок або укладання договорів, цінової переваги. В Угоді про налагодження асоціації з Туреччиною відсутні положення щодо публічних закупівель. Угода про торгівлю, розвиток і співробітництво з ПАР визначає, що сторони погоджуються співпрацювати для забезпечення того, щоб доступ до договорів про закупівлі Сторін регулювався системою, яка є справедливою та прозорою.

В Угодах усіх досліджуваних країн передбачено **обмеження державної допомоги вітчизняним виробникам**.

У Додатку I, таблиці 1 подано інформацію щодо нормативних положень і обмежень у сфері публічних закупівель, які включено до Угод про асоціацію та стабілізацію різних країн з ЄС. Зокрема, вказується на наявність чи відсутність положень про локалізацію та/ або регламентацію доступу до публічних закупівель компаній з ЄС.

III. Аналіз міжнародного досвіду стимулювання національної промисловості шляхом включення вимог про локалізацію до законодавства з питань державних закупівель

Незважаючи на те, що де-юре використання інструментів політики локалізації в державних закупівлях досить обмежене для членів СОТ та торговельних партнерів ЄС наявністю обов'язкових нормативно-правових актів та угод, на практиці використання таких заходів²⁰ продовжує зростати. Так за даними GTA²¹ [12] спостерігається постійне **збільшення таких інтервенцій**. За період 2009-2020 рр середня кількість додаткових щорічно реалізованих заходів становить +58 (рис.6).

Інструменти локального контенту публічних закупівель за 2009-2020 рр. становлять переважну більшість дискримінаційних втручань - 665 заходів (81 % від загальної кількості локалізаційних інтервенцій в публічних закупівлях). Маржа цінових переваг є найбільш часто використовуваним інструментом для прямої дискримінації - 114 заходів (14 %). Обмеження доступу на ринок державних закупівель є другим найбільш часто використовуваним інструментом для прямої дискримінації іноземних учасників – 41 захід (5 %). Ще одне цікаве питання щодо дискримінаційних бар'єрів на міжнародних ринках державних закупівель – це середня тривалість заходів та рівень реалізації [13]. У відносному вираженні заходи з державних закупівель мають більшу тривалість порівняно з тарифними інтервенціями. Більшість заходів були реалізовані на національному рівні (90%). Їх кількість була найвищою в 2009 році, склавши 70 нових представлених інструментів.

Аналіз бази даних GTA показує, що США є країною, яка запровадила найбільшу кількість заходів локального контенту у міжнародних державних закупівлях (більше 600 заходів за 2009-2020 роки), тоді як постраждали від впливу таких інтервенцій країни ЄС, Китай, Канада, Бразилія, ПАР та інші. Україна не є виключенням серед країн, які використовують і зазнають вплив від політики локалізації міжнародних публічних закупівель. Так, аналізуючи дані рисунку 4, на імпорт товарів з України впливають як шкідливі, так і ліберальні 518 заходів політик локального контенту в публічних закупівлях її торговельних партнерів з

²⁰ Історично склалося так, що локалізація в державними закупівелями представлена в наступних **формах**: цінові преференції вітчизняним фірмам, які виконують державні закупівлі; обов'язкова мінімальна частка вітчизняних товарів і послуг, що використовуються у виробництві (локальний контент); ліцензування імпортних процедур, спрямованих на перешкоджання іноземним постачальникам та дискреційні рекомендації, які заохочують вітчизняні фірми, але перешкоджати іноземним фірмам.

²¹ Global Trade Alert - створена у листопаді 2008 року, надає інформацію про імплементовану кількість всіх видів торговельно-дискримінаційних і торговельних лібералізуючих заходів

усього світу (в тому числі 3 з ЄС). Хоча такі інструменти наша країна використовувала за 12 останніх років лише один раз.

кількість нових інтервенцій в рік

ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ		ШКІДЛИВИХ	
2009	1	2009	71
2010	2	2010	51
2011	0	2011	59
2012	5	2012	61
2013	7	2013	54
2014	10	2014	73
2015	18	2015	59
2016	15	2016	65
2017	2	2017	29
2018	4	2018	110
Інші	7	Інші	105

постраждали від інтервенцій країни

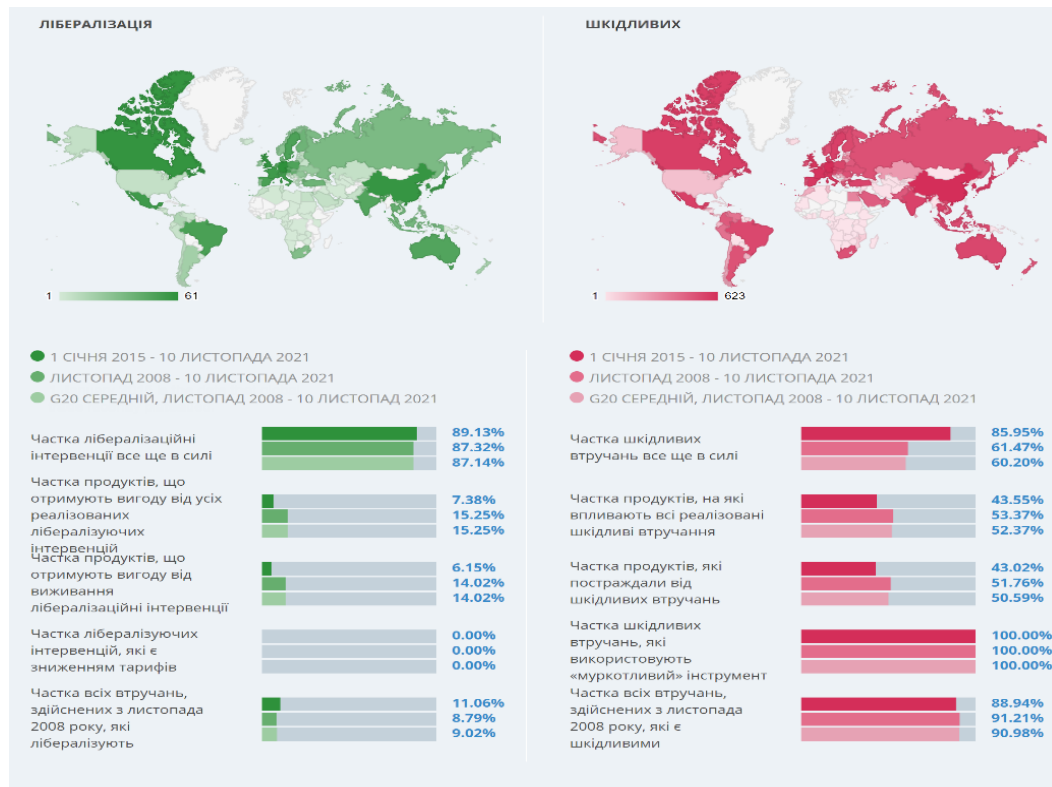


Рисунок 6. Глобальний вплив політики місцевого контенту в публічних закупівлях, кількість інтервенцій (2009-2020)

Джерело: дані з GTA [12]

вплив політики місцевого контенту України



кількість заходів локалізації в публічних закупівлях різних країн світу, які впливають на імпорт з України

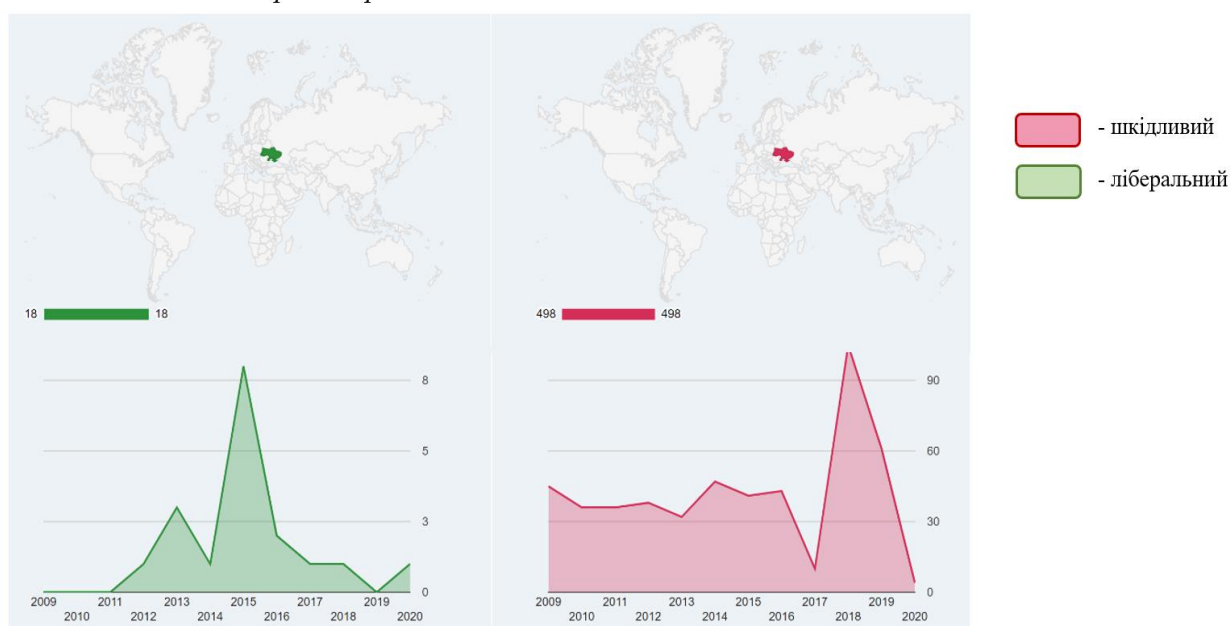


Рисунок 7. Порівняльний аналіз використання інтервенцій з місцевим контентом в публічних закупівлях²² у відносинах «країни світу та Україна» (2009-2020 рр)

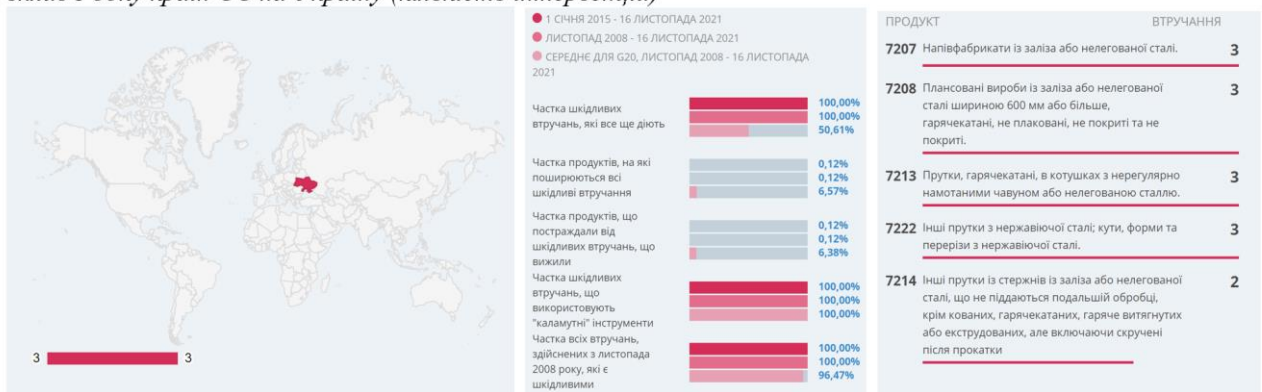
Джерело: дані з GTA [12].

У березні 2009 року уряд України оголосив про зміну місцевих вимог щодо участі у певних державних закупівлях, зокрема щодо поставки техніки агропромислового комплексу. Основним напрямом розвитку машинобудування «для сільського господарства є збереження та забезпечення прогресивного розвитку галузі, зокрема на умовах міжнародної кооперації, з урахуванням нових вимог щодо підвищення надійності, потужності і продуктивності техніки та обладнання для агропромислового комплексу; стимулювання експорту сільськогосподарської техніки; здешевлення кредитів для

²² пов'язаних з імпортом товарів.

сільськогосподарських товаровиробників для закупівлі вітчизняної техніки; організація сервісного обслуговування та ремонту техніки; сприяння локалізації виробництва техніки в Україні не менш як 80 відсотків її загального обсягу; підвищення якісних характеристик вітчизняної техніки; підготовка інженерних та робітничих кадрів» [14]. За даними GTA²³, це був єдиний випадок локалізації за останні 12 років в сфері публічних закупівель, що мав дискримінаційний вплив на обсяги імпорту сільськогосподарської техніки з 25 країн світу (в тому числі 13 країн ЄС) [12] (рис.8). Крани Європи, в свою чергу, через локалізаційні інтервенції обмежують експорт металургійних виробів з України.

вплив з боку країн ЄС на Україну (кількість інтервенцій)



вплив з боку України на країни ЄС (кількість інтервенцій)

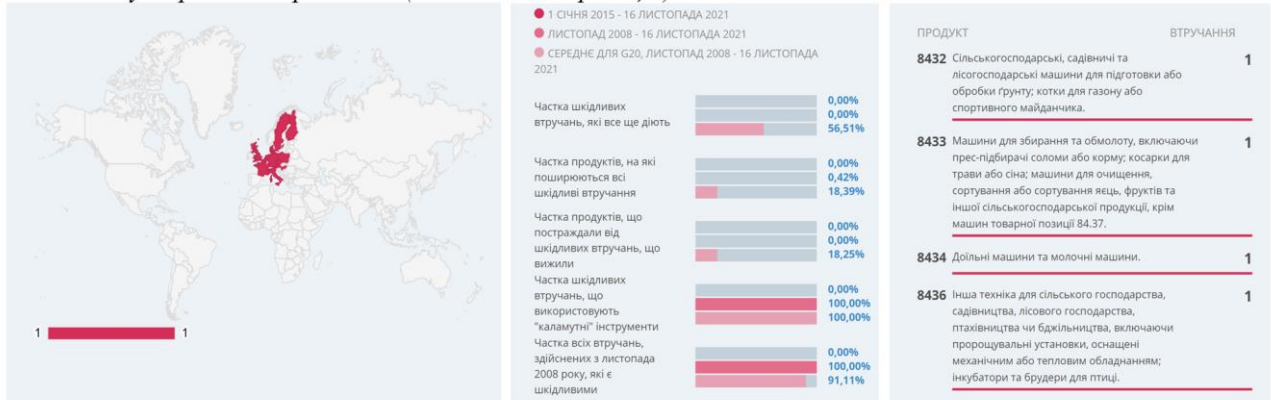


Рисунок 8. Порівняльний аналіз використання інтервенцій з місцевим контентом в публічних закупівлях²⁴ у відносинах ЄС (27+1) та України (2009-2020 роки)

Джерело: дані з GTA [12]

Аналізуючи практику використання інструментів локалізації в публічних закупівлях місцевого контенту обраних для дослідження країн, лише сім з них

²³ Портал моніторингу Попереджень глобальній торгівлі (GTA), має найповніше висвітлення всіх видів торгово-дискримінаційних та лібералізуючих торговельних заходів країн

²⁴ пов'язаних з імпортом товарів

застосовують преференції для місцевих виробників та чинять вплив на імпорт з ЄС (в т.ч. табл. 3). Треба відмітити, що найбільшу кількість шкідливих впливів здійснює ПАР та Туреччина в галузях важкої промисловості й машинобудуванні та Ізраїль в галузях легкої промисловості та фармацевтики.

