



**Шовкун І.А.**, канд. екон. наук,  
провідний науковий співробітник  
Інститут економіки та прогнозування НАН України

## ЛОКАЛІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА – СВІТОВА ПРАКТИКА ТА ВИСНОВКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

*Розкрито сутність вимог щодо локалізації виробництва, економічні причини та форми їх застосування. Показано ефективність політики локалізації для забезпечення економічного розвитку на прикладах її успішної реалізації в різних країнах. Проаналізовано світову практику узгодження вимог щодо локалізації з правилами СОТ. Узагальнено специфіку вимог щодо локалізації в окремих галузях економіки. Оцінено рівень імпортозалежності економіки та промислового виробництва України за даними таблиць "витрати-випуск". Обґрунтовано необхідність проведення системних заходів з локалізації виробництва в Україні.*

*Ключові слова:* локалізація виробництва, прямі іноземні інвестиції, імпортозалежність економіки, ланцюжки створення вартості, правила СОТ, промислова політика.

Процеси неоіндустріалізації, що набувають сили у різних країнах після пережитої світової фінансової кризи, зумовлюють зростання попиту на інвестиції. Інвестиційні ресурси потрібні для вирішення нагальних потреб індустриальної розбудови і, відповідно, для розширення кордонів наукового знання, формування технологічного та інноваційного потенціалу нової якості економіки, посилення конкурентоспроможності, прискорення економічного зростання і розвитку.

Задоволення потреб у інвестиціях відбувається із залученням коштів державних бюджетів, але основна частина фінансується за рахунок національних приватних капіталів. При цьому іноземні інвестори відіграють важливу роль, оскільки вони доповнюють і посилюють інвестиційний ресурс країни, приносять нові технології, матеріальні та нематеріальні активи, відкривають доступ до ринків інших країн. Вагомість іноземних інвестицій для економічного розвитку постійно зростає: якщо упродовж першої половини 1980-х років середньорічний обсяг світових ПІІ оцінювався у 50 млрд дол. США, то нині – у понад 26 трлн дол. США [1]. Останнім часом темпи приросту глобальних ПІІ досягли 38% (у 2015 р. до попереднього періоду). Хоча на перспективу очікується уповільнення динаміки ПІІ, все одно їх приріст залишатиметься великим – до 1,8 трлн дол. США на рік [2].

Конкуренція між країнами за залучення іноземних інвестицій змушує уряди дбати про формування сприятливого інвестиційного клімату. Країни застосовують різноманітні стимули ("пряники") для залучення іноземних капіталів (у тому числі податкові канікули, спеціальні підприємницькі зони тощо).

Пропозиція стимулів, привабливих для транснаціональних інвесторів, така різноманітна, що подекуди дозволяє конкурентам перекуповувати інвесторів (часом навіть у межах однієї федеральної держави). Розростання географічно розподілених виробничих осередків у ланцюжках створення вартості, що відбувається у світі, дедалі посилює інтенсивність конкуренції за залучення та ефекти ПІІ. Одним з інструментів максимізації позитивних ефектів від іноземних інвестицій для розбудови економіки країни є локалізація транснаціональних виробничо-збутових ланцюжків.

Зважаючи на широке використання заходів з локалізації в економічній політиці країн світу, ця тема знайшла відображення у багатьох наукових дослідженнях. Вивчення наукової літератури дозволяє сказати, що проблеми локалізації розглядаються з двох протилежних, навіть антагоністичних позицій. З одного боку, вимоги щодо локалізації визначаються авторами з числа економістів-міжнародників як сучасна форма протекціоністської політики, що призводить до неефективного розподілу ресурсів, підвищення роздрібних цін на ринках продукції, гальмування міжнародних інвестиційних потоків, дискримінації вільного руху товарів і капіталів, а тому трактується як глобальна проблема [1, 3, 4]. З іншого – розглядаються представниками національних наукових шкіл як чинник сприяння економічному зростанню та інструмент збільшення позитивних економічних ефектів для економіки країни – реципієнта прямих іноземних інвестицій (ПІІ) [5–9].

Попри поширеність заходів з локалізації у практиці різних за рівнем розвитку країн світу в Україні подібні є рідкістю. Між тим фахівці постійно наголошують на зростанні залежності України від імпорту, що набуло загрозливих масштабів [10, с. 78; 11]. Відношення імпорту до ВВП в Україні упродовж 2010–2015 рр. коливалося в межах 51–61% [12], тоді як у світі в середньому становить 29% (2015 р.), у США – близько 15%, а в Японії – 18% [13]. Експансія імпорту провокує послаблення економічної, у т.ч. валютної стабільності країни, підживлює структурну кризу, гальмує інноваційну активність та економічне зростання, стимулює перетікання капіталів зі сфери виробництва у сферу торгівлі [14, 15]. Надмірна залежність від імпорту заважає розвитку промисловості, спричинює стан, коли імпорт не доповнює, а придушує виробництво. Пропорції, у яких імпорт залучений до економічних процесів, безумовно потребує регулювання [16, с. 3–21, 64, 110]. Відповідно реалізація системних заходів з локалізації виробництва є об'єктивною необхідністю для національного господарства і пасивність у цьому питанні не на користь національним інтересам.

Зазначене зумовлює *актуальність дослідження тематики* локалізації виробництва, необхідність вивчення її теоретичних і практичних аспектів. *Метою цієї роботи* є визначення сутності та форм вимог щодо локалізації, узагальнення світового досвіду застосування таких вимог, обґрунтування економічної необхідності його використання в Україні, особливо з огляду на рівень імпортозалежності промислового виробництва.