Таблиця 3

Окремі випадки та вплив локалізації публічних закупівель на імпорт країн ЄС (2009-2020 рр.)

Країна, що підписала Угоду співпраці з ЄС	Кількість випадків локальних обмежень в публічних закупівлях за 2009-2020 рр.	Сфера економічної діяльності, яка зазнає вплив	Кількість країн ЄС, які підпадають під дію імпорتنних обмежень
ПАР	5	Конструкційні металеві вироби та деталі	27+1
	4	Прилади та контрольне обладнання, крім оптичних приладів	
	4	Електродвигуни, генератори та трансформатори; частин	
	4	Насоси, компресори, гідравлічні та пневматичні силові двигуни; частин	
	3	Апарати звукозапису; мікрофони, гучномовці тощо.	
Туреччина	2	Вироби із заліза або сталі	12+1
	2	Залізничні та трамвайні локомотиви та рухомий склад; частин	
	1	Автомобілі, причеи та напівпричеи; частин	
	1	Кузови автотранспортних засобів; причеи та їх частини	
Ізраїль	1	Трикотажні або в'язані тканини	9+1
	1	Носіння одягу, крім хутряного одягу	
Україна	1	Сільськогосподарські та лісогосподарські машини та запчастини	12+1

Джерело: дані з GTA [12]

Для закупівлі товарів і послуг турецькі урядові замовники можуть вставляти в тендерну документацію положення, які обмежують участь іноземних компаній у державних закупівлях. Також вітчизняним учасникам дозволяється цінова перевага до 15 відсотків вище, ніж іноземним учасникам торгів, до тих пір, поки замовник підтверджує, що товари та послуги, які отримують таку перевагу, є внутрішніми за походженням. У залізничних районах ланцюга поставок спостерігається широка співпраця з зарубіжними компаніями, тому сектор має

великий досвід у передачі технологій – передача технологій може відкритися з 20-відсотковим місцевим контентом, що зростає до 50 відсотків і більше в майбутньому [15]. Іноземні учасники також можуть скористатися ціновою перевагою, якщо отримають сертифікат вітчизняних товарів на продукцію, яку вони виробляють в Туреччині, або пропонують продукцію з сертифікатом вітчизняних товарів. Для тендерів з однаковою вартістю на етапі оцінки перевага може бути надана постачальнику, пропозиція якого має більше турецького контенту. Обов'язкова внутрішня маржа (цінова перевага до 15%) застосовується до процедур закупівлі товарів для середньо- та високотехнологічної продукції. У 2015 році Міністерство промисловості і технологій виготовив перелік цієї продукції. Перелік оновлюється в січні кожного року за підсумками консультацій з підприємствами сектору та повідомляється органу державних закупівель [16].

Уряд Туреччини в 2017 році вперше запровадив вимогу щодо локалізації, яка застосовується до проектів, пов'язаних із залізничним транспортом, що здійснюються цілим рядом органів місцевого самоврядування, тобто місцевими муніципалітетами, спеціальними адміністраціями провінцій, а також іншими пов'язаними структурами. Зокрема, згідно з нормативними вимогами [17], місцеві органи влади Туреччини вперше повинні були використати мінімум 51% місцевих товарів під час участі у залізничних проектах щодо виробництва метрополітенів, легких залізничних систем, трамваїв, а також інших подібних транспортних засобів. Тим не менш, уряд Туреччини не визначає переліку конкретних заходів, які суб'єкти місцевого самоврядування повинні вжити, щоб розширити використання вітчизняних товарів та послуг у своїх залізничних проектах.

В 2013 році Уряд Ізраїлю підписав продовження так званого «Закону про захист текстилю», який вимагає від усіх офіційних сил безпеки (армії, поліції, прикордонного патрулювання тощо) купувати продукцію ізраїльського виробництва. Силам безпеки дозволено вибирати іноземного конкурента, лише якщо пропозиція становить менше половини ціни, яку пропонують ізраїльські фірми.

Окрім вищезазначених країн, Боснія і Герцеговина та Сербія окреслюють «внутрішні преференції» у своїх положеннях про державні закупівлі, які відповідають Угодам з ЄС, тобто пільговий режим для пропозицій, поданих вітчизняними економічними операторами. У Боснії і Герцеговині ціни, наведені в тендерних пропозиціях, поданих вітчизняними учасниками, мають преференції: 10% на процедури закупівель в період 2017-18 років і 5% до кінця 2019 року. Однак, **згідно з Угодою про стабілізацію та асоціацію 2013 року між Боснією і Герцеговиною та Європейським Союзом, компанії з ЄС, не створені в Боснії і Герцеговині, повинні мати рівний доступ до внутрішнього ринку державних закупівель не пізніше ніж через п'ять років після набрання угодою чинності** (стаття 74).

Закон Сербії про державні закупівлі також передбачає обов'язкові внутрішні преференції. Якщо присудження контракту базується на критерії найвигіднішого тендеру, а тендери подавалися як вітчизняними, так і іноземними учасниками, для надання послуг або виконання робіт замовник повинен обрати найбільш вигідну внутрішню ставку. Однак різниця в остаточній сумі зважених балів між найбільш вигідними ставками іноземного та вітчизняного учасника не повинна бути більше п'яти балів на користь іноземного учасника. Якщо замовник застосовує критерій найнижчої запропонованої ціни, замовник повинен вибрати вітчизняного учасника за умови, що запропонована ціна не більше ніж на 5% перевищує найнижчу ціну, запропоновану іноземним учасником. З 1 вересня 2018 року, коли перехідний період, передбачений у Угоді між Сербією та ЄС, закінчується, тендери, подані компаніями з країн ЄС, отримують вигоду від такого ж преференційного режиму, як і сербські компанії, проти компаній з країн, що не в є членами ЄС [16].

Лідером серед країн, які мають Угоду про співробітництво з ЄС за кількістю випадків локальних обмежень в публічних закупівлях за 2009-2020 рр. є ПАР. За окремими видами промислових товарів значення місцевого вмісту сягало від 70 до 100% [12], а вплив від дискримінаційних заходів відчували всі країни ЄС. Імпорт з країн ЄС також був обмежений рядом дискримінаційних (шкідливих та ліберальних) інтервенцій політики локалізації в сфері публічних закупівель в країнах США (535 інтервенцій за 2009-2020 рр), Індія (27 інтервенцій), Росія (19 інтервенцій), Канада (6 інтервенцій). Основні обмеження стосувались захисту внутрішнього товаровиробника в секторах виробництва із заліза або сталі (78% заходів), автомобілів, причепів та напівпричепів (3%), електроніки та обчислювальної техніки (5%) та інші (14%) (див. Додаток 2 Табл.1). Така наявність численних обмежень доступу до ринку міжнародних публічних закупівель компаній ЄС зі зростаючим трендом, з одного боку, призводить до порушення принципів вільного відкритого доступу до ринку публічних закупівель та дискримінує його учасників, а, з іншого, - свідчить про затребуваність інструментів локалізації в національних економічних політиках країн світу.

У Додатку II даного звіту наведено розгорнуту інформацію щодо торговельних бар'єрів²⁵ у різних країнах-торговельних партнерах ЄС, які надають переваги і стимули національним виробникам.

²⁵ https://madb.europa.eu/madb/barriers_crossTables.htm?isSps=false&table=sectormeasure

IV. Оцінка макроекономічних ефектів введення у дію положень законопроекту №3739

Для оцінки макроекономічних ефектів, що можуть виникнути через запровадження положень законопроекту №3739 слід дати відповідь на два питання: (1) який поточний рівень локалізації в машинобудуванні та за галузями економіки та (2) які тенденції щодо зміни цього параметру? Адже від різниці між рівнем локалізації галузі машинобудування на поточний момент та рівнем локалізації, що визначений згідно зазначеним законопроектом, буде залежати величина економічного ефекту. Напрямо дії мультиплікатора визначається структурою економіки, що можливо оцінити за даними міжгалузевого балансу. Це наступний крок. Але спершу необхідно визначити status-quo.

Згідно «Порядку визначення ступеня локалізації виробництва техніки галузі машинобудування»²⁶ ступінь локалізації визначається за такою формулою:

$$L_{\%} = \left(1 - \frac{MB + IB}{C} \right) \times 100,$$

де $L_{\%}$ – ступінь локалізації виробництва (питома вага вартості сировини, матеріалів, вузлів, агрегатів, деталей і комплектувальних виробів тощо) у собівартості техніки галузі машинобудування, відсотків;

C – собівартість техніки галузі машинобудування, виготовленої суб'єктом господарювання, гривень;

MB – митна вартість сировини, матеріалів, вузлів, агрегатів, деталей і комплектувальних виробів тощо, що імпортовані на митну територію України суб'єктом господарювання для виробництва техніки галузі машинобудування, гривень;

IB – вартість імпортних складових, придбаних окремо та/або у складі продукції суб'єктом господарювання для виробництва техніки галузі машинобудування у постачальника, який є резидентом України, без урахування податку на додану вартість, гривень.

В якості вихідних статистичних даних для отримання оцінок поточного рівня локалізації за КВЕД були використані дані міжгалузевого балансу України за чотири роки, а саме, з 2015 по 2018 рік. Оскільки дана таблиця містить інформацію про імпорт в розрізі КВЕДів, то це надає можливість визначити усереднену структуру собівартості за галузями економіки і містить показники

²⁶ Проект постанови Кабінету Міністрів України “Деякі питання реалізації пілотного проекту зі здійснення закупівель техніки галузі машинобудування з підтвердженням ступенем локалізації виробництва”. – Режим доступу :

<https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?id=9d331bed-b8c9-4e93-ba1f-c5518ee41b6d>

міжгалузевих зв'язків (матриці прямих і повних витрат). Згідно з наведеною формулою було отримано оцінки рівнів локалізації, які представлені в таблиці 4.

Таблиця 4

Оцінки рівнів локалізація за галузями економіки

№	Код КВЕД	2005	2015	2016	2017	2018
1	A01-A03	94,7	93,00	92,02	93,34	93,39
2	B05	45,33	54,72	60,02	52,15	54,40
3	B06		29,02	42,42	38,29	39,99
4	B07-B09		86,32	89,31	90,94	92,23
5	C10-C12		89,88	88,70	90,03	89,48
6	C13-C15		58,02	55,41	54,52	53,28
7	C16-C18		74,80	74,14	75,22	76,72
8	C19.1		79,65	82,93	82,59	90,05
9	C19.2		47,52	52,64	54,02	51,10
10	C20		50,38	45,82	45,00	46,80
11	C21		57,91	58,11	57,75	58,89
12	C22		60,73	59,85	60,34	60,34
13	C23		82,37	81,40	83,35	84,38
14	C24		90,12	89,19	88,91	88,15
15	C25		56,34	56,77	59,62	63,56
16	C26		38,19	39,10	38,13	33,15
17	C27		65,29	60,37	60,80	57,98
18	C28		42,89	36,42	36,86	37,16
19	C29	51,61	42,83	39,46	39,43	
20	C30	87,44	84,09	86,13	85,31	
21	C31-C33	78,28	73,98	72,69	73,19	74,69
22	D35	100	94,68	100,76	101,28	101,18
23	E36-E39		101,68	99,05	99,89	100,99
24	F41-F43	98,54	99,82	99,53	99,53	99,65
25	G45-G47	99,7	99,38	99,32	99,45	99,41
26	H49-H52	68,18	82,07	76,69	78,68	80,69
27	H53		97,14	96,67	94,99	92,76
28	I55-I56		58,07	55,74	50,33	54,00
29	J58-J60		82,91	86,00	86,38	86,24
30	J61		75,68	82,81	79,68	82,12
31	J62-J63		79,18	82,76	84,80	84,61
32	K64-K66	90,25	76,25	80,37	83,72	85,74
33	L68	90,57	96,36	92,35	96,20	94,22
34	M69-M71		86,95	87,89	90,44	89,84
35	M72		93,49	88,86	88,30	89,88
36	M73-M75		84,82	83,74	83,12	85,89
37	N77-N82		80,22	80,52	78,61	81,23
38	O84	94,9	93,00	92,48	94,75	96,74
39	P85	96,6	99,85	99,81	99,81	99,80
40	Q86-Q88	98,82	98,80	98,54	98,43	98,48

41	R90-R93		80,51	76,86	74,31	75,55
42	S94-S96, T97		79,59	77,89	77,88	79,32
СЕРЕДНЄ		83,83	76,44	76,25	76,21	76,87

Джерело : розрахунки авторів

Слід зазначити, що складову формули ІВ, тобто вартості імпортних складових, придбаних окремо та/або у складі продукції суб'єктом господарювання для виробництва техніки галузі машинобудування у постачальника не враховано, проте в повному обсязі враховано величину імпорту галузі як частину її проміжного споживання для формування кінцевого продукту. Це припущення досить сильне, оскільки очевидно, що в будь-якій галузі економіки імпорт поділяється на, щонайменше, дві частки: перша використовується для проміжного споживання, друга – для кінцевого. Ми врахували все як проміжне споживання, тому наші оцінки рівнів локалізації галузей вітчизняної економіки скоріш занижені внаслідок останньої обставини, ніж завищені через неврахування складової ІВ. Коди КВЕД та їх відповідні повні назви наведені в таблиці 1 додатку 3. У зазначеній таблиці дані по 2005 року наведені довідково для розуміння більш довгострокової тенденції змін рівнів локалізації і в агрегованому вигляді за окремими галузями. Зокрема, переробна промисловість представлена одним усередненим показником, оскільки станом на той час Держстат України представляв міжгалузевий баланс в розрізі не 42 КВЕДів, а лише 16-ти.

З наведених даних можна побачити, що у 2018 р. рівень локалізації менше 40% був лише в 4 галузях, дві з яких – це галузі машинобудування (С28 і С29) . **У галузі С28 «Виробництво машин і устаткування» простежується тенденція до зменшення рівня локалізації в середньому за її підприємствами з майже 43% у 2015 році до 37% у 2018 році. У галузі С28 «Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів» за цей же період з майже 52% до 39%. До речі, це найбільше падіння за чотири роки!**

Наведені в пояснювальній записці до законопроекту №3739 факти щодо державних закупівель готової продукції імпортного виробництва для надання суспільних послуг, зокрема, Маріупольською міською радою білоруських тролейбусів на загальну суму понад 400 млн грн, МВС України в рамках українсько-французького контракту протягом 2018-2021 років закупки 110 гелікоптерів Airbus загальною вартістю понад 1 млрд дол. США та ін., дозволяють вважати, що тенденція зменшення рівня локалізації в галузі машинобудування продовжилась у 2019 – 2020 рр.

Законопроектом №3739 передбачено вдосконалення процедури публічних закупівель шляхом встановлення обов'язкових вимог щодо локалізації виробництва за певними товарними групами. В середньому за 88 товарними позиціями пропонується з 2021 року встановити рівень локалізації 35%, а з 2024

– 50% відповідно. **Враховуючи, що оцінений нами середній рівень локалізації по галузі машинобудування у 2018 році складав 37%, а також подальшу тенденцію падіння локалізації у 2019-2020 роках, найбільш достовірним параметром зміни рівня локалізації у разі введення в дію положень законопроекту №3739 буде середній показник в 10%. Враховуючи саме це значення було оцінено макроекономічний ефект.**

Після цього на основі даних міжгалузевого балансу економіки України за 2015 – 2018 році буде оцінено прямий та зворотній мультиплікативний ефект, що виникає при збільшенні локалізації, фактично зміни джерел формування собівартості продукції машинобудування.