#### ***Вимоги щодо локалізації: сутність та форми***

Змістовно вимоги щодо локалізації (local content) стосуються того, що іноземній компанії, яка веде якийсь бізнес у країні (постачає імпортні товари на



внутрішній ринок або виконує інвестиційні проекти тощо), пропонується використовувати певну частку місцевих ресурсів (сировину, матеріали, інші продукти проміжного споживання, виготовлені у цій країні, робочу силу, науковий доробок тощо) замість імпортованих [17, 18, 3, 4]. При цьому стимулюється інвестування у створення/організацію виробництва відповідних товарів у самій країні. Різновидом таких вимог є вимоги щодо належності права власності на компанію та місця розміщення виробництва.

Вимоги щодо мінімальної частки локальних компонентів у продукції, що виробляється місцевими ланками транснаціональних виробничо-збутових ланцюжків, часто стають предметом спеціального законодавства, а також державних програм (наприклад, тих, що стосуються будівництва об'єктів інфраструктури). Подеколи вони прямо прописані у нормах законів, за якими іноземним компаніям надається право проводити діяльність у країні чи на певній території. У прихованій формі вимоги щодо локалізації зазвичай містяться у програмах державної допомоги, орієнтованих на малі та середні підприємства, у документах стосовно промислової політики, у різноманітних програмах державної підтримки інвестицій у пріоритетні види діяльності. Прикладами часто використовуваних підходів є надання переваг компаніям – постачальникам товарів і послуг із вмістом локальних компонентів у процедурах державних закупівель, а також застосування інструментів диференційованого оподаткування та державних субсидій, що доступні тільки місцевим фірмам або контрольованим національним капіталом компаніям. Такі вимоги є формою нетарифних бар'єрів і тому вважаються прийнятнішим інструментом впливу на рішення іноземних інвесторів та імпортерів, ніж власне митні тарифи.

Локалізація слугує чинником економічного зростання. Мотиви, що лежать в основі зусиль урядів різних країн у цьому контексті [5, 6, 8, 9] включають намагання:

- сприяти відкриттю підприємств з іноземним капіталом і створенню нових робочих місць;
- виростити національні компанії, що стануть гравцями світового класу;
- плекати нові перспективні галузі виробництва з точки зору майбутнього зростання та зміцнення національної економіки (які орієнтовані на високі технології, "зелене" виробництво тощо);
- увійти у міжнародні ланцюжки створення вартості з національним продуктом і водночас досягти більшого економічного ефекту в сенсі перерозподілу інвестиційних доходів на користь своєї країни (що особливо важливо для бідних країн і тих, що розвиваються);
- інтегрувати національні підприємства до міжнародної виробничої кооперації та поступово досягти поглиблення переробки сировинних ресурсів країни у затребувану на світовому ринку продукцію за послідовними стадіями: базова сировина – первинна переробка (напівфабрикати) – готові матеріали та компоненти для промислового виробництва – готова продукція для кінцевого споживання і таким чином максимально поглибити участь у ланцюгах створення вартості;
- забезпечити цінову доступність на внутрішньому ринку локалізованої продукції порівняно з імпортованими аналогами і тим самим стимулювати

внутрішній попит і поступово заміщувати імпорту якісною вітчизняною продукцією;

– покращити місце країни у світовому поділі праці та просуватися вгору шляхом участі в ланцюжках створення вартості;

– досягти підвищення продуктивності та конкурентоспроможності економіки.

Насправді ж ефективність використання цього інструменту дослідники оцінюють неоднозначно, зокрема, відзначаючи залежність результатів від ступеня конкуренції на ринку [3]. Монопольні та олігопольні постачальники проміжного товару мають менше стимулів до технічного прогресу і більш схильні до зловживань своєю ринковою владою (наприклад, до завищення цін, обмеження обсягів виробництва тощо), ніж ті, які працюють на конкурентному ринку. Крім того, не можна ігнорувати питання щодо конкурентоспроможності локальних постачальників продукції проміжного споживання чи нагромадження основного капіталу [17]. Оскільки рішення у процесі тендерного відбору приймаються за критеріями ціни, якості та надійності поставок, то звичайно прийнятною межею поступок на користь локального учасника є 10% перевищення кращої цінової пропозиції. Практика довела, що більш доречними вимоги щодо локалізації виявляються у тих країнах, які мають профіцит іноземних інвестицій (приклад – Китай) або які багаті на специфічні економічні ресурси (великі поклади корисних копалин), що спонукає іноземні компанії миритися з незручностями від виконання цих вимог [18].

*Історія застосування* країнами вимог щодо локалізації для забезпечення національних інтересів давня, а їх форми достатньо різноманітні. Відомо, що надійним заходом антикризової політики **США** (як у 1933 р., так і в 2008 р.) було запровадження програм зі стимулювання купівлі продукції національних виробників. Зокрема, конгрес країни включив статтю "Купуй американське" до закону щодо відновлення економіки ("American Recovery and Reinvestment Act" від 2009 р. [19]). Згідно з цією статтею державна фінансова підтримка і стимули надаються для виконання проектів з будівництва, реконструкції, ремонту громадських та інших об'єктів за обов'язкової умови використання заліза, сталі, різних промислових товарів, вироблених виключно у США (навіть незважаючи на можливе здорожчання вартості проекту до 25% внаслідок застосування продукції американського виробництва, а не імпортової). Під дію цієї норми підпадає державне сприяння відновленню та забезпеченню інвестиціями багатьох галузей економіки (включно з сільським господарством, харчовою промисловістю, енергетикою, медициною, сферою наукових досліджень і розробок, транспортною інфраструктурою тощо). Сукупні витрати на фінансові стимули за цим законом оцінюються у 787 млрд дол. США [3, с. 3].

Аналогічним чином діють й інші країни, застосовуючи державні закупівлі, фінансовані державою проекти, податкові стимули як чинники заохочення іноземних інвесторів до локалізації. Наприклад, в **Узбекистані** ще у 2000 р. було започатковано виконання проектів у рамках комплексної державної програми з локалізації виробництва кінцевої продукції, комплектуючих виробів і матеріалів на умовах залучення ПІІ та створення спільних підприємств



зі світовими технологічними лідерами [20–27]. Упродовж останніх 15 років у країні було реалізовано понад 2,5 тис. проектів вартістю не менше 4 млрд дол. США. Зокрема, відкрито завод з виробництва великовантажних автомобілів у Самаркандській області спільно з компанією MAN, підприємства з виробництва сільськогосподарської техніки з компаніями CLASS і Lemken, електропобутової техніки з компаніями Toshiba, Candy, LG, Samsung, ZTE.

На державному рівні програми локалізації регулярно переглядаються з тим, щоб удосконалити механізми їх формування та реалізації, а також поглибити ступінь локалізації виробництва готової продукції, комплектуючих і матеріалів на основі промислової кооперації [28]. На офіційному сайті Мінекономіки республіки для зручності підприємців, які готові інвестувати у виробництво продукції в Узбекистан, представлено перелік рекомендованої до освоєння продукції, затребуваної на внутрішньому та іноземних ринках. Цей перелік розробляється за пропозиціями міністерств, відомств, господарських об'єднань і підприємств, кожне півріччя оновлюється і нині містить понад 40 тис. назв продукції [29]. Також на сайті подано перелік перспективних проектів локалізації виробництва, пропозиції з освоєння виробництва нових видів продукції за галузями. При складанні згадуваних переліків враховується актуальна інформація з міжнародних промислових ярмарків і кооперативної біржі. Розробка і розгляд паспортів локалізації здійснюється через автоматизовану систему за допомогою спеціального програмного комплексу, що спрощує життя підприємцям і підвищує прозорість розгляду поданих документів. Підприємствам, залученим до виконання таких проектів, надаються пільги на три роки у вигляді звільнення від сплати митних платежів, єдиного податкового платежу, податку на прибуток і податку на майно.

У результаті виконання державної програми локалізації в економіку Узбекистану було залучено великі обсяги іноземних інвестицій, суттєво підвищено технологічну конкурентоспроможність промисловості, зросло виробництво продукції (у т.ч. високотехнологічної), розширюються масштаби реалізації промислових товарів на внутрішньому та світовому ринках. Нині ступінь локалізації виробництва складної побутової техніки в країні наближається до 55%, і це позитивно відображається на економічному зростанні. Слід зауважити, що країна досі не є членом СОТ [30], а тому вона вільно проводить політику економічного протекціонізму, застосовуючи інструментарій локалізації у поєднанні з тарифними обмеженнями на імпорт.

Здобутки Узбекистану від використання цього інструментарію вражають: упродовж 2002–2015 рр. виробництво доданої вартості в індустріальному секторі невпинно зростало, збільшившись у понад 10 разів, і досягло 21,1 млрд дол. США (2015 р.) [31], а залежність від імпорту товарів становила 20,9% (згадайте цифри по Україні й, як то кажуть, відчуйте різницю). При цьому середньорічний приплив ПІІ до країни зріс з 77 млн дол. США [32] у 2001–2003 рр. до 747 млн дол. США у 2004–2015 рр. Добробут країни також підвищувався швидкими темпами: виробництво ВВП на душу населення зросло з 383 дол. США [33] у 2002 р. до 2132 дол. США у 2015 р. Успіхи Узбекистану слугують неспростовним свідченням ефективності політики локалізації.

У світі відомо немало гучних історій успіху, які своєю появою зобов'язані реалізації політики локалізації. Зокрема, широкого розголосу набули історії створення галузі відновлюваної енергетики у Китаї, модернізації сфери медицини у Бразилії. Також відзначаються здобутки багатьох інших країн, різних за рівнем розвитку – США, Канади, Норвегії, Нігерії, Ботсвани, Мозамбіку, Індії, Бангладеш тощо – у будь-яких галузях промисловості (в діапазоні від видобутку алмазів і нафти до виплавки металів, відновлюваної енергетики, енергетичного машинобудування, автомобільної та швейної промисловості тощо). Огляди, представлені в літературі [3, 17, 18], ілюструють різноманітність практик політики локалізації та відповідних інструментів. Експерти констатують – хоча бідні країни послуговуються заходами з локалізації частіше, проте багаті країни активніше вдаються до змушування до локалізації виробництва.