Для цього використано методологію представлену у роботі ООН²⁷. Ця методологія передбачає оцінку коефіцієнтів прямих і повних витрат за даними міжгалузевого балансу країни (input та output coefficients), а також розрахунки прямого і зворотного мультиплікаторів для кожної галузі окремо (на основі зворотних матриць Леонтьєва та Гоша), що використовуються для аналізу міжгалузевих зв'язків, ідентифікації ключових галузей економіки (т.зв. «драйверів» економіки) і в остаточному підсумку оцінки впливу на сукупну пропозицію і сукупний попит відповідно.

Результати наших розрахунків, оцінок прямих (в таблиці 5 позначено N_FL) та зворотних мультиплікаторів (в таблиці 5 позначено N_BL) галузей промисловості вітчизняної економіки представлено в таблиці 5. Це фрагмент таблиці 1 повністю наведеної в додатку 4, в якій оцінки мультиплікаторів наведені за всіма 42 КВЕДама вітчизняної економіки та за чотири роки, з 2015 року по 2018 рік.

Слід відзначити, що всі отримані оцінки є досить стійкими в часі, що пов'язано з тим, що структура будь-якої економіки в коротко- і середньостроковому періодах стала і змінюється досить повільно. Жирним курсивом в таблиці 5 виділено галузі вітчизняної економіки, в яких за нашими розрахунками рівень локалізації є найменшим. Мультиплікатори, і прямі, і зворотні, усіх галузей переробної промисловості менше одиниці. Зокрема, в галузі С28 прямий дорівнює 0,91, а зворотній – 0,83. Лише в галузі видобування В06 прямий мультиплікатор більше одиниці і дорівнює 1,47. Економічна інтерпретація цих мультиплікаторів полягає у наступному. Вони показують наскільки зміниться сукупна пропозиція та сукупний попит в економіці у зв'язку з приростом виробництва галузі. **Враховуючи, що в структурі вітчизняної економіки питома вага цих галузей переробної промисловості складає менше 3%, то остаточний**

²⁷ UN. Handbook on Supply, Use and InputOutput Tables with Extensions and Applications. – Режим доступу : <https://www.un.org/development/desa/capacity-development/tools/tool/handbook-of-national-accounting-national-accounts-a-practical-introduction/>

економічний ефект збільшення рівня локалізації на 10% з урахуванням зазначених мультиплікаторів буде складати 0,5% приросту ВВП протягом одного року.

Таблиця 5

Оцінки прямого і зворотного мультиплікаторів галузей промисловості України за 2018 рік, (фрагмент таблиці 1 додатку 4)

КОД КВЕД	НАЗВА КВЕД ПРОМИСЛОВОСТІ	N_FL	N_BL	Σ
В06	Добування сирової нафти та природного газу	1,47	0,74	2,22
C10- C12	Виробництво харчових продуктів; напоїв та тютюнових виробів	0,54	1,23	1,77
C13- C15	Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри та інших матеріалів	0,66	0,85	1,51
C16- C18	Виробництво деревини, паперу; поліграфічна діяльність та тиражування	1,02	1,19	2,21
C19.1	Виробництво коксу та коксопродуктів	1,44	1,35	2,79
C19.2	Виробництво продуктів нафтоперероблення	1,23	0,91	2,15
C20	Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	1,21	0,93	2,13
C21	Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	0,68	0,95	1,63
C22	Виробництво гумових і пластмасових виробів	1,37	1,08	2,45
C23	Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	1,20	1,30	2,50
C24	Металургійне виробництво	0,95	1,44	2,39
C25	Виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	1,18	1,15	2,33
C26	Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	0,82	0,78	1,60
C27	Виробництво електричного устаткування	0,68	0,99	1,67
C28	Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	0,91	0,83	1,74
C29	Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	0,70	0,80	1,50

Джерело : розрахунки авторів за даними міжгалузевого балансу України

V. Висновки та пропозиції

Проведений аналіз практик локалізації в публічних закупівлях свідчить про наявність певних протиріч цілям поглиблення регіональної інтеграції з ЄС у рамках Угоди про асоціацію. В розумінні Єврокомісії такі практики являють собою один із видів торговельних бар'єрів (див. Додаток 2 Табл.1), які є під постійним наглядом та моніторингом ЄС [18]. Україна ратифікувала Угоду про асоціацію з ЄС чотири роки назад, а перехідний період для впровадження законодавства і принципів ЄС у сфері державних закупівель у даній Угоді був обмежений ½, трьома і чотирма роками (закінчуючи 2020 р.), в залежності від інституційної належності замовників державних закупівель – центральний уряд, місцеві органи влади, підприємства публічного права.

У разі перегляду Угоди про асоціацію з ЄС, українська сторона могла б наполягати на відображенні в Угоді 5-ти річного пільгового періоду для України до моменту відкриття вільного доступу компаній з ЄС до ринку публічних закупівель України, починаючи з дати введення в дію нової редакції Угоди про асоціацію, наприклад з 2021 року (в діючій редакції Угоди про асоціацію пільговий період вже минув і становив лише 6 місяців для центральних органів влади та 3 роки для місцевих органів влади).

У переговорному процесі з ЄС Україна могла б посилатися на досвід Балканських країн (Сербії, Північної Македонії, Косово, Боснії та Герцеговини) щодо використання 5-ти річного пільгового періоду для національних замовників у процедурах державних закупівель, що відображено в їх Угодах про стабілізацію та асоціацію з ЄС. У разі погодження Україною такого положення, застосування преференцій в публічних закупівлях до національного товаровиробника не порушуватиме умов Угоди.

Разом з тим, користуючись позитивною практикою досліджуваних країн, бажано було б поряд із наданням преференцій щодо локального вмісту, встановити також графік їх поетапного скорочення на користь недискримінаційного доступу європейських компаній з остаточною ліквідацією таких інтервенцій протягом визначеного періоду часу. В цілому наразі необхідними є злагоджені та скоординовані зважені дії щодо коригування положень Угоди про асоціацію не лише для збереження порядку денного європейської інтеграції, а й для того, щоб врахувати ринкові можливості сусідніх країн і використати їх порівняльну перевагу для доповнення національних зусиль.

Важливий висновок, що слідує з узагальнення світової практики стимулювання національного виробництва та локалізації, є використання в переговорному процесі можливостей **Спеціальних та диференціальних положень СОТ**, які дозволяють в виключних випадках країнам, що розвиваються, **впроваджувати політики місцевого контенту з метою розвитку місцевих галузей**

промисловості в конкретних секторах, зважаючи на необхідність економічного розвитку та виходу із кризового стану, що є вкрай важливим в контексті протидії негативним наслідкам епідеміологічної та економічної ситуації 2020-2021 рр. в Україні.

Тобто додатковим аргументом на користь локалізації може бути те, що Україна сильно постраждала від пандемії та глобальної економічної кризи і не отримала бажаної підтримки від ЄС як партнера у рамках Європейської політики сусідства. Тому наша держава могла б претендувати на **застосування в кризовий і пост-кризовий періоди певних заходів політики розвитку, які тимчасово можуть відходити від загальних принципів чи правил ЄС**, відображених у його *acquis communautaire*, чи стандартних угодах про асоціацію з ЄС, але в той же час не порушувати умов регіонального співробітництва та багатосторонніх угод СОТ.

Наступним аргументом щодо правомірності запровадження заходів політики розвитку національного виробника в певних сферах економічної діяльності в контексті європейської інтеграції є те, що локалізація має бути націлена на створення конкурентного потенціалу преференційної галузі національної економіки для безперешкодного двостороннього трансферу в майбутньому (ЄС-Україна) інноваційних технологій та продуктів з дотриманням принципів рівності та взаємної вигоди, в центрі уваги яких знаходяться національні цілі розвитку.

Проведена оцінка макроекономічного ефекту введення в дію положень законопроекту №3739 говорить про можливість деякого прискорення темпів економічного зростання України в середньостроковій перспективі. **Наші оцінки мультиплікативного ефекту свідчать про можливість досягнення приросту реального ВВП на 0,5% протягом першого року після запровадження вимог щодо локалізації.** За нашими розрахунками такий незначний приріст пояснюється, в першу чергу тим, що галузь машинобудування (С28) займає в структурі ВВП України в останні роки в середньому 1-1,5%.

Тому при підготовці законодавчих змін до регулювання системи державних закупівель в Україні варто розглянути **питання про поширення вимог щодо локалізації на інші галузі промисловості та економіки** в цілому. Зокрема, згідно з нашими оцінками, вже у даний час середньострокова тенденція до зменшення локалізації простежується за такими галузями економіки як В06, С26, С28 і С29.

Крім цього, в ході подолання зазначених кризових явищ, в процесі формування національної політики розвитку, не варто було б обмежуватись лише заходами, передбаченими законопроектом №3739. **В якості альтернативного інструменту державної підтримки вітчизняної промисловості можна розглядати питання щодо надання податкових пільг певним галузям промисловості або ж запровадження спеціального режиму ПДВ**, подібного до того, який застосовувався в Україні для АПК і, як засвідчують його результати, був досить успішним.

VI. Список використаних джерел

1. Hestermeyer, H.P. and Nielsen, L. (2015). The legality of local content measures under WTO law. Legal Studies Research Paper Series No. 4.
2. Ramdoo, I. (2016). Local content policies in mineral-rich countries. An overview. ECDPM Discussion Paper No. 193.
3. Brzytwa, E. (2016) Forced localization: a looming threat to innovation, the internet & economic growth few know about. Available at: <https://www.itic.org/news-events/techwonk-blog/forced-localization-a-looming-threat-to-innovation-the-internet-economic-growth-few-know-about>
4. Miriam Weiss (2016). The role of local content policies in manufacturing and mining in low- and middle-income countries. UNIDO WORKING PAPER 19/2016. URL: https://www.unido.org/sites/default/files/2017-01/UNIDO_Working_paper_Local_content_policies_FINAL_15803__0.pdf
5. Change H-J. 2012. Industrial policy: Can Africa do it? Paper presented at a roundtable on industrial policy in Africa. Pretoria. South Africa. 3 - 4 July 2012.
6. Kuntze, J.-C. and Moerenhout, T. (2013): Local content requirements and the renewable energy industry – a good match? ICTSD.
7. Cimino, C., Hufbauer, G.C. and Schott, J.J. (2014): A proposed code to discipline local content requirements. Peterson Institute for International Economics Policy Brief February.
8. «Спеціальні та диференціальні положення» (Special and differential treatment - SDT). Available at: https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/status_e/sdt_e.htm
9. Local Content. Extractives Hub. Supporting Good Management of Mining, Oil and Gas Resources. Available at: <https://www.extractiveshub.org/servefile/getFile/id/4209>
10. Ramdoo, I. (2016). Local content, trade and investment: Is there policy space left for linkages development in resource-rich countries? ECDPM Discussion Papers. URL: <https://ecdpm.org/wp-content/uploads/DP205-Local-Content-Trade-Investment-Ramdoo-December-2016.pdf>
11. Сайт Офіційного вісника Європейського Союзу [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT>. Дата звернення: 11.11.2020 року
12. Trade policy monitoring initiative - The Global Trade Alert. Available at: <https://www.globaltradealert.org>. Дата звернення: 11.11.2020 року

13. Kutlina-Dimitrova, Z. (2018). Government Procurement: data, trends and protectionist tendencies. Chief Economist Notes. Issue 3, pp. 3-27. URL: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/september/tradoc_157319.pdf
14. Постанова КМУ «Про затвердження Державної програми розвитку внутрішнього виробництва» від 12 вересня 2011 року №1130. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1130-2011-%D0%BF#Text>
15. Harder, Jan C. (2014) Localization as a challenge. Second edition of the White book «Metro of the METR region: the cities as stations of the future high-speed metro». Available at: <https://mir-initiative.com/projects/white-book/jan-harder/localisation-as-a-challenge.html>
16. OECD, et al. (2019), “Public procurement (Dimension 5b) in the Western Balkans and Turkey”, in SME Policy Index: Western Balkans and Turkey 2019: Assessing the Implementation of the Small Business Act for Europe, OECD Publishing, Paris. Available at: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/2570c626-en.pdf?expires=1604958826&id=id&accname=guest&checksum=BA8350ABB769B5D2D2F7462320E2B3F2>
17. Turkish Gazette. Circular No. 2017/22. Turkish. URL: <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2017/11/20171107-8.pdf>
18. Торгові бар'єри, про які повідомляється Комісії, та огляд того, що ЄС робить для їх усунення [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://madb.europa.eu/madb/barriers_crossTables.htm?isSps=false&table=countrymeasure . Дата звернення: 11.11.2020 року

ДОДАТКИ

Табл.1. – Нормативні положення та обмеження в сфері публічних закупівель, зазначені в Угодах про співробітництво з ЄС

Країна	Назва документу, що регламентує відносини з ЄС	Дата підписання	Дата набуття чинності	Регламентація сфери публічних закупівель	Наявність положень щодо локалізації та/або регламентацію доступу до публічних закупівель компаній з ЄС
Албанія	Угода про стабілізацію та асоціацію (УСА)	12 червня 2006 року	1 квітня 2009 року	відкриття доступу компаніям з ЄС до укладення державних контрактів на основі принципів недискримінації та взаємності ²⁸	доступ до процедур закупівель має надаватись на сприятливих умовах не пізніше чотирьох років після дати набрання чинності угоди ²⁹
Алжир	Європейсько-середземноморська угода про асоціацію (ЄСУА)	22 квітня 2002	1 вересня 2005	сторони ставлять за мету взаємну і поступову лібералізацію договорів про державні закупівлі ³⁰	для державних підприємств і підприємств, які мають спеціальні або виключні права, Рада Асоціації повинна забезпечити з п'ятого року після набрання чинності цією Угодою, що жодні дії, що перешкоджають торгівлі між ЄС та Алжиром, не порушують інтереси Сторін ³¹
Боснія і Герцеговина	Угода про стабілізацію та асоціацію (УСА)	16 червня 2008	1 червня 2015	відкриття державних контрактів на підставі недискримінації та взаємності, зокрема відповідно до правил СОТ. Компанії ЄС, створені в Боснії і Герцеговині, отримують доступ до контрактних процедур в Боснії і Герцеговині за не менш сприятливими умовами, ніж ті, що надаються	компанії ЄС, не створені в Боснії і Герцеговині, отримують доступ до процедур закупівлі в Боснії і Герцеговині в не менш сприятливому режимі, ніж ті, що надаються компаніям Боснії і Герцеговини не пізніше ніж через п'ять років після набрання чинності Угодою. Протягом п'ятирічного перехідного періоду Боснія і Герцеговина забезпечить поступове скорочення існуючих преференцій, щоб пільгова ставка після набрання

²⁸ Частина 1, стаття 74 Угоди про стабілізацію та асоціацію між Європейським Співтовариством та його державами-членами, з одного боку, і Республікою Албанія, з іншого. Рада Європейського Союзу. Дата звернення: 9 листопада 2020 року.

²⁹ Частина 2, 3, стаття 74 Угоди про стабілізацію та асоціацію між Європейським Співтовариством та його державами-членами, з одного боку, і Республікою Албанія, з іншого. Рада Європейського Союзу. Дата звернення: 9 листопада 2020 року.