Згаданий приклад *Китаю* привертає особливу увагу як практична модель реалізації політики локалізації. Так, створення нової галузі відновлюваної енергетики у країні стало можливим завдяки застосуванню вимог з локалізації у комбінації із заходами фінансового стимулювання та політичного впливу [34, с. 13–19]. У 1997 р. у Китаї було прийнято вітроенергетичну програму (Ride the Wind Program), згідно з якою до 2001 р. вітрова генерація мала досягти 1000 MW, а частка локальних компонентів у галузі мала зрости від 20 до 80% [35]. На виконання програми Державна комісія з планування обрала перших іноземних партнерів – німецьку компанію Nordex Balcke-Durg GmbH та датські Vestas and NEG Micon, з якими було започатковано створення спільних підприємств з виробництва вітрових турбін та будівництва станцій. Фінансувалася програма за рахунок китайських та іноземних державних кредитів.

Бум розвитку вітрової енергетики у країні припав на 2003–2009 рр. Саме тоді при затвердженні конкурсних проектів з побудови вітрових станцій потужністю понад 50–100 МВт високу вагу мав критерій вмісту локальних компонентів (мінімальна норма яких поступово збільшувалася від 20 до 70%). З метою збереження привабливості інвестицій у галузь уряд встановив високі "зелені" тарифи на електроенергію, які застосовувалися лише у разі дотримання норми локалізації. В іншому випадку тарифи на енергію були нижчими від звичайних, а коефіцієнт різниці в тарифах коливалася від 1,19 у провінції Цзян Су до 1,89 у Ганьсу [34, с. 14]. Крім того, за державною програмою екологічно чистого розвитку Китаю додатково стимулювалися інвестори, чий бізнес заснований на китайській власності або спільній з іноземними партнерами. Надбавка до тарифу для таких інвесторів становила від 0,010 до 0,014 дол. США на кВт\*год. Стимули до спільного бізнесу та спільних інвестицій одночасно заохочували ще й передачу іноземних технологій місцевим компаніям і технологічне навчання китайських працівників. Щоб залишатися на піку технологічних інновацій, з бюджету країни виділяються великі кошти під виконання R & D (45 млн юанів на кожні 1,5 МВт потужностей). Компанії – претенденти на одержання державних наукових грантів повинні перебувати або у державній власності, або під китайським контролем (51% акцій), а ще для захисту інтелектуальної власності вимагалася мати патент, зареєстрований в Китаї.

Уся сукупність заходів з локалізації забезпечила швидкий технологічний поступ країни в енергетиці та суміжних галузях. Вимоги з локалізації у галузі почали скасовувати у 2009–2010 рр., тобто тільки після того, як у країні була сформована нова галузь економіки, що значно вплинула на зростання добробуту. Вже у 2012 р. обсяги виробництва вітрової енергії становили 75324 MW [35] (отже, темпи зростання виробництва з 2001 р. перевищили 75 разів), а великий і зростаючий внутрішній ринок електроенергії забезпечив інвесторам значні вигоди від ефекту економії на масштабі у виробництві вітрових турбін, а також стійкий попит на них. Іншим наслідком політики локалізації стало те, що китайські виробники швидко потіснили іноземних з внутрішнього ринку і перетворилися на домінуючих гравців (топ-10 китайських компаній володіють 85% енергетичних потужностей країни). Важливо і те, що було створено велику кількість робочих місць – 150 тис. у виробництвах, прямо пов'язаних з вітроенергетикою, та 200 тис. загалом. Китайські виробники вітроенергетичного обладнання становили потужну конкуренцію іноземним компаніям, які не змогли протистояти дешевому китайському імпорту і під тиском китайської експансії були змушені скорочувати виробництво, закривати робочі місця і навіть продавати виробничі потужності китайським власникам. Таким чином Китай перетворився на світовий центр відновлюваної енергетики і тепер просуває дорогівартісні проекти з побудови "зелених" електростанцій у різних країнах, зокрема у Чорнобильській зоні в Україні [36, 37]. Доречно зауважити, що політика локалізації в Китаї використовується на всіх рівнях і в усіх галузях економічної системи (можна згадати і сонячну енергетику, і автомобільну промисловість тощо), вона відіграє суттєву роль у підтриманні динамічного розвитку національного господарства.

Аналогічно діє й уряд *Бразилії*, активно впроваджуючи політику локалізації у різних галузях економіки. Зокрема, реалізація заходів з локалізації в Бразилії дозволила модернізувати медичну сферу країни та зробити її доступнішою для населення. Ринок послуг у сфері охорони здоров'я країни є найбільшим у Латинській Америці: його обсяг сягає 193 млрд дол. США на рік (з яких 46% – державних коштів і 54% – приватних), або 8–9% ВВП [38]. Відповідно, він дуже приваблює постачальників ліків, медтехніки та обладнання. Проте критична залежність країни від імпорту, що за багатьма позиціями перевищила 70–80%, призвела до значного дефіциту торгового балансу по товарах медичного призначення і здорожчання лікування для громадян [3]. Ці обставини створили передумови для реалізації урядом країни заходів з локалізації.