³⁰ Частина 1, Стаття 46 Європейсько-середземноморська угода про створення асоціації між Європейським Співтовариством та його державами-членами, з одного боку, та Алжирською Народно-Демократичною Республікою, з іншого. Рада Європейського Союзу. Дата звернення: 9 листопада 2020 року.

³¹ Стаття 43 Європейсько-середземноморська угода про створення асоціації між Європейським Співтовариством та його державами-членами, з одного боку, та Алжирською Народно-Демократичною Республікою, з іншого. Рада Європейського Союзу. Дата звернення: 9 листопада 2020 року.

				компаніям з Боснії і Герцеговини ³² .	чинності Угодою становить максимум 15 відсотків у перший і другий рік, максимум 10 відсотків в третій і четвертий рік і максимум 5% за п'ятий рік ³³ .
Грузія	Угода про асоціацію (УА)	27 червня 2014	1 липня 2016	сторони визнають внесок прозорих, недискримінаційних, конкурентних та відкритих торгів до сталого економічного розвитку та мають на меті ефективно, взаємно та поступово відкривати свої відповідні ринки закупівель ³⁴ . Грузія гарантує, що її законодавство про державні закупівлі поступово наближається до законодавства Союзу з державних закупівель. ³⁵	доступ до ринку компаніям ЄС, наданий Грузією, здійснюється за наступним графіком: Контракти на поставку товарів для центральних органів влади – через три роки після дати набрання чинності угоди; Контракти на поставку товарів для державних, регіональних та місцевих органів влади та організацій публічного права – через п'ять років після дати набрання чинності угоди; Контракти на поставку товарів для всіх замовників комунального та інфраструктурного секторів – через шість років після дати набрання чинності угоди. ³⁶
Єгипет	Європейсько-середземноморська угода про асоціацію (ЄСУА)	25 червня 2001	1 червня 2004	сторони погоджуються на поступову лібералізацію державних закупівель ³⁷ .	для державних підприємств і підприємств, які мають спеціальні або виключні права, Рада Асоціації гарантує, що з п'ятого року після дати набрання чинності жодних заходів, що спотворюють торгівлю, не вживаються або не зберігаються Співтовариства та Єгипту проти інтересів Сторін ³⁸ .
Ізраїль	Європейсько-середземноморська угода про налагодження	17 червня 2002	1 квітня 2006	сторони вживають заходів для спільного відкриття відповідних ринків державних закупівель та ринків	що стосується державних підприємств і підприємств, які мають спеціальні або виключні права, Рада Асоціації гарантує, що з п'ятого року після дати

³² Стаття 74 Стабілізація та угода про асоціацію між Європейським Співтовариством та його державами-членами, з одного боку, та Боснією та Герцеговиною з іншого. Рада Європейського Союзу. Дата звернення: 9 листопада 2020 року.

³³ Частина 4 Стаття 74 Стабілізація та угода про асоціацію між Європейським Співтовариством та його державами-членами, з одного боку, та Боснією та Герцеговиною з іншого. Рада Європейського Союзу. Дата звернення: 9 листопада 2020 року.

³⁴ Частина 1. Стаття 141. Глава 8 Угода про асоціацію між Європейським Союзом та Європейським співтовариством з атомної енергії та їхніми країнами-членами, з одного боку, та Грузією з іншого. Рада Європейського Союзу. Дата звернення: 10 листопада 2020 року.

³⁵ Частина 1. Стаття 146. Глава 8 Угода про асоціацію між Європейським Союзом та Європейським співтовариством з атомної енергії та їхніми країнами-членами, з одного боку, та Грузією з іншого. Рада Європейського Союзу. Дата звернення: 10 листопада 2020 року.

³⁶ Додаток XVI-B Угода про асоціацію між Європейським Союзом та Європейським співтовариством з атомної енергії та їхніми країнами-членами, з одного боку, та Грузією з іншого. Рада Європейського Союзу. Дата звернення: 10 листопада 2020 року.

³⁷ Стаття 38. Середземноморська угода про створення асоціації між Європейським Співтовариством та їхніми державами-членами, з одного боку, та Арабською Республікою Єгипет, з іншого. Рада Європейського Союзу. Дата звернення: 10 листопада 2020 року.

³⁸ Стаття 36. Середземноморська угода про створення асоціації між Європейським Співтовариством та їхніми державами-членами, з одного боку, та Арабською Республікою Єгипет, з іншого. Рада Європейського Союзу. Дата звернення: 10 листопада 2020 року.

	асоціації (ЄСУА)			закупівель комунальних послуг для закупівлі товарів, робіт і послуг, які виходять за рамки того, що було охоплено Угодою СОТ про державні закупівлі. ³⁹	набрання чинності не вживаються і не підтримуються заходи, які спотворюють торгівлю між ЄС та Ізраїлем в тій мірі, в якій вона суперечить інтересам Сторін. ⁴⁰
Йорданія	Європейсько-середземноморська угода про налагодження асоціації (ЄСУА)	24 листопада 1997	1 травня 2002	сторони погоджуються на поступову лібералізацію державних закупівель. ⁴¹	для державних підприємств і підприємств, які надаються спеціальні або виключні права, Рада Асоціації гарантує, що з п'ятого року після дати набрання чинності не вживаються і не підтримуються заходи, які спотворюють торгівлю між ЄС і Йорданією в тій мірі, в якій вона суперечить інтересам Сторін. ⁴²
Косово	Угода про стабілізацію та асоціацію (УСА)	27 червня 2015	-	ЄС і Косово вважають за краще відкривати укладання державних контрактів на основі недискримінації та взаємності, зокрема, відповідно до правил СОТ. ⁴³	з моменту набуття чинності Угоди, компанії ЄС, не створені в Косово, матимуть доступ до контрактних процедур у Косово на умовах, не менш сприятливих, ніж ті, що надаються косовським компаніям та компаніям ЄС, створеним у Косові, за винятком цінових уподобань, описаних нижче: з моменту набрання чинності Угодою Косово перетворило будь-які існуючі преференції для косовських або компаній ЄС, створених у Косово, а також для контрактів, які відповідають критеріям найбільш економічно вигідного тендеру та найнижчої ціни та поступово усуває останню протягом

³⁹ Стаття 35. Європейсько-Середземноморська угода, яка встановлює зв'язок між Європейським Співтовариством та їхніми державами-членами, з одного боку, та Державою Ізраїль, з іншого. Рада Європейського Союзу. Дата звернення: 10 листопада 2020 року.

⁴⁰ Стаття 38. Європейсько-Середземноморська угода, яка встановлює зв'язок між Європейським Співтовариством та їхніми державами-членами, з одного боку, та Державою Ізраїль, з іншого. Рада Європейського Союзу. Дата звернення: 10 листопада 2020 року.

⁴¹ Стаття 58. Європейсько-Середземноморська угода про створення асоціації між Європейським Співтовариством та їхніми державами-членами, з одного боку, та Хашимітським Королівством Йорданія, з іншого. Рада Європейського Союзу. Дата звернення: 10 листопада 2020 року.

⁴² Стаття 55. Європейсько-Середземноморська угода про створення асоціації між Європейським Співтовариством та їхніми державами-членами, з одного боку, та Хашимітським Королівством Йорданія, з іншого. Рада Європейського Союзу. Дата звернення: 10 листопада 2020 року.

⁴³ Стаття 79. Угода про стабілізацію та асоціацію між Європейським Союзом та Європейським співтовариством з атомної енергії, з одного боку, та Косово з іншого. Рада Європейського Союзу. Дата звернення: 9 листопада 2020 року

					<p>п'яти років за наступним графіком: преференції не повинні перевищувати 15 відсотків до кінця другого року після набуття чинності угоди; преференції не повинні перевищувати 10 відсотків до кінця третього року; преференції не повинні перевищувати 5 відсотків до кінця четвертого року; преференції будуть повністю скасовані не пізніше кінця п'ятого року. Протягом двох років з дня набрання Угодою чинності Вищий адміністративний суд ЄС може переглянути преференції та прийняти рішення про скорочення часових рамок⁴⁴</p>
Ліван	Європейсько-середземноморська угода про налагодження асоціації (ЄСУА)	17 червня 2002	1 квітня 2006	сторони погоджуються на поступову лібералізацію в сфері публічних закупівель ⁴⁵	Для державних підприємств і підприємств, які надаються спеціальні або виключні права, Рада Асоціації гарантує, що з п'ятого року після дати набрання чинності не вживаються і не підтримуються заходи, які спотворюють торгівлю між ЄС і Йорданією в тій мірі, в якій вона суперечить інтересам Сторін ⁴⁶
Марокко	Європейсько-середземноморська угода про налагодження асоціації (ЄСУА)	26 лютого 1996	1 березня 2000	сторони погоджуються на поступову лібералізацію державних закупівель ⁴⁷	Для державних підприємств і підприємств, яким надаються спеціальні або виключні права, Рада Асоціації повинна забезпечити, з п'ятого року після набрання чинності Угодою, що жодні дії не заважають торгівлі між ЄС і Марокко таким чином, що суперечить інтересам Сторін ⁴⁸ .

⁴⁴ Частина 4-6, Стаття 79. Угода про стабілізацію та асоціацію між Європейським Союзом та Європейським співтовариством з атомної енергії, з одного боку, та Косово з іншого. Рада Європейського Союзу. Дата звернення: 9 листопада 2020 року.

⁴⁵ Стаття 39. Європейсько-Середземноморська угода про створення асоціації між Європейським Співтовариством та їхніми державами-членами, з одного боку, та Ліваном, з іншого. Рада Європейського Союзу. Дата звернення: 10 листопада 2020 року.

⁴⁶ Стаття 37. Європейсько-Середземноморська угода про створення асоціації між Європейським Співтовариством та їхніми державами-членами, з одного боку, та Ліваном, з іншого. Рада Європейського Союзу. Дата звернення: 10 листопада 2020 року.

⁴⁷ Стаття 41. Європейсько-Середземноморська угода про створення асоціації між Європейським Співтовариством та їхніми державами-членами, з одного боку, та Марокко, з іншого. Рада Європейського Союзу. Дата звернення: 10 листопада 2020 року.

⁴⁸ Стаття 38. Європейсько-Середземноморська угода про створення асоціації між Європейським Співтовариством та їхніми державами-членами, з одного боку, та Марокко, з іншого. Рада Європейського Союзу. Дата звернення: 10 листопада 2020 року.

Молдова	Угода про асоціацію (УА)	27 червня 2014	1 липня 2016	<p>Сприяння зближенню процедур закупівель з існуючими практиками в ЄС⁴⁹</p> <p>Сторони визнають внесок прозорих, недискримінаційних, конкурентних та відкритих торгів у сталий економічний розвиток і ставлять своєю метою ефективне, взаємне та поступове відкриття відповідних ринків закупівель.</p> <p>передбачає взаємний доступ до ринків державних закупівель на основі принципу національного режиму на національному, регіональному та місцевому рівнях щодо державних контрактів та концесій у державному секторі, а також у секторі комунальних послуг.</p> <p>Він передбачає поступове наближення законодавства про державні закупівлі в Республіці Молдова до законодавства ЄС щодо державних закупівель, що супроводжується інституційною реформою та створенням ефективної системи державних закупівель на основі принципів, що регулюють державні закупівлі в Союзі, та</p>	<p>Доступ до ринку, наданий ЄС Республікою Молдова: поставки для органів центральної влади - 9 місяців після набрання чинності цією Угодою; Поставки для державних, регіональних та місцевих органів влади та органів публічного права - 3 роки після набрання чинності цією Угодою; Поставки для всіх підрядних організацій комунального сектору - 4 роки після набрання чинності цією Угодою⁵¹.</p>
---------	--------------------------	----------------	--------------	--	--

⁴⁹ Стаття 48. Угода про асоціацію між Європейським Союзом та Європейським співтовариством з атомної енергії та їхніми державами-членами, з одного боку, та Республікою Молдова з іншого. Рада Європейського Союзу. Дата звернення: 10 листопада 2020 року

⁵¹ Додаток XXIX-В. Угода про асоціацію між Європейським Союзом та Європейським співтовариством з атомної енергії та їхніми державами-членами, з одного боку, та Республікою Молдова з іншого. Рада Європейського Союзу. Дата звернення: 10 листопада 2020 року

				термінів та визначень, викладених у Директиві 2004/18 / ЄС Європейського Парламенту та Ради від 31 березня 2004 року про координацію процедур присудження державних контрактів на виконання робіт, державних контрактів на поставку та контракти на надання послуг та Директиви 2004/17 / ЄС Європейського Парламенту та Ради від 31 березня 2004 року про координацію процедур закупівель суб'єктів господарювання у водній, енергетичній, транспортній та поштовій сферах. ⁵⁰	
ПАР	Угода про торгівлю, розвиток і співробітництво (УТРС)	11 жовтня 1999	1 травня 2004	сторони погоджуються співпрацювати для забезпечення того, щоб доступ до договорів про закупівлі Сторін регулювався системою, яка є справедливою та прозорою ⁵² .	-
Північна Македонія	Угода про стабілізацію та асоціацію (УСА)	9 квітня 2001	1 квітня 2004	Бажаною метою сторони вважають відкриття державних контрактів за ознакою недискримінації та взаємності, зокрема в контексті СОТ ⁵³ .	Компанії ЄС, не створені в колишній Югославській Республіці Македонія, мають доступ до процедур закупівель в колишній Югославській Республіці Македонія відповідно до Закону про державні закупівлі за не менш

⁵⁰ Стаття 268. Угода про асоціацію між Європейським Союзом та Європейським співтовариством з атомної енергії та їхніми державами-членами, з одного боку, та Республікою Молдова з іншого. Рада Європейського Союзу. Дата звернення: 10 листопада 2020 року

⁵² Стаття 45. Угода про торгівлю, розвиток і співробітництво між Європейським Співтовариством і його державами-членами, з одного боку, і Південно-Африканською Республікою з іншого. Рада Європейського Союзу. Дата звернення: 10 листопада 2020 року

⁵³ Частина 1. Стаття 72. Угода про стабілізацію та асоціацію між Європейським Співтовариством та їхніми державами-членами, з одного боку, та колишньою Югославською Республікою Македонія, з іншого. Рада Європейського Союзу. Дата звернення: 10 листопада 2020 року

					сприятливими умовами, ніж компанії з колишньої Югославської Республіки Македонія, не пізніше ніж через п'ять років після набуття чинності Угоди. Компанії ЄС, створені в колишній Югославській Республіці Македонія, отримують доступ до договірних процедур на умовах, не менш сприятливих, ніж ті, що надаються компаніям в колишній Югославській Республіці Македонія ⁵⁴
Сербія	Угода про стабілізацію та асоціацію (УСА)	29 квітня 2008	1 вересня 2013	ЄС та Сербія вважають бажаним відкриття державних контрактів на підставі недискримінації та взаємності, зокрема, відповідно до правил СОТ. Компанії з ЄС, створені в Сербії, отримують доступ до договірних процедур в Сербії за не менш сприятливих для тих, що надаються сербським компаніям з моменту набуття чинності цією Угодою. ⁵⁵	Європейські компанії, не створені в Сербії, отримують доступ до договірних процедур в Сербії відповідно до Закону про державні закупівлі Сербії в менш сприятливому режимі, ніж це було надано сербським компаніям не пізніше ніж через п'ять років після набрання чинності Угодою. Після набуття чинності Угоди Сербія протягом п'яти років конвертує будь-які існуючі преференції для вітчизняних суб'єктів господарювання в пільгові ціни та поступово зменшить останні відповідно до наступного графіка: преференції не повинні перевищувати 15 відсотків до кінця другого року після набуття чинності угоди; преференції не повинні перевищувати 10 відсотків до кінця третього року; преференції не повинні перевищувати 5 відсотків до кінця четвертого року; преференції мають бути повністю скасовані не пізніше кінця п'ятого року після набрання чинності Угоди ⁵⁶ .