Вимоги щодо локалізації є органічною складовою промислової політики країни, що провадиться з 2003 р. Вони формулюються як прямо (через встановлення частки національної продукції), так і опосередковано (в умовах ліцензування доступу до ринку). Зокрема, запроваджена система ліцензування дозволяє державі контролювати продаж медичних товарів, а також визначати часові та цінові бар'єри у реєстрації медичних товарів, що спонукає іноземні компанії до локалізації [3]. Складність ліцензійних та реєстраційних процедур також змушує іноземні компанії локалізувати виробництва у Бразилії

шляхом придбання місцевих компаній або спорудження нових фабрик. Таким компаніям уряд країни надає пільгові кредити та звільнення від податків. Крім того, патентне регулювання містить норму, щоб упродовж трьох років після впровадження на ринку країни запатентованого іноземного лікарського препарату його виробництво почалося у самій Бразилії. Інакше держава може видати ліцензію на виробництво аналога запатентованого препарату на території країни іншій компанії. Видача бразильським компаніям альтернативних ліцензій на виробництво дженериків, а також відмова держави визнавати іноземні патенти доповнюються інструментами обмеження імпорту та спонукають до локалізації виробництва ліків. Крім того, виконання урядової програми закупівель для державних лікарень дозволило реалізувати мету – обладнати державні клініки сучасною медичною апаратурою, отже – посилити попит на вітчизняні товари, завантажити замовленнями виробництво та підвищити зайнятість населення.

Нині у країні працює близько 4000 компаній – виробників медичних виробів (з них 5% – у секторі медичного обладнання) [39]. Низка великих транснаціональних компаній відкрили виробничі потужності в Бразилії для того, щоб скоротити витрати і бути більш конкурентоспроможними на місцевому ринку. Іноземні компанії беруть участь у партнерських програмах з місцевими виробниками, спільно розробляють технології виробництва продуктів медичного призначення. Окремі з цих програм підтримуються протягом п'яти років через державні закупівлі.

Позитивним результатом реалізації системних заходів з локалізації у Бразилії можна вважати те, що відбулося становлення модерної національної медичної промисловості, нині національні виробники майже повністю покривають попит на внутрішньому ринку медичних товарів [38], дотримується цінова доступність ліків для споживачів, а імпорт займає невелику частку ринку і переважно становить спеціалізоване високотехнологічне обладнання.

Заходи з локалізації у країнах, багатих природними ресурсами, дозволяють не тільки розвивати видобуток та переробку корисних копалин, а ще й вирішувати завдання професійного навчання населення та підвищення суспільного добробуту. Красномовним свідченням цього є практика локалізації у нафтовій промисловості Нігерії (та інших країнах Південної Африки) та у видобутку й обробці алмазів у Ботсвані.

Нігерія, яка є однією з восьми найбільших у світі експортерів нафти, імпортувала близько 90% товарів і послуг, що використовуються у промисловому виробництві. Нафтогазова промисловість Нігерії – це приблизно 74% її експорту. З метою розширення участі історично знедолених корінних народів Нігерії у нафтогазовій галузі, що контролюється переважно іноземними компаніями, у 2010 р. було ухвалено закон про локалізацію – Nigerian Oil and Gas Industry Content Development Act (CDA) [40, 41]. Цей документ охоплює різноманітні аспекти локалізації з точки зору залучення людських, матеріальних та інших економічних ресурсів у нафтогазове виробництво, вимог до органів моніторингу та контролю реалізації положень закону, операторів, підрядників, субпідрядників, учасників альянсів та інших суб'єктів, зайнятих у проєк-





туванні, видобутку та інших операціях у галузі. Набір вимог до компаній, передбачених CDA, включає:

- переважне право нігерійської складової у нафтогазових операціях у частині найму персоналу, закупівель і поставок товарів і послуг, контрактних торгів і процедур відбору;

- переважне наймання місцевого персоналу, професійну підготовку громадян країни. Всі посади молодшої та середньої управлінської ланки мають займати тільки нігерійці. Компанії можуть набирати іноземців не більше ніж на 5% усіх посад, а іноземець може працювати на будь-якій посаді не довше чотирьох років, після чого його місце повинне бути зайняте нігерійцем;

- конкурсний висновок на укладання контракту не може ґрунтуватися тільки за критерієм мінімальної ціни. Якщо нігерійська компанія має можливість виконати певну роботу за ціною, вищою від мінімальної не більше ніж на 10%, їй віддається перевага. Також перевагу має претендент, у якого частка місцевого персоналу на 5% вища, ніж у компанії-конкурента;

- докладні вимоги до постачання товарів і послуг, обов'язковий мінімум локалізації для кожного виду проекту. Так, ступінь локалізації на рівні 100% встановлено щодо поставок систем трубопроводів, підйомників, сталевих труб і листової сталі; 50% обладнання, що використовується у галузі, повинно бути вироблено в країні. Винятки можливі тільки за нестачі потужностей у місцевих компаній. У таких випадках уряд може дозволити імпорт відповідних компонентів на термін до трьох років. Водночас надається низка податкових стимулів для інвестицій у розширення виробничої бази країни;

- фінансові та юридичні послуги можуть надавати тільки нігерійські компанії;

- вимоги до звітності компаній-операторів;

- штрафні санкції на порушників закону.

Запровадження закону CDA змінило баланс розподілу ренти від використання національних природних ресурсів, що перетворило бідну країну на країну з середнім рівнем доходів. У країні спостерігалось стрімке зростання економіки та промисловості, підвищення рівня добробуту населення. Упродовж 2010–2014 рр. ВВП зріс з 367 до 547 млрд дол. США, або в 1,49 раза, додана вартість промисловості – з 92 до 135 млрд дол. США, ВВП на душу населення за ПКС – з 2,3 до 3,1 тис. дол. США [42, 31, 33]. Разом із тим змінилися обсяги залучення іноземного капіталу (з 2011 р. з'явилися тенденції до скорочення ПІІ) та експорту товарів [32, 43], що стало очікуваним результатом надто жорстких вимог щодо локалізації в умовах нестабільної кон'юнктури світового ринку.

Представлений огляд практики застосування вимог щодо локалізації свідчить про дієвість та ефективність цього інструменту промислової політики. Зважаючи на це, додатковий поштовх до поширення використання такого інструменту з метою подолання проблем економіки дала світова криза 2008–2009 рр. За оцінками експертів, відтоді не тільки зросла кількість заходів з локалізації, застосованих країнами різного рівня розвитку, а й розширився їх діапазон [3, 17, 34]. Зокрема, у спектрі заходів частіше зустрічаються класичні вимоги щодо частки місцевих товарів і послуг; податкові, тарифні та



цінові стимули на закупівлю продукції місцевого виробництва; попередні умови для одержання державної фінансової підтримки; кваліфікаційні вимоги у сфері державних закупівель; процедури ліцензування імпорту з урахуванням критерію залучення місцевих ресурсів і продуктів внутрішнього виробника; встановлення елементів технологічного процесу і видів послуг, що можуть виконуватися тільки місцевими фірмами.

### ***Вимоги щодо локалізації у світлі правил СОР***

Нормами СОР регулюється застосування країнами різних форм вимог щодо локалізації, оскільки надання переваги продукції місцевого виробництва спричинює зміну структури попиту на товари і впливає на умови конкуренції [8]. Зокрема, застосування одних форм вимог щодо локалізації категорично заборонено правилами СОР, інших – допускається з певними застереженнями або цілком дозволяється [6]. Основні заборони викладені у статті III:4 ГАТТ щодо національного режиму імпортової продукції [44] та статті XI:1 щодо заборони кількісних обмежень на імпорт або експорт. Передусім забороняється порушувати торгове правило, за яким імпортним товарам на території будь-якої країни – учасниці угоди СОР має надаватися режим не менш сприятливий, ніж товарам національного походження. Також не можна забороняти та обмежувати імпорт або експорт будь-якого товару на територію або з території країни – учасниці угоди СОР, окрім як через встановлення мит, податків чи інших зборів, що накладені на підставі квот, імпортних або експортних ліцензій.

У випадках суперечок між країнами стосовно порушень встановлених правил у рамках СОР ведуться консультації за запитами країн, чиї інтереси утискаються, з метою пошуку компромісу і зняття торгових обмежень на рух інвестицій. Подібного роду суперечки підпадають під дію угоди СОР про інвестиційні заходи, пов'язані з торговим режимом – TRIMs [45]. Зміст вимог щодо локалізації, з приводу яких проводилися консультації, можна проілюструвати низкою прикладів, а саме:

– США та ЄС висловлювали стурбованість щодо вимог на локалізацію у проектах побудови об'єктів сонячної енергетики, встановлених Індією (India's Jawaharlal Nehru National Solar Mission). Вимоги стосуються обов'язкового використання іноземними інвесторами у всіх проектах модулів, вироблених в Індії. На свій захист індійська сторона стверджувала, що не порушувала угоду TRIMs, і аргументувала власну позицію [46];

– ті самі заявники разом з Японією порушували питання стосовно вимог Нігерії з локалізації у нафтовій та газовій промисловості, прописаних у відповідному законі CDA. Зі свого боку нігерійська сторона давала письмові відповіді на запитання заявників та проводила з ними консультації;

– ЄС та Японія за підтримки Канади і США запитували про вимоги Індонезії щодо локалізації у телекомунікаційному секторі та енергетиці. Індонезія доводила, що діє відповідно до угоди TRIMs та обіцяла надати докладні відповіді на запитання, що виникали у іноземних інвесторів;

– уряд Лаосу у відповідь на скарги іноземних інвесторів видав декрет, яким було скасовано вимоги стосовно локалізації, що містилися у декретах попередніх урядів, окремі з яких були чинними упродовж 10 років [47].



У підсумку було скасовано вимоги до іноземних інвесторів щодо застосування місцевої сировини у переробних виробництвах в обсязі 20–50% вартості продукції в обмін на зниження ставок імпортного мита, податку на прибуток тощо;

- комітет COT проводить щорічні огляди дотримання Китаєм зобов'язань за угодою TRIMs, зважаючи на численні скарги на дії країни. Так, Японія висловлювала стурбованість з приводу вимог Китаю щодо передачі йому нових енергоефективних автомобільних технологій. Мексика також скаржилася на вимоги щодо передачі технологій виробництва в обмін на дозвіл увійти з інвестиціями до країни. США критикував вимоги щодо локалізації у сталеливарній індустрії цієї країни. ЄС закликав Китай скасувати заборону на ПІІ у певних галузях. У відповідь Китай заявляв, що проблеми виникають унаслідок нерозуміння контрагентами місцевого законодавства, обіцяв вносити зміни відповідно до вимог угоди TRIMs і продовжувати проведення необхідних консультацій. Разом із тим, відстоюючи своє право як суверенної країни реалізовувати власну інвестиційну політику, Китай все ж таки розширює межі відкритості для приходу іноземних інвестицій.