⁵⁴ Частина 2. Стаття 72. Угода про стабілізацію та асоціацію між Європейським Співтовариством та їхніми державами-членами, з одного боку, та колишньою Югославською Республікою Македонія, з іншого. Рада Європейського Союзу. Дата звернення: 10 листопада 2020 року

⁵⁵ Стаття 76 Стабілізація та угода про асоціацію між Європейським Співтовариством та його державами-членами, з одного боку, та Республікою Сербія, з іншого. Рада Європейського Союзу. Дата звернення: 9 листопада 2020 року.

⁵⁶ Стаття 76 Стабілізація та угода про асоціацію між Європейським Співтовариством та його державами-членами, з одного боку, та Республікою Сербія, з іншого. Рада Європейського Союзу. Дата звернення: 9 листопада 2020 року

Туніс	Європейсько-середземноморська угода про налагодження асоціації (ЄСУА)	17 липня 1995	1 березня 1998	сторони мають на меті лібералізувати договори про державні закупівлі взаємно та поступово ⁵⁷ .	для державних підприємств і підприємств, які надаються спеціальні або виключні права, Рада Асоціації повинна забезпечити, з п'ятого року після набуває чинності Угоди, що жодні дії, що перешкоджають торгівлі між ЄС і Тунісом, не суперечать інтересам Сторін, приймаються або підтримуються ⁵⁸ .
Туреччина	Угода про налагодження асоціації (УНА)	12 вересня 1963	1 грудня 1964	-	-
Україна	Угода про асоціацію (УА)	21 березня 2014 27 березня 2014	1 січня 2016 1 вересня 2017	сторони визнають внесок прозорих, недискримінаційних, конкурентних та відкритих торгів у сталий економічний розвиток та встановлюють як свою мету ефективно, взаємне та поступове відкриття відповідних ринків закупівель. Цей розділ передбачає взаємний доступ до ринків державних закупівель на основі принципу національного ставлення на національному, регіональному та місцевому рівнях для державних контрактів та концесій у традиційному секторі, а також у сфері комунальних послуг. Він передбачає прогресивне наближення законодавства про державні закупівлі в Україні до <i>acquis</i>	доступ до ринку, що надається Європейському Союзу з боку України: Контракти на поставку товарів для центральних органів влади - 6 місяців з дати набрання чинності Угодою; Контракти на поставку товарів для державних, регіональних та місцевих органів влади та організацій публічного права - 3 роки з дати набрання чинності Угодою; Контракти на поставку товарів для всіх замовників комунального та інфраструктурного секторів - 4 роки з дати набрання чинності Угодою ⁶⁰

⁵⁷ Стаття 41. Європейсько-Середземноморська угода про створення асоціації між Європейським Співтовариством та їхніми державами-членами, з одного боку, та Туніською Республікою з іншого. Рада Європейського Союзу. Дата звернення: 9 листопада 2020 року

⁵⁸ Стаття 38. Європейсько-Середземноморська угода про створення асоціації між Європейським Співтовариством та їхніми державами-членами, з одного боку, та Туніською Республікою з іншого. Рада Європейського Союзу. Дата звернення: 9 листопада 2020 року

⁶⁰ ДОДАТОК XXI-A. Угода про асоціацію між Європейським Союзом та Європейським співтовариством з атомної енергії та їхніми державами-членами, з одного боку, та Україною з іншого. Рада Європейського Союзу. Дата звернення: 9 листопада 2020 року

				<p>державних закупівель ЄС, що супроводжується інституційною реформою та створенням ефективної системи державних закупівель на основі принципів, що регулюють державні закупівлі в ЄС, та термінів і визначень, викладених у Директиві 2004/18/ЄС Європейського Парламенту та Раді від 31 березня 2004 року про координацію процедур присудження державних контрактів, державних контрактів на постачання та державних контрактів на надання послуг (далі – Директива 2004/18/ЄС») та Директиви 2004/17/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 31 березня 2004 року, що координує процедури закупівель суб'єктів, що працюють у воді, секторах енергетики, транспорту та поштового зв'язку (далі – Директива 2004/17/ЄС»);⁵⁹</p>	
Чилі	Угода про налагодження асоціації (УНА)	18 листопада 2002	1 березня 2005	Сторони забезпечують ефективне та взаємне відкриття своїх ринків	кожна Сторона забезпечує: що її компанія не ставиться менш сприятливо до місцевого постачальника, ніж до іншого постачальника, на підставі ступеня іноземної приналежності або власності особою іншої Сторони;

⁵⁹ Стаття 148 Розділ 8. Угода про асоціацію між Європейським Союзом та Європейським співтовариством з атомної енергії та їхніми державами-членами, з одного боку, та Україною з іншого. Рада Європейського Союзу. Дата звернення: 9 листопада 2020 року

				<p>публічних закупівель⁶¹ Кожна Сторона гарантує, що публічна закупівля відбувається прозоро, розумно і недискримінаційно, по відношенню до будь-якого постачальника будь-якої Сторони однаково із забезпеченням принципу відкритої та ефективної конкуренції.⁶²</p>	<p>що її компанії не дискримінують місцевого постачальника на підставі того, що товари або послуги, що пропонуються постачальником для конкретних покупок, є товарами або послугами іншої Сторони Кожна Сторона гарантує, що її суб'єкти господарювання, коли їх кваліфікують і відбирають як постачальників товарів або послуг, не розглядають, не шукають і не нав'язують національні преференції, такі як маржа, при оцінці заявок або укладання договорів, цінової переваги⁶³</p>
Чорногорія	Угода про стабілізацію та асоціацію (УСА)	15 жовтня 2007	1 травня 2010	<p>ЄС і Чорногорія вважають за краще відкривати присудження державних контрактів на підставі недискримінації та взаємності, зокрема відповідно до правил СОТ.⁶⁴</p>	<p>Компанії ЄС, створені та не створені в Чорногорії, отримають доступ до договірних процедур в Чорногорії на умовах, не менш сприятливих, ніж ті, що надаються чорногорським компаніям з моменту набрання Угодою чинності⁶⁵</p>

⁶¹ Стаття 136. Угода про налагодження асоціації між Європейським Співтовариством та його державами-членами, з одного боку, та Республікою Чилі, з іншого. Рада Європейського Союзу. Дата звернення: 9 листопада 2020 року

⁶² Стаття 139. Угода про налагодження асоціації між Європейським Співтовариством та його державами-членами, з одного боку, та Республікою Чилі, з іншого. Рада Європейського Союзу. Дата звернення: 9 листопада 2020 року

⁶³ Стаття 139-140. Угода про налагодження асоціації між Європейським Співтовариством та його державами-членами, з одного боку, та Республікою Чилі, з іншого. Рада Європейського Союзу. Дата звернення: 9 листопада 2020 року

⁶⁴ Частина 1. Стаття 76. Угода про стабілізацію та асоціацію між Європейським Співтовариством та їхніми державами-членами, з одного боку, та Республікою Чорногорія з іншого. Дата звернення: 10 листопада 2020 року

⁶⁵ Частина 2-3. Стаття 76. Угода про стабілізацію та асоціацію між Європейським Співтовариством та їхніми державами-членами, з одного боку, та Республікою Чорногорія з іншого. Дата звернення: 10 листопада 2020 року

Табл.1. – Бар'єри⁶⁶ з локалізації у торгових партнерів ЄС

Країна	Коди товарів за HS ⁶⁷	Тривалість	Опис
Автомобільний сектор та машинобудування			
Алжир	8703	з 24 липня 2015 р	Закон про бюджет 2014 року, а також наступні нормативно-правові акти запровадили такі обмежувальні заходи, що застосовуються до автомобільної промисловості: - зниження податків тільки для нових транспортних засобів місцевого виробництва; - зобов'язання для автодилерів розпочати промислову, напівпромислу або «будь-яку іншу діяльність, пов'язану з автомобільним сектором» до 1 січня 2017 року; - зобов'язання для автодилерів ввозити конкретну квоту транспортних засобів, обладнаних для використання скрапленого нафтового та природного газу. Заходи також вимагають додаткового обов'язкового захисного обладнання для всіх ввезених автомобілів (залишається незрозумілим, чи застосовуються аналогічні вимоги до автомобілів вітчизняного виробництва). Деякі пристрої безпеки не є поширеними в галузі і не є обов'язковими в будь-яких розвинених країнах. Станом на вересень 2019 року змін щодо заходів немає.
Аргентина	8432, 8433, 8701-8708, 8716	з 30 грудня 2016 р.	Законодавством у 2016 році встановлено «Режим розвитку та зміцнення аргентинського автопартизму» (RDFAA), який включає різні вимоги до місцевого контенту. За даного режиму виробники автомобілів і автозапчастин в Аргентині отримують податкову перевагу в результаті використання певного мінімального відсотка національного контенту при виробництві конкретних видів автомобілів і автозапчастин (від 10% до 30% в залежності від транспортного засобу або автоматичної частини виробництва). Податкові пільги складаються з податкового кредиту, який може бути використаний для сплати національних податків. Вартість податкового кредиту коливається від 4% до 15% від заводської вартості матеріалів національного походження, що використовуються при виробництві транспортних засобів та автозапчастин, перелічених у Законі. Якщо підтверджується необхідність використання місцевої сировини в більших обсягах, можна збільшити кредит на 5 процентних пунктів. Бенефіціари можуть вимагати до 15% від загальної податкової преференції протягом перших п'яти років затвердженої виробничої програми розвитку місцевих постачальників.
Пакистан	8407-8409, 8706-8708	з 01 липня 2016 р.	1 липня 2016 року набула чинності нова автомобільна політика Пакистану на період 2016-2021 років. Основною метою політики є залучення нових інвесторів у бізнес з виробництва автомобілів та автозапчастин в країні. Надається перевага новим внутрішнім виробникам шляхом створення дискримінації щодо імпорту. Ця дискримінація помітно впливає на виробників автомобілів ЄС, які представлені на пакистанському ринку. ЄС вважає, що ця дискримінація повинна бути видалена.

⁶⁶ https://madb.europa.eu/madb//barriers_crossTables.htm?isSps=false&table=sectormeasure

⁶⁷ Гармонізована система класифікації продуктів (HS адмініструється СОТ, оновлюється кожні п'ять років) служить основою для систем класифікації імпорту та експорту

Росія	8432, 8433	3 01 січня 2013 р.	У період з грудня 2012 року по жовтень 2013 року Росія прийняла програму субсидій з вимогами до місцевого контенту виробникам і споживачам сільськогосподарської техніки. Ця міра продовжена в 2018 році.
Єгипет	8702-8704	3 07 січня 2016 р.	Законопроект «Про розвиток автомобільної промисловості та її допоміжних галузей» був внесений Міністерством торгівлі та промисловості Єгипту до парламенту для затвердження влітку 2016 року, але досі не прийнятий. Основними особливостями проекту податкового стимулювання є введення податку на розвиток галузі, від 10% до 135%, на внутрішні і імпортовані автомобілі. Але він передбачає значні зменшення податку для компаній, які зможуть досягти необхідного відсотка місцевого вмісту, кількості продукції місцевого виробництва та/або порогу експорту з Єгипту.
Гірничодобувний сектор			
Нігерія	-	3 12 лютого 2020 р.	Закон від 21 квітня 2010 року запровадив вимоги місцевого контенту для інвестицій в нафтогазову галузь. Нігерійські компанії збережуть значну частку контрактів і проектів в нафтогазовому секторі, а також отримують преференційне ставлення до нафтових блоків, ліцензій на нафтові родовища і ліцензій на видобуток нафти. Нігерійському інвестору надається 10% перевага над іноземним учасником. Закон спирається на попередню політику місцевого контенту з метою сприяння розвитку гірничодобувної промисловості. 2 червня 2015 року Національна асамблея прийняла законопроект, який мав ввести зміни до нігерійського закону про розробку нафтогазового контенту, дозволивши відступ від вимог місцевого контенту, де існує недостатня здатність відповідати будь-яким з місцевих цілей. Однак, ці зміни не були підтримані Президентом.
Перевага національних товарів у сфері державних закупівель			

Аргентина		<p>Всі рівні уряду в Аргентині (нації, провінціях і муніципалітетах) мають право встановлювати преференції до публічних закупівель товарів і послуг національного, провінційного або муніципального походження. Крім того, державні компанії або локальні компанії можуть мати власні режими публічних закупівель. Такі обмеження існували в різних формах протягом тривалого часу, за виключенням періоду між 1991 і 2001 рр.. Перше законодавство «Купуй аргентинське» діяло до 1991 р і було призупинено. У 2001 році Закон про економічні надзвичайні ситуації № 23697 знову ввів преференцію на користь вітчизняної промисловості у закупівлях та укладаннях контрактів товарів, робіт і послуг державними суб'єктами з максимальною 10% внутрішньою перевагою. Ця норма згодом була скасована Законом № 25551 «Купити аргентинську працю», який встановив преференції на товари вітчизняного походження 7% (для МСП) або 5% (для інших підприємств). Крім того, з 2012 року всі компанії з експортною діяльністю, незалежно від статусу, також отримали преференційний запас у розмірі 7%. Різні преференції для місцевих постачальників були запроваджені в тендерах на відновлювану енергетику, запущених Міненерго (нинішнім Секретаріатом енергетики) з 2016 року.</p> <p>На національному рівні Законом 2018 року встановив новий режим «Купуй аргентинське», який містить наступні положення:</p> <p>державні установи в процесі закупівель надають перевагу компаніям, що пропонують місцеві товари (різниця з імпортними товарами дорівнює або менше 15% для МСП і 8% для інших компаній). Така перевага є обов'язковою відносно низького порогу (у травні 2018 року, еквівалентна приблизно €63 000). Описані преференції 15% та 8% можуть бути зменшені до 5% для придбання товарів високого технологічного наукового змісту (крім МСП протягом трьох перших років виконання Закону);</p> <p>надання стимулів у разі конкуренції між товарами, які не мають національного походження, до тих товарів, які містять найбільший відсоток місцевого вмісту – пропозиції без національного походження мають преференційний запас 1%, на кожні 5 відсоткових пунктів національного вмісту перевага збільшується до 8%;</p> <p>преференції для національних МСП, які пропонують товари національного походження, коли їх ціна не перевищує 20% від найкращої ціни тендеру. У разі укладання договорів на строк до 1,3 млн. песо товарів або 100 млн. песо на роботи в житлових і громадських будівлях, національна адміністрація укладає свої контракти з місцевими компаніями, які пропонують товари або роботи національного походження.</p> <p>Закон застосовується на центральному рівні, але також містить механізм, спрямований на заохочення провінцій дотримуватися Закону: існує додаткова перевага 1% для товарів, вироблених у провінціях, що дотримуються Закону, протягом трьох років з дня набрання законом чинності.</p> <p>Більшість провінцій і деякі муніципалітети також встановили преференційні режими, які надають перевагу місцевим виробникам. Пороги залежать від кожної юрисдикції, хоча зазвичай встановлюються близько 5% (однак, вони можуть почати переглядати їх відповідно до нового національного закону "Купуй аргентинське"). Учасники вважаються місцевими, якщо вони пропонують товари, вироблені на території відповідної юрисдикції, або якщо вони мають законне розміщення в цій юрисдикції протягом визначеного часу. Місцеві квоти сприяють тому, що тендери будуть успішними, навіть якщо їх ціни вищі, ніж конкуруючі.</p> <p>Вимоги до національного контенту для відновлюваних джерел енергії: У грудні 2006 року уряд прийняв Закон 26190, з змінами внесеними Законом 27191 у вересні 2015 року, яким встановлено так званий «Національний режим сприяння використання відновлюваних джерел енергії». Він застосовується Секретаріатом енергетики. Закон встановлює різні пільги, включаючи деякі фіскальні стимули та механізми фінансової підтримки. Серед цих інструментів перевага у виборі пропозицій у сфері публічних закупівель та знижка у вартості обслуговування гарантії Світового банку.</p>
-----------	--	--