Наведені приклади дають уявлення про широкий спектр сучасної практики встановлення вимог щодо локалізації та способи опротестування їх у нормативній системі COT. Також вони свідчать про невід'ємність права кожної країни захищати свою позицію. Великою підмогою у відстоюванні країнами власних інтересів є можливість скористатися винятками із загальних правил, що передбачено угодою (IV. Article 3: Exceptions TRIMs), домовитися про перехідний період до відміни дії вимог з локалізації, про продовження такого періоду тощо. Навіть коли приймається рішення про скасування вимог щодо локалізації, країна встигає досягти певних цілей, задля чого їх було запроваджено, і залишається не у прогаші, оскільки відміна зазначених вимог компенсується припливом іноземних інвестицій. Крім того, експерти відзначають неабиякі труднощі із забезпеченням дотримання положень COT та врегулюванням суперечок [3]. Приміром, коли у США запровадили норму "купуй американське", Канада занепокоїлася, що тим самим порушуються умови Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (НАФТА), і для захисту від дискримінації вдалася до дипломатичного шляху вирішення питань без залучення COT.

Зважаючи на гнучкість обмежень, що накладаються COT, практика застосування країнами вимог щодо локалізації набула значного поширення у світі, а форми вимог постійно змінюються, удосконалюються, стають дедалі витонченішими, прихованішими. Коли ж норми COT виявляються недостатніми для вирішення проблем іноземних інвесторів у тій чи іншій країні, то уряди зацікавлених країн укладають двосторонні/багатосторонні інвестиційні угоди або угоди про преференційну торгівлю і таким чином усувають обмеження, що заважають руху товарів та інвестицій [1].

Відмовитись від встановлення вимог щодо локалізації неможливо, особливо країнам з низьким рівнем розвитку. Таким країнам бракує капіталу, інноваційно-технологічного потенціалу, кваліфікованих кадрів для економічного поступу. Приплив ПІІ з розвинених, багатих країн нібито дозволяє заповнювати ці прогалини. І обидві сторони мають бути у вигазі. Проте у відносинах між ними існують глибокі суперечності, оскільки потік капіта-

лів з бідних країн світу до країн з високими доходами перевищує той, що іде у зворотному напрямі. Це явище, що отримало назву "парадокс Лукаса", вповні проявилось після 1996 р. і з того часу тільки посилюється [48]. Тож унаслідок виснаження капіталів бідних країн стримується їх розвиток і поглиблюється глобальний розрив у доходах.

Важливим чинником відпливу капіталу з країн, що розвиваються, є несприятливий інвестиційний клімат. Отже, ці країни мають дбати про створення комфортних умов для припливу капіталу і тим самим істотно зміцнювати підґрунтя для економічного зростання [49]. Водночас потрібно вирішувати питання захисту інвестицій та запобігати конфліктам в економічних відносинах у сфері інвестицій [50]. На міжнародному рівні ініціативи щодо формування договірної бази для покращення умов інвестиційної діяльності та розвитку виходять від Китаю та країн G20 [5, 49]. Як відомо, Китай отримав від ПШ величезну користь для свого економічного розвитку, а тепер нарощує обсяги експорту інвестицій за кордон. Мета таких ініціатив – створення більш відкритих, прозорих і сприятливих глобальних умов для залучення ПШ, підвищення узгодженості між національними та міжнародними вимогами в інвестиційній політиці, сприяння інклюзивному економічному зростанню та сталому розвитку.

#### *Галузева специфіка застосування вимог щодо локалізації*

Через об'єктивну необхідність залучати ПШ для кожної країни та доцільність застосувати вимоги щодо локалізації у світі існує широка практика таких дій. Повчальними є підходи, що застосовуються різними країнами у таких галузях економіки, як сфера науки, "зелена" промисловість, добувна промисловість.

*Державне субсидування сфери науки вважається досконалою формою локалізації* [51–53]. Усталеною практикою різних країн є надання державного фінансування під виконання досліджень і розробок (ДіР), результати яких стають джерелом технологічних інновацій у виробництві. Цей цілком законний інструмент політики держави націлений на формування підвалин інноваційного розвитку економіки.

Державне субсидування ДіР дозволяє підприємствам, які працюють у країні, економити на відповідних витратах, що забезпечує їм ринкові переваги. Країни, що розвиваються, дедалі ширше використовують цей інструмент посилення національного бізнесу. Тим більше, що нині у світі спостерігається зростання інтересу до проведення цілеспрямованої промислової політики, орієнтованої на сприяння новій індустріалізації, яка ґрунтується на інноваціях та регіональній технологічній спеціалізації на динамічних видах діяльності.

Разом із тим державне субсидування ДіР під потреби національної індустрії, щедre фінансування наукової діяльності університетів і державних лабораторій стає привабливою передумовою для встановлення зв'язків національних компаній і дослідників з глобальними інноваційними мережами. Мультинаціональні компанії, які несуть левову частку витрат у світових інноваційних мережах, зважають на такі умови, вирішуючи питання розміщення своїх наукових і впроваджувальних ланок. Таким чином змінюється конфігурація умов доступу до ринків і підтримки ДіР. Нова промислова по-

літика сприяє налагодженню відносин міжнародно розподілених науково-дослідних і виробничих мереж щодо вирішення зростаючих економічних потреб у впровадженні інноваційних технологій.

Поборники дотримання "букви і духу" ідеалів СОТ дедалі голосніше критикують державне субсидування ДіР, доводячи, що воно шкодить конкуренції. Наводять низку аргументів, один з яких: субсидування ДіР може спотворювати умови торгівлі, забезпечувати ринкові переваги, залежно від його обсягу і міри, в якій воно полегшує вихід на ринок нового продукту на кінцевій стадії довгого ланцюжка від науки до виробництва. Інший аргумент – ДіР-субсидії використовуються як неявний інструмент національного протекціонізму в умовах макроекономічних труднощів.