Сполучені Штати Америки		<p>ЄС і США є обома підписантами Угоди СОТ про публічні закупівлі («GPA»). GPA в даний час є єдиним юридичним інструментом, який включає в себе зобов'язання з боку США щодо доступу постачальників товарів і послуг ЄС на ринок публічних закупівель США. GPA накладає зобов'язання щодо недискримінації та прозорості. Однак зобов'язання поширюються лише на конкретні суб'єкти та сектори. Тільки 37 держав, які підписали GPA, мають різні обмеження. Зокрема для США є програма «Купуй американське», яка пов'язана з федеральним фінансуванням закупівель у конкретних сферах, а також спектру преференцій для МСП США.</p> <p>Регіональні або місцеві органи влади США не мають юридичних зобов'язань щодо однакового доступу європейських компаній до ринку публічних закупівель США. Багато бар'єрів було застосовано до іноземних учасників торгів на ринку закупівель США, і європейські компанії в даний час стикаються з багатьма перешкодами, які або позбавляють доступу, або знижують свої шанси на перемогу в державних контрактах в США. Найбільш важливими перешкодами, з якими зазвичай стикаються європейські компанії як щодо федерального уряду США, так і в штатах США, є: політикою «Купуй американське» законодавчо дозволено урядовим структурам вимагати використання американських і місцевих постачальників або, принаймні, надати їм особливі сприятливі умови в публічних закупівлях. Як наслідок, тендерні пропозиції європейських компаній можуть підлягати дискримінації або навіть бути виключеними з тендерів.</p> <p>політика преференцій МСП США, яка залишає близько 23% вартості державних контрактів США для МСП США.</p> <p>велика частка замовників у США не покривається жодними зобов'язаннями, і тому вони не мають однакового ставлення до учасників ЄС та американських компаній в процесі публічних закупівель.</p> <p>відсутність прозорості: знайти належну та своєчасну інформацію про можливості публічних закупівель у США на субнаціональному рівні непросто. Немає відкритого доступу (крім федеральних тендерів) до інформації щодо торгів для державних контрактів, а надана інформація часто незрозуміла.</p> <p><i>Рівень федерального уряду США</i></p> <p>Федеральний уряд США застосовує політику «Купуй американське» щодо федеральних закупівель (контракти, які укладають федеральні агентства), а також щодо закупівель, які федеральний уряд фінансує в межах Штатів (контракти, укладені з федеральними коштами). Деякі федеральні агентства США (такі як Федеральне управління цивільної авіації), як і раніше зобов'язані дискримінувати підприємства ЄС на основі Закону 1933 року "Купуй американське". Крім того, обмеження, засновані на так званій «поправці Беррі», встановлюють, що тільки американську продукцію може замовляти Міністерство оборони США (включаючи закупівлю «невоєнної» продукції, такої як текстиль). Крім того, федеральні агентства застосовують обов'язковий відведений для МСП США 23% поріг від вартості федеральних закупівель.</p> <p>Компанії ЄС не можуть приймати участь торгах, якщо вони не виконають наступні вимоги - сплата податків у США та працевлаштування резидентів США. США також не допускають постачальників ЄС у закупівлях, наприклад, послуг для воєнно-морських сил США відповідно до GPA. Тому компанії ЄС не мають доступу до цих контрактів у портах США, наприклад, згідно "Закону Джонса" забороняється використання іноземних земснарядів.</p> <p><i>Обмеження «Купуй американське»:</i></p> <p>Однією з найбільш фундаментальних перешкод для доступу до американських закупівель є результат "Закону про купівлю американської продукції", який є частиною Закону про сприяння наземному транспорту від 1982 року і поширюється на закупівлі, пов'язані з масовим транзитом. Обмеження стосуються закупівель, що фінансуються Федеральним урядом США (Федеральне управління автомобільних доріг, Федеральне транзитне управління, Федеральне залізничне управління та Федеральне управління цивільної авіації).</p> <p>Фактичні договори про закупівлю укладаються державами або урядовими агентствами в межах штатів, таких як міста. На підставі обмежень «Купуй</p>
-------------------------	--	--

3 01 січня 1996 р.

американське» федеральний уряд вводить вимоги до місцевого контенту щодо закупівель (до 100 %). Ці внутрішні обмеження на вміст були виключені з-під дії зобов'язань GPA. Обмеження ефективно застосовуються, оскільки суб-центральный одержувач зобов'язаний поважати умови фінансування, що містять зобов'язання «Купуй американське». Отже, якщо європейський учасник тендеру хоче провести тендер на закупівлю контрактів з використанням федеральних коштів, наприклад, у проєкті будівництва нової залізничної інфраструктури, він повинен довести, що він використовує сталь, залізо і вироблену продукцію, вироблену в США, замість використання сталі або продукції, виробленої в Європі. «Купуй американське» стало регулярною особливістю законопроектів фінансування Федеральних грантів для штатів та муніципальних органів. Обмеження також поширюються на інші сфери, такі як проєкти екологічної інфраструктури. Закон про реформу та розвиток водних ресурсів 2014 року, який запровадив нові та постійні обмеження «Купуй американське» на закупівлі, що фінансуються фондом інфраструктури чистої води Агентства з охорони навколишнього середовища.

Федеральний уряд США продовжує вводити нові закони і бюджетні асигнування, які або розширюють сферу існуючих обмежень «Купуй американське», або вводять нові. Однією з останніх законодавчих поправок федерального уряду США, що додає суворіші правила «Купуй американське», є «Закон про фіксацію наземних транспортних перевезень Америкою» 2015 року, повторно санкціонує програми наземних перевезень на 2020 фінансовий рік. При цьому він підвищує вимоги до внутрішнього контенту для рухомого складу (наприклад, автобусів) з 60% вартості всіх комплектуючих до 65% у 2018-2019 рр. і до 70%, починаючи з 2020 р. Федеральне транзитне управління, яке надає фінансування місцевим системам громадського транспорту, включаючи автобуси, метро, швидкісний трамвай, приміську залізницю, тролейбуси і пороми, впровадить нові вимоги. Для того, щоб мати можливість брати участь в торгах федеральними агентствами, необхідно зареєструватися в Системі управління переможцями (SAM).

Закупівлі на рівні штатів США

Нормативна база штатів у закупівлях дуже фрагментована, що спричиняє де-факторні бар'єри. Кожен з штатів США має свої власні закони, і вони застосовують різні рівні своїх власних вимог «Купуй американське», що дає переваги до товарів, що вироблені в США. Зокрема, 27 штатів вводять зобов'язання сприятливого ставлення до «американської продукції». Крім того, деякі штати вводять зобов'язання на користь продукції, виробленої США, коли місцеві організації використовують публічні кошти. Вони накладають зобов'язання на поставку продукції американського виробництва. Крім того, багато штатів також нав'язують преференції для продукції, виробленої в межах конкретного штату. Крім преференцій штатів, додаткові вимоги застосовуються, наприклад, багатьма містами США. Нарешті, багато штатів США застосовують конкретні переваги для МСП США, створених у відповідному штаті.

Тільки 37 штатів з 50 штатів США повинні дотримуватися правил GPA, таких як недискримінація щодо компаній ЄС. Це, як правило, урядові агентства штатів, в той час як, наприклад, міста не покриваються зобов'язаннями GPA. Більшість замовників у штатах США не зобов'язані ставитися до учасників ЄС так само, як до американських компаній. Прикладом явного виключення з-під дії зобов'язань є закупівля транспортних засобів штатами Делавер, Флорида, Іллінойс, Айова, Мен, Меріленд, Мічиган, Нью-Йорк, Нью-Гемпшир, Оклахома, Пенсильванія,.

Відсутність легкого доступу до інформації про можливості закупівель в США є ключовим стримуючим фактором для участі в американських закупівлях. Підприємства ЄС можуть торгуватися за контрактами, тільки якщо вони можуть знайти інформацію про них. Компанії ЄС повинні орієнтуватися в сотнях різних закупівельних порталів і страждати від різних перешкод для реєстрації в якості учасників торгів. У багатьох штатах, щоб отримати інформацію про контракти і для того, щоб торгувати, компанії спочатку повинні зареєструватися в штаті. Для цього кожен штат застосовує свої власні вимоги. Деякі штати вимагають оплати,

щоб зареєструватися в якості учасника. Вимоги до реєстрації діють як подальші перешкоди доступу до ринку.

З 18 квітня 2017 року згідно Закону «Купуй американське і наймай американця» федеральний уряд повинен максимально використовувати американські товари. Загалом така політика знижує конкуренцію, підвищує ціни на товари та послуги та є дорогою для платників податків. Подальше обмеження доступу до американського ринку також буде нести ризик того, що інші країни будуть наслідувати США.

Події в США можуть піднімати питання сумісності з зобов'язаннями США в ГРА. ЄС очікує, що США відповість цим зобов'язанням та продовжує уважно стежити за цим процесом і реагувати на відповідних рівнях. Після запиту ЄС, відбулась спеціальна дискусія в Комітеті ГРА в Женеві 16-18 жовтня 2018 року. У США відповіли, що передивляться свої зобов'язання щодо ГРА. З січня 2018 року іноземні компанії на практиці будуть виключені з федеральних контрактів США з порогом 250 000 доларів США.

31 січня 2019 року відбулись нормативні зміни «щодо посилення купуй-американське принципів у федеральних програмах фінансової допомоги» («ЕО»). Нова ЕО спирається на політику «Купуй американське, наймай американське», щоб максимально використовувати американські товари, продукти та матеріали у федеральних закупівлях. ЕО рекомендувала, але не вимагала, розширити «Купуй американське» до використання федеральної фінансової допомоги. З травня 2018 року ЕО керівники федеральних відомств і агентств, які адмініструють програми фінансової допомоги для інфраструктурних проєктів, мають «заохотити» одержувачів такої допомоги використовувати американське залізо і алюміній та іншу вироблену американську продукцію «в найбільшій мірі» та протягом 120 днів підготувати звіти про максимальне використання заліза американського виробництва, алюмінію та виробленої продукції в інфраструктурних проєктах, включаючи те, чи має положення про «заохочення» обов'язковим.

В липні 2019 року був прийнятий ще один ЕО, спрямований на максимізацію закупівель федеральними агентствами американських товарів, продуктів і матеріалів з метою: і) зменшення обсягу іноземного контенту, який може бути включений в продукт, який вважається американським відповідно до Закону про купівлю американських товарів 1933 року (ВАА) і ІІ), що обмежує здатність федеральних агентств купувати іноземну продукцію. ВАА встановлює перевагу для американських виробів і будівельних матеріалів, за умови, що покупка узгоджується з суспільними інтересами, а предмети є розумними за вартістю. Федеральна рада з регулювання придбання (FAR Council) «розглянула можливість запропонувати для публічного обговорення» зміни до федеральних правил протягом 180 днів з дати ЕО щодо:

По-перше, ЕО запропонував зміну визначень того, які продукти вважаються іноземного походження. В даний час продукт вважається "вітчизняним", якщо більше 50% компонентів (за вартістю) мають походження США. Виконавчий наказ пропонує збільшити до 55% необхідний вміст США. Крім того, ЕО хотілося б, щоб FAR були змінені, щоб включити нову вимогу, яка вимагає, щоб залізна і сталева продукція мали 95% вмісту США (за вартістю), щоб мати можливість претендувати на "вітчизняне" походження.

По-друге, ЕО пропонує зміни до коригування цін, які дозволяють федеральним суб'єктам США застосовувати винятки з метою придбання не вітчизняної продукції. Це дає ціновий штраф іноземній пропозиції для цілей оцінки та порівняння внутрішніх та іноземних пропозицій. Одним з найбільш широко використовуваних винятків є те, коли вітчизняний кінцевий продукт вважається "необґрунтовано" дорожчим, ніж іноземний продукт. У такому випадку з метою порівняння ціни різних пропозицій, коли найдешевшим є не вітчизняний продукт, оціночна вартість іноземного продукту завищується на 6%, якщо внутрішня пропозиція від великого бізнесу або на 12%, якщо це від малого бізнесу. Пропонується збільшити ці преференції оцінки до 20 і 30% відповідно.

Південна Африка через свій План дій з промислової політики (ІРАР) ідентифікує місцевий контент як стратегічний інструмент промислової політики, який може бути використаний для ринку публічних закупівель з метою скорочення торговельного дефіциту країни; усунення збоїв ринку; розвитку промисловості; та розширення бази оподаткування (ДПІ, 2016).

Закон про преференційну політику закупівель від 2000 року (PPPPFA) прописує рамки, в яких преференційна політика закупівель може бути реалізована як засіб вирішення дискримінаційної практики в рамках системи державних закупівель. Останні політичні події були спрямовані на те, щоб зробити більшу залежність від державних закупівель як інструменту досягнення економічних перетворень.

Положення про преференційні закупівлі 2017 року (попередній з 2011 року) запровадило низку суттєвих змін, які ускладнюють можливість іноземних учасників бути сумісними та конкурентоспроможними. Місцеві правила щодо контенту, які набули чинності 7 грудня 2011 року, все ще діють у Правилах державних закупівель за 2017 рік, хоча кількість секторів, що постраждали, збільшилась, оскільки уряд стає все більш амбітним із загальною метою, яка зараз становить 75% місцевого контенту.

Сектори та продукти в ІРАР, які використовують мінімальний поріг локального вмісту від 30% до 100%: залізничний рухомий склад, автобуси, консервовані/оброблені овочі, текстильні, швейні, шкіряні та взуттєві сектори, сонячні водонагрівачі, приставки, деякі фармацевтичні виробни, меблеві виробни, електричні та телекомунікаційні кабелі, клапани продукції та приводи, робочі судна, житлові лічильники електроенергії, сталеві конвеєрні труби, електрообладнання та конструкції та трансформатори. Нещодавно було затверджено такі сектори, до 23% місцевого контенту: будівельні матеріали, жовті метали, радіоприймачі, сонячні компоненти PV та система сигналізації залізниць. Якщо сектор не визначено, замовник все одно може включати як конкретну умову тендеру, що розглядатися будуть розглядатися тільки місцеві послуги або товари або товари місцевого виробництва із передбаченим мінімальним порогом для місцевого виробництва і змісту (за погодженням з Казначейством).

Нормативно-правові акти дають уряду владу застосовувати «критерії попередньої кваліфікації для просування певних визначених груп» при присудженні державних тендерів. Положення 4 дозволяє органу держави рекламувати будь-яке запрошення до участі в тендері за умови, що тільки певна категорія учасників тендеру може провести тендер, включаючи ті, що мають «передбачений мінімальний рівень статусу В-ВВЕЕ», звільнені мікропідприємства (ЕМЕ) та кваліфікаційні підприємства малого бізнесу (QSE) та учасники торгів, які погоджуються мінімум на 30% для різних категорій ЕМІ та КВЕ.

Зміна порогу оціночної ставки на основі цінової переваги (соціально-економічне просування), за допомогою якої оцінюються тендери, за договорами вартістю від 30 000 ранд до 50 млн ранд (попередній поріг 1 млн. ранд), ціна повинна розраховуватись у 80 балів і мати перевагу на 20 балів. А в контрактах вартістю понад 50 млн ранд, це співвідношення становить 90/10. Органи держави зобов'язані надавати перевагу тендерам, де, якщо це можливо, учасник використовує мінімум 30 відсотків від вартості контракту (за контрактами понад 30 млн ранд) для просування мікропідприємств і малих підприємств з не менше ніж 51% чорної власності/молоді/жінок/інвалідності.

Програма незалежних виробників електроенергії з відновлюваної енергетики (REIPPP), яка має потужну участь європейських компаній, має автономні правила для місцевих закупівель. Ставки на основі 70/30 для цін та економічного розвитку. Мінімальний поріг для місцевого контенту наразі досяг 45%, при цьому ціль становить 60%.

Вимоги до місцевого контенту також сильно представлені в законодавстві про розширення прав і можливостей чорної економіки (В-ВВЕЕ). Кодекси підкреслюють «Розвиток підприємств і постачальників» як один з п'яти елементів В-ВВЕЕ. Цей елемент нараховує 40 зі 109 балів на системі показників В-ВВЕЕ і має наступні три піделементи: і) пільгові закупівлі; іі) розробка постачальників

		<p>(існуючих постачальників); iii) розвиток підприємства (нові поставки). Розвиток постачальників і підприємств може бути тільки за умови 51% або більше чорних вже існуючих підприємств.</p> <p>Приватні закупівлі в ключових галузях економіки також можуть підпорядкуватися вимогам місцевого контенту. Наприклад, нова Хартія гірничодобувної промисловості (27 вересня 2018 року, діє з березня 2019 року) передбачає, що 70% всіх товарів і 80% послуг, необхідних власникам прав на видобуток корисних копалин, повинні закуповуватися у місцевих виробництв, які також повинні відповідати нормам В-ВБЕЕ.</p> <p>Всі країни ЄС постраждали від зазначених локалізації в сфері публічних закупівель ПАР.</p>
Ізраїль	3 16 квітня 2008 р	<p>В даний час повідомлення про міжнародні тендери в Ізраїлі публікуються тільки в копії в ізраїльських газетах англійською мовою. Вони не існують в Інтернеті. Що ще більш важливо, Ізраїль робить дуже широке використання відступів, наданих йому відповідно до ГРА, щоб застосувати "викуп" та / або "купити місцеві" вимоги в державних тендерах. Ці економічно не вигідні умови змушують компанії ЄС, що працюють на ринкових умовах, конкурувати з китайськими компаніями, що підтримуються державними субсидіями та м'якими кредитами. Таким чином, за державними інфраструктурними тендерами, схоже, все більше переважають китайські компанії, до того, що ізраїльський антимонопольний орган на початку 2018 року відкрив розслідування, щоб побачити, чи порушують ці компанії антимонопольні правила і встановити викривлення ринку. Але в середині 2018 року розслідування було закрито без будь-якого конкретного результату.</p> <p>Досі Ізраїль не повідомляв ЄС про будь-який графік виходу з цього відступу (піднятого в торговому підкомітеті ЄС-Ізраїль у вересні 2019 року).</p>
Туреччина	3 29 липня 2014 р.	<p>Закон про використання ресурсів відновлюваної енергетики з метою генерації електричної енергії (2011) передбачено, що генерація електроенергії може отримати вигоду від схеми підтримки («Механізм підтримки PER») і там, де для генерації використовуються вітчизняні механічні та/або електромеханічні компоненти, ціни діють терміном на п'ять років. Остання модифікація закону була опублікована 4 вересня 2013 року і під час засідання Спільного комітету Митного союзу (CUJC) 30 січня 2014 року турецька влада підтвердила, що зараз почала застосовувати закон. Також на засіданні CUJC 25 травня 2016 року Туреччина підтвердила, що закон не буде змінений і що він буде застосовуватися до 2020 року.</p> <p>Турецька влада планує впровадити захисні заходи для посилення місцевого фармацевтичного виробництва в Туреччині. Згідно з «64-м планом дій турецького уряду на 2016 рік», Дія № 46 (Додаток 1), Міністерство охорони здоров'я Туреччини просить іноземних постачальників певної фармацевтичної продукції (Додаток 2) поставляти фармацевтичні препарати через місцеву турецьку компанію. Постраждалими компаніями обраної групи продуктів для локалізації було запропоновано представити свої плани локалізації до квітня 2016 року. Продукти, щодо яких були відхилені плани локалізації, були виключені зі списку відшкодування установами медичного страхування станом на 2018 рік. Фармацевтичні препарати іноземного виробництва автоматично втраять свій статус, і витрати не будуть повернуті турецькими компаніями медичного страхування, навіть якщо вони призначені. Такі заходи на користь захисту місцевого виробництва спричиняють значну втрату частки ринку іноземних фармацевтичних компаній.</p> <p>2 квітня 2019 року ЄС розпочав провадження щодо врегулювання спорів СОТ проти Туреччини. Оскільки консультації СОТ з Туреччиною в травні 2019 року не змогли вирішити суперечку, ЄС звернувся з проханням створити панель DSB (Орган з врегулювання спорів СОТ). Розгляд справи передбачає остаточний звіт влітку 2021 року. ЄС наполягає на тому, що захід локалізації повинен бути скасований в цілому, що може бути зроблено адміністративно до тих пір, поки є політична воля.</p>

Індонезія		3 19 квітня 2016 р.	<p>Індонезійське законодавство передбачає використання вітчизняної продукції в державних закупівлях у ключових галузях. Крім того, Президентське положення п. 54/2010 зі змінами передбачає суттєві додаткові обмеження для іноземних компаній, тобто вимушене партнерство з місцевими компаніями, підвищення вимог до місцевого контенту та суттєво вищий поріг для іноземних компаній для участі в тендерах (для будівельних послуг новий поріг становить IDR 1 трлн з раніше IDR 100 млрд, для консультаційних послуг IDR 25 млрд з IDR 10 млрд, а для товарів і послуг IDR 50 млрд з IDR 20 млрд).</p> <p>Регламент вимагає від замовників шукати максимальний місцевий контент, використовувати іноземні компоненти лише за необхідності та призначати іноземних підрядників субпідрядниками місцевим компаніям. Статті 66 та 67 (преференції на вітчизняну продукцію) роблять товари та послуги місцевого виробництва обов'язковими для використання при закупівлях від усіх профільних міністерств, установ та регіональних урядів. Місцеві товари або послуги визначаються такими, що складаються принаймні з 40% від загальної вартості, що складається з локальних компонентів. Іноземні товари та послуги дозволені лише за умови недоступності на місцевому рівні, та/або обсяги вітчизняного виробництва не здатні задовольняти необхідний попит.</p>
Таїланд		3 1 січня 1997 р.	<p>Колишні правила державних закупівель, тобто Регламент Кабінету Прем'єр-міністра 1992 року про закупівлі та його зміни, забезпечують чітке дискримінаційне ставлення між вітчизняними та іноземними товарами, не дотримуються міжнародної практики та страждають від відсутності прозорості. 23 серпня 2017 року набрав чинність Закон «Про управління державними закупівлями та поставками» (В.Е. 2560) (2017) (новий Закон). Новий Закон повністю замінює колишні правила закупівель. Ключові зміни в Новому законі включають методи закупівель (конкурсні торги, відбір та конкретний метод), розширення сфери застосування для покриття всіх типів державних органів, створення нових комітетів для нагляду за процесами закупівель, включення положень прозорості, включення участі громадянського суспільства та бізнес-операторів, нову систему реєстрації відповідних бізнес-операторів, включення до конфлікту інтересів положень, нові критерії відбору закупівель, новий процес оскарження, професіоналізація державних закупівель та кримінальне покарання. Для того, щоб оцінити, чи буде новий Закон про державні закупівлі виконувати свої обіцянки, необхідно буде ввести в дію нормативно-правові акти. Важливу роль відіграватиме і реалізація посадовими особами. Тому ЄС підтримує висловлену зацікавленість з боку Таїланду у вступі до Багатосторонньої угоди СОТ про державні закупівлі (GPA).</p>
Тайвань		3 11 грудня 2019 р.	<p>Міністерство транспорту та зв'язку (МОТС) прийняло 17 вересня 2019 року нову директиву «Керівні принципи закупівель трамвайної системи», що застосовується до майбутніх закликів до проведення тендерів на будівництво трамвайних ліній у муніципалітетах, які не входять до Угоди про державні закупівлі (лише Місто Тайбей та Місто Гаосюн знаходяться під GPA).</p> <p>Директива вказує, що майбутні заклики до проведення тендерів на контракти на трамвайні колії (за винятком Міста Тайбей і Гаосюн-Сіті) підлягатимуть локалізації не менше 50%.</p>

Індія		<p>Виробництво електроніки та телекомунікаційного обладнання - політика преференційного доступу на ринок: 10 лютого та 5 жовтня 2012 року уряд Індії опублікував нову політику преференцій щодо електронних товарів вітчизняного виробництва під час закупівель з міркувань безпеки та державних закупівель. Після призупинення цієї політики Кабінетом Прем'єр-міністра 8 липня 2013 року була прийнята нова політика преференцій щодо електронних продуктів у державних закупівлях, що усуває безпеку як причину для преференцій. Крім того, ця нова політика обмежується лише державними закупівлями, а не поширюється на приватні закупівлі. Однак вимоги до місцевого вмісту та доданої вартості для державних закупівель залишаються незмінними.</p> <p>Нова політика переваг щодо телекомунікацій все ще залишається невирішеною (разом із вказівками щодо впровадження). 29 серпня 2018 року Індія опублікувала нове повідомлення, збільшивши обсяг заходу: з 2012 року зарезервував 100% преференцій для 19 з 23 перелічених телекомунікаційних продуктів, новій політиці перераховано 36 телекомунікаційних продуктів; для 12 продуктів місцевий вміст становить 100%. Ця політика застосовуватиметься до проектів, що фінансуються центральним урядом.</p> <p>Відновлювана енергія - сонячні електростанції: Національна сонячна місія Джавахарлал Неру встановила місцеві вимоги щодо вмісту сонячних електростанцій. Сонячна місія повинна реалізовуватися у три етапи; третій етап завершиться в 2022 році. Перший раунд відбору проектів відбувся у 2010-2011 роках на основі певних вимог до місцевого змісту (наприклад, використання комірок та / або модулів, виготовлених в Індії для сонячних фотоелектричних проектів). Фаза 2 була розпочата в жовтні 2013 року, вимагаючи внутрішньої вимоги щодо вмісту: із загальної потужності 750 МВт 50% (тобто 375 МВт) було утримано для торгів із вимогою щодо внутрішнього вмісту (DCR). Відповідно до DCR, 100% сонячних елементів, модулів і тонких плівок, що використовуються на сонячних фотоелектричних станціях, повинні бути виготовлені в Індії. США оскаржили цю програму в СОТ: у серпні 2015 року комісія виявила, що заходи DCR не були виправданими. Повідомлення про апеляцію подано урядом Індії. DCR також є перешкодою для розвитку місцевого виробництва сонячної енергії, оскільки виробничі потужності Індії є низькими, дорожчими, ніж іноземний імпорт, і меншої якості.</p> <p>Вироби із заліза та сталі: У рамках стратегії прем'єр-міністра Моді "Зроблено в Індії", 3 травня 2017 р. Кабмін затвердив політику щодо використання вітчизняних виробів зі сталі в державних організаціях. Політика передбачає обов'язкове надання переваги державним металургійним виробам (DMI & SP) при державних закупівлях.</p> <p>Медичні прилади: В травні 2018 року індійське Міністерство хімічних речовин і добрив випустило директиви, які зобов'язують суб'єктів під час закупівлі заготівельних медичних пристроїв, віддавати перевагу купівлі місцевим постачальникам шляхом забезпечення мінімального порогу місцевого змісту 50% для медичних витратних матеріалів і витратних матеріалів ; 25% на медичну електроніку, лікарняне обладнання та хірургічні інструменти; 40% для імплантатів та 25% для діагностичних реагентів / ВЗД.</p>
Гонконг	301 грудня 2017 року	<p>Режим закупівель Гонконгу є складним і непрозорим і, здається, не відповідає GPA СОТ (Гонконг є підписантом) через використання «випробувального терміну», протягом якого підрядники можуть торгувати лише за контрактами обмеженої вартості. Є тільки два способи для підрядника вийти з випробувального терміну і почати торги за найбільшими контрактами: (і) отримання необхідного рівня «місцевого досвіду» шляхом заповнення менших контрактів або (ii) формування спільного підприємства з підрядником, який вже вийшов з випробувального терміну. Інше питання полягає в тому, що найнижча ціна, здається, залишається найбільш широко використовуваним критерієм для закупівель в Гонконзі, передуючи зеленішим або більш інноваційним пропозиціям.</p>

Росія		<p>Закон «Про Федеральну контрактну систему у сфері публічних закупівель», у статті 14 передбачає, що національне поводження поширюється на іноземні товари та послуги, якщо і тільки в тому випадку, якщо конкретна міжнародна угода, прямо говорить про це. Крім того, компетентним російським агентством з державних закупівель буде створено та оприлюднено перелік, що деталізує такі конкретні міжнародні договори. Ці правила дискримінують компанії ЄС в Росії в порівнянні зі статус-кво анте. Росія взяла на себе зобов'язання приєднатися до Угоди СОТ про державні закупівлі (GPA) і повідомити про цей намір Комітету СОТ з державних закупівель. Росія стане спостерігачем за GPA і ініціюватиме переговори про членство протягом чотирьох років після вступу.</p> <p>З липня 2014 року Росія ввела обмеження для іноземних компаній на участь у державних закупівлях у наступних секторах:</p> <p>Медичні вироби – Постанова N102 від 05.02. 2015 «Про обмеження доступу деяких видів медичних виробів з іноземних країн до державних закупівель»</p> <p>Деякі види текстилю/взуття – Постанова N791 від 11.08.2014 «Про встановлення заборони на доступ товарів легкої промисловості з іноземних держав до державних закупівель»</p> <p>Ввезені транспортні засоби – Постанова No 656 від 14.07.2014 «Про встановлення заборони на доступ деяких типів продукції машинобудування з іноземних держав до державних закупівель»</p> <p>Імпорт легкої промисловості – Постанова No 791 від 11.08.2014 «Про встановлення заборони на доступ товарів легкої промисловості з іноземних держав до державних закупівель»</p> <p>Машини та обладнання – Постанова No 84 від 31. 01.2015 «Зміни до постанови Уряду N656 від 14 07.2014 р.</p> <p>Фармацевтика – Постанова N 1289 від 30 листопада 2015 року вводить певні обмеження на державні закупівлі імпортованих лікарських засобів, включених до переліку надзвичайно важливих лікарських засобів</p> <p>Програмне забезпечення – Постанова Уряду від 29 червня 2015 року No 188 «Про програмне забезпечення та закупівельні заходи державних органів»</p> <p>Продукти харчування – РУ прийнято Указ No 832 від 22 серпня 2016 року. «Про обмеження прийому деяких видів харчових продуктів походженням із зарубіжних країн з метою закупівлі для державних та комунальних потреб».</p> <p>Радіоелектронна продукція - Постанова Уряду N° 968 вводить обмеження на закупівлю державними закупівлями понад 100 видів радіоелектронної продукції (комп'ютери, принтери, сканери, телефони, телевізори, рої, антени, гучні колонки, банкомати, банкомати, електроопори тощо). Сфера застосування розширена Указом від 6 липня 2017 року No804 про додавання обладнання для аеронавігаційної системи ГЛОНАСА та електронних сигнальних пристроїв для безпеки руху.</p> <p>Меблі: Указ 1072 від 09.05.2017. Російський уряд додав імпортовані меблі до переліку іноземних товарів і послуг, які державні органи не можуть закуповувати. Це абсолютна заборона, за умови обмежених винятків. Ця міра в принципі тимчасова (з 12.12.2017 по 1.12.2019).</p> <p>30 квітня 2020 року уряд прийняв Постанову N 616, якою запроваджено нову систему заборони іноземної продукції із системи державних закупівель (закупівлі, зроблені відповідно до Закону 44-ФЗ). Указ замінює низку попередніх указів щодо заборони державних закупівель іноземної продукції (а саме Указів N 791, 1072, 239, 656). Перелік продукції, внесений в Указ N 616, в деяких випадках дублює списки з попередніх указів. Що стосується публічних закупівель техніки та обладнання, що походять з третіх країн, Указ N 616 значно розширює перелік продукції, що підлягає забороні. Указом N 617 від 30.04.2020 запроваджено застосування норми «третьої зайвий» щодо закупівель (закупівель, зроблених відповідно до Закону 44-ФЗ) окремих продуктів:</p> <p>Правило "третє зайвий" означає, що іноземний продукт не може бути придбаний, якщо є принаймні дві пропозиції, що пропонують поставити продукт, що походить з Росії або будь-якої іншої країни Євразійського економічного союзу. Перелік</p>
-------	--	---

з 30 липня 2010 р.

		<p>продукції, на яка поширюється норма «третій, зайвий» в Указі N 617 включає 174 позиції. До переліку увійшли такі вироби, як паперові зошити, канцелярські товари, миючі засоби, цемент, музичні інструменти (22 позиції), спортивне спорядження, спортивна вогнепальна зброя, деякі види техніки, медичні меблі, хімічні речовини, добрива, мило, двері, крани, ліфти, шини</p> <p>Обмеження поширюється не тільки на продукцію, що входить до переліку, але і на закупівлі послуг і роботу, якщо вони передбачають поставки іноземної продукції, включеної до переліку. Також забороняється купувати в одному лоті продукцію, не охоплену обмеженням і продуктами, включеними в список.</p> <p>4 червня уряд Росії схвалив законопроект, який у разі його прийняття запровадить фіксовані квоти на закупівлю іноземної продукції державними органами та державними органами (відповідно, Федеральними законами 44 та 223)</p>
--	--	---

Чилі		<p>Надмірно бюрократичний процес потрапляння до реєстру державних контрактів. Компаніям важко отримати академічну кваліфікацію своїх працівників. Заявки потребують багатьох засвідчень (наприклад, сертифікати про хорошу поведінку працівників, сертифікацію попередніх проектів), які дуже важко передбачити для іноземних компаній. Проекти просять місцевий ідентифікаційний номер платника податків, який важко отримати для іноземних компаній. Багато оригінальних документів потрібні в рамках процесу реєстрації. Це трудомісткий, але і важкий для іноземних компаній, які працювали по всьому світу і, можливо, доведеться пред'явити оригінали документів з різних країн. Досвід сестринських компаній не визнається. Потрібно більше прозорості в державних закупівлях, зокрема на децентралізованому рівні.</p> <p>Це питання піднімалося на кількох зустрічах торгових радників з 2013 року та МААС з 2014 року. Діалог представництва ЄС з Міністерством громадських робіт та Міністерством охорони здоров'я поки що не показують результатів. Генеральний напрямок з економічних міжнародних відносин на МЗС зобов'язався координувати роботу з міністерствами, залученими для забезпечення дотримання Угоди про асоціацію з ЄС Чилі.</p> <p>Реєстр державних консультантів та підрядників:</p> <p>У серпні 2014 року Представництво ЄС надало коментарі Міністерству громадських робіт (МГР) щодо проекту пропозиції зі змінами до регламенту реєстру консультантів та підрядників. Державні закупівлі, включаючи визнання професійних звань, були на порядку денному Комітету асоціації на 2014 та 2015 роки. Представництво ЄС запропонувало МГР можливість використовувати кошти ЄС (інструмент TAIEХ) для передачі кращих практик ЄС шляхом розбудови потенціалу в процедурах державних закупівель. Поки що відповідь від МГР не була позитивною.</p> <p>Багато оригінальних документів потрібні в рамках процесу реєстрації для «registro de consultores». Потрібно багато непотрібних засвідчення документів (довідки про хорошу поведінку працівників, сертифікація попередніх проектів тощо). "ІПН" (податковий ідентифікаційний номер, якого іноземні компанії, очевидно, не мають) не потрібно. Досвід сестринських компаній не визнається. Положення про консультантів МГР вимагає для цілей реєстрації/торгів консорціуму з іноземними консультантами включати хоча б національного консультанта з мінімальною участю 30% від вартості договору.</p> <p>Це ж законодавство також, за певних умов, забороняє іноземним компаніям брати участь у тендерних процедурах.</p> <p>Положення, що стосується громадських робіт МЗС, забезпечує дискримінаційні положення, що надають більш високу цінність місцевому досвіду (80%) ніж досвід, зібраний за кордоном (20%). Також не визнається досвід та/або дослідження, отримані до визнання в Чилі іноземного диплома. Питання, пов'язані з визнанням професійних звань (відповідальності МЗС), були порушені в Комітеті асоціації 6 листопада 2014 та 2015 років. Contraloria Dictamen 22728 від 13 квітня 2011 року про визнання трудового стажу за кордоном є дискримінаційним щодо іноземних працівників при застосуванні в сфері державних закупівель. 25 січня 2016 року відбулася зустріч з питань визнання дипломів між ЄС та Університетом Чилі, який є відповідальним органом за гомологізацію професійних звань. Делегація продовжувала вирішувати питання протягом 2017, 2018 та 2019 років відповідно.</p> <p>Державні закупівлі є частиною переговорів щодо модернізації Угоди про асоціацію між ЄС та Чилі.</p>
------	--	--

3 02 липня 2014 р.

Табл. 1. – Назви КВЕД-2010 та їх позначення

Назва	Код секції і розділу
Сільське, лісове та рибне господарство	A01-A03
Добування кам'яного та бурого вугілля	B05
Добування сирової нафти та природного газу	B06
Добування металевих руд, інших корисних копалин та розроблення кар'єрів; надання допоміжних послуг у сфері добувної промисловості та розроблення кар'єрів	B07-B09
Виробництво харчових продуктів; напоїв та тютюнових виробів	C10-C12
Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри та інших матеріалів	C13-C15
Виробництво деревини, паперу; поліграфічна діяльність та тиражування	C16-C18
Виробництво коксу та коксопродуктів	C19.1
Виробництво продуктів нафтоперероблення	C19.2
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	C20
Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	C21
Виробництво гумових і пластмасових виробів	C22
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	C23
Металургійне виробництво	C24
Виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	C25
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	C26
Виробництво електричного устаткування	C27
Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	C28
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	C29
Виробництво інших транспортних засобів	C30
Виробництво меблів; іншої продукції; ремонт і монтаж машин і устаткування	C31-C33
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	D35
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	E36-E39
Будівництво	F41-F43
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	G45-G47
Транспорт, складське господарство	H49-H52
Поштова і кур'єрська діяльність	H53

Тимчасове розміщування й організація харчування	I55-I56
Видавнича діяльність; виробництво кіно- та відеофільмів, телевізійних програм, видання звукозаписів; діяльність радіомовлення та телевізійного мовлення	J58-J60
Телекомунікації (електрозв'язок)	J61
Комп'ютерне програмування, консультування та надання інформаційних послуг	J62-J63
Фінансова та страхова діяльність	K64-K66
Операції з нерухомим майном	L68
Діяльність у сферах права та бухгалтерського обліку; діяльність головних управлінь (хед-офісів); консультування з питань керування; діяльність у сферах архітектури та інжинірингу; технічні випробування та дослідження	M69-M71
Наукові дослідження тарозробки	M72
Рекламна діяльність і дослідження кон'юнктури ринку; наукова та технічна діяльність; ветеринарна діяльність	M73-M75
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	N77-N82
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	O84
Освіта	P85
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	Q86-Q88
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	R90-R93
Надання інших видів послуг	S94-S96, T97

Джерело : Держстат України

Табл. 1 - Оцінки прямого і зворотного мультиплікаторів галузей промисловості України за 2015-2018 рр.

	2018			2017			2016			2015		
	N_FL	N_BL	Σ	N_FL	N_BL	Σ	N_FL	N_BL	Σ	N_FL	N_BL	Σ
A01-A03	0,87	1,16	2,04	0,82	1,16	1,98	0,83	1,13	1,96	0,84	1,15	1,99
B05	1,65	0,94	2,59	1,67	0,93	2,60	1,64	0,96	2,61	1,63	0,92	2,55
B06	1,47	0,74	2,22	1,38	0,74	2,12	1,36	0,74	2,11	1,47	0,69	2,16
B07-B09	1,05	1,13	2,18	1,09	1,14	2,23	1,03	1,12	2,14	1,00	1,09	2,09
C10-C12	0,54	1,23	1,77	0,55	1,23	1,78	0,56	1,24	1,80	0,61	1,28	1,89
C13-C15	0,66	0,85	1,51	0,58	0,86	1,45	0,57	0,87	1,45	0,59	0,90	1,49
C16-C18	1,02	1,19	2,21	1,02	1,17	2,19	1,06	1,16	2,22	1,07	1,17	2,24
C19.1	1,44	1,35	2,79	1,43	1,27	2,70	1,38	1,28	2,67	1,35	1,22	2,57
C19.2	1,23	0,91	2,15	1,12	0,92	2,04	1,12	0,88	2,00	1,07	0,84	1,92
C20	1,21	0,93	2,13	1,20	0,91	2,11	1,21	0,92	2,13	1,28	0,94	2,22
C21	0,68	0,95	1,63	0,73	0,96	1,69	0,81	0,98	1,79	0,84	0,97	1,81
C22	1,37	1,08	2,45	1,32	1,08	2,40	1,28	1,06	2,34	1,30	1,06	2,36
C23	1,20	1,30	2,50	1,19	1,30	2,49	1,18	1,26	2,44	1,14	1,24	2,38
C24	0,95	1,44	2,39	0,96	1,46	2,42	0,90	1,44	2,34	0,85	1,41	2,26
C25	1,18	1,15	2,33	1,19	1,09	2,28	1,17	1,07	2,24	1,17	1,05	2,23
C26	0,82	0,78	1,60	0,81	0,81	1,63	0,79	0,84	1,64	0,71	0,82	1,53
C27	0,68	0,99	1,67	0,64	1,01	1,65	0,69	1,03	1,72	0,71	1,07	1,78
C28	0,91	0,83	1,74	0,93	0,84	1,77	0,90	0,83	1,73	0,79	0,88	1,67
C29	0,70	0,80	1,50	0,73	0,83	1,56	0,77	0,80	1,57	0,76	0,87	1,64
C30	0,83	1,06	1,89	0,87	1,04	1,91	0,62	1,04	1,67	0,83	1,07	1,89
C31-C33	0,88	1,05	1,93	0,89	1,04	1,93	0,92	1,04	1,96	0,89	1,06	1,95
D35	1,24	1,19	2,43	1,26	1,21	2,46	1,29	1,20	2,49	1,29	1,13	2,42
E36-E39	0,96	1,35	2,31	0,98	1,36	2,35	1,07	1,32	2,40	1,13	1,31	2,44
F41-F43	0,85	1,50	2,35	0,85	1,51	2,36	0,77	1,45	2,22	0,75	1,46	2,21
G45-G47	1,43	1,04	2,46	1,41	1,04	2,46	1,40	1,03	2,43	1,45	1,03	2,47
H49-H52	0,98	0,97	1,96	0,99	0,97	1,96	0,97	0,96	1,93	1,05	0,97	2,02
H53	0,79	0,86	1,65	0,86	0,85	1,71	1,08	0,84	1,92	0,98	0,86	1,83
I55-I56	0,56	0,86	1,42	0,65	0,84	1,49	0,70	0,86	1,56	0,78	0,89	1,66
J58-J60	1,60	1,12	2,72	1,65	1,15	2,81	1,63	1,14	2,76	1,55	1,11	2,67
J61	0,87	0,88	1,75	0,90	0,87	1,77	0,89	0,87	1,76	0,88	0,85	1,73
J62-J63	1,00	0,98	1,98	0,97	0,97	1,94	0,97	0,98	1,95	0,94	0,93	1,87
K64-K66	1,48	0,80	2,28	1,49	0,79	2,27	1,48	0,83	2,31	1,53	0,82	2,35
L68	1,00	0,79	1,79	1,01	0,80	1,81	1,05	0,80	1,84	1,08	0,82	1,90
M69-M71	1,42	1,05	2,47	1,41	1,06	2,47	1,38	1,02	2,41	1,44	1,02	2,46

M72	0,78	0,76	1,54	0,69	0,78	1,48	0,71	0,85	1,56	0,65	0,87	1,53
M73-M75	1,46	0,92	2,38	1,41	0,92	2,33	1,44	0,91	2,36	1,54	0,93	2,46
N77-N82	1,17	0,94	2,12	1,19	0,94	2,13	1,19	0,94	2,13	1,08	0,94	2,02
O84	0,60	0,83	1,43	0,58	0,86	1,44	0,58	0,86	1,44	0,55	0,90	1,45
P85	0,53	0,79	1,33	0,54	0,80	1,35	0,55	0,87	1,42	0,52	0,86	1,38
Q86-Q88	0,56	1,03	1,59	0,58	0,96	1,54	0,59	0,93	1,52	0,55	0,95	1,50
R90-R93	0,72	0,84	1,56	0,74	0,84	1,57	0,78	0,85	1,64	0,79	0,85	1,64
S94-S96, T97	0,64	0,84	1,48	0,70	0,84	1,54	0,69	0,82	1,51	0,63	0,83	1,46

Джерело : розрахунки авторів за даними Держстату України