З часом важливість такого елемента економічної політики, як державне субсидування ДіР, імовірно, тільки зростатиме. Країни дедалі частіше розглядають розробку і впровадження передових технологій як вирішальну умову для підвищення конкурентоспроможності економіки, продуктивності та зайнятості. Тому країни, що розвиваються, особливо активні у субсидуванні ДіР, сподіваючись, що воно сприятиме нарощенню виробництва доданої вартості та пришвидшенню індустріалізації. Очікування щодо активізації субсидування ДіР виправдовується успішними прикладами окремих країн, особливо Китаю, які завдяки застосуванню цих інструментів промислової політики досягли стрімкого розвитку ключових галузей індустрії. Тож цілком передбачуваним є подальше розширення субсидування ДіР різними країнами, незалежно від рівня їх розвитку.

*Вимоги щодо локалізації у сфері "зеленої" промислової політики, як правило, супроводжуються вагомими економічними стимулами. Механізми, що працюють у Китаї, Канаді, Індії та ще майже 50 країнах світу, збалансовують вимоги щодо локалізації зі стимулами для розвитку "зелених" виробництв [4, 8, 9, 54]. Елементами таких механізмів слугують:*

- вимоги до інвесторів та енергокомпаній використовувати певний відсоток продукції (послуг) інвестиційного призначення місцевого виробництва у проектах поновлюваної енергетики;
- передача технологій і знань, виробниче навчання фахівців;
- заохочення до створення спільних підприємств з локальними гравцями;
- "зелений" тариф як інструмент для залучення інвестицій у технології використання поновлюваних джерел енергії;
- гарантії підключення до мережі;
- довгостроковий контракт на купівлю усієї виробленої електроенергії;
- екологічна надбавка до вартості виробленої електроенергії;
- гранти на проведення науково-дослідних робіт.

Такі механізми забезпечили інвестиції в поновлювану енергетику та сприяли поглибленню локалізації. Метою висунення вимог щодо локалізації у руслі "зеленої" промислової політики зазвичай є:

- забезпечення громадської підтримки проектів будівництва об'єктів з виробництва поновлюваних джерел енергії. Оскільки поновлювана енергія, як правило, коштує дорожче, ніж енергія теплових електростанцій, то потрібно заручитися підтримкою громадськості при підвищенні тарифів;

- досягнення інноваційно-технологічного розвитку енергетичного сектора країни, що сприятиме зниженню витрат на зелені технології;
- захист молодих галузей, поки вони ще недостатньо конкурентоспроможні на ринку;
- створення робочих місць на "зелених" виробництвах;
- отримання екологічних вигід.

*Вимоги щодо локалізації у добувній промисловості* обґрунтовуються тим, що справедливий розподіл доходів від видобування та використання корисних копалин має бути джерелом істотного покращення добробуту і процвітання країни за умови дотримання балансу інтересів між інвестором і країною-реципієнтом. Ці вимоги також сприяють поглибленню економічних зв'язків між добувним і рештою секторів економіки, диверсифікації економіки, дозволяють скоротити негативний вплив на довкілля [7, 17, 18, 55]. Для посилення позитивних ефектів від ПІІ країни-реципієнти намагаються дотримуватися тонкої рівноваги між створенням привабливих умов і гарантій для іноземних інвесторів та вирішенням суспільно-економічних проблем країни (забезпеченням зайнятості населення, більш справедливим розподілом багатства та доходів, захистом інтересів місцевих громад). Характерною особливістю політики локалізації у добувних галузях є не стільки намагання урівноважити методи "батого і пряника", як це відбувається у нових галузях виробництва, скільки категоричність вимог до інвесторів у обмін на доступ до видобування корисних копалин. Змістовно переважна частина вимог залишається універсальною, наприклад, вимоги щодо використання місцевих факторів виробництва, передача технологій і знань, професійна підготовка місцевих працівників.. Проте у різних країнах (Норвегії, Казахстані, Нігерії, Мозамбіку, Гані, Ліберії, Анголі, Бразилії, Філіппінах тощо) практикуються й специфічні вимоги – такі як:

- дискреційне ліцензування та аудит закупівель видобувних компаній;
- зобов'язуючі угоди інвесторів з урядом, що встановлюють певний відсоток локалізації;
- вимоги до інвесторів надавати преференції на тендерах локальним постачальникам у межах 20% до конкурентної ціни;
- зобов'язання (а не заохочення) інвестора вступати у спільне підприємство з локальним гравцем;
- вимоги щодо фінансування проектів ДіР, інноваційних центрів та інкубаторів;
- аудиторське, банківське, юридичне обслуговування діяльності інвестора в країні-реципієнті тільки локальними компаніями;
- загроза застосування санкцій до інвесторів за недотримання норм локалізації у вигляді штрафів і навіть втрати ліцензії.

Основною метою таких вимог є бажання позбавитися "сировинного прокляття", зменшити тягар залежності від мінеральних ресурсів, стимулювати розвиток суміжних галузей національної промисловості та диверсифікувати структуру економіки.



### *Обґрунтування необхідності заходів з локалізації виробництва для України*

Розбудова сучасної промисловості в Україні зумовлює потребу у формуванні та проведенні системних заходів з локалізації у галузях виробництва (особливо високотехнологічних) у рамках державної промислової політики. Така потреба є не просто даниною світовій моді, а об'єктивною економічною необхідністю з декількох причин.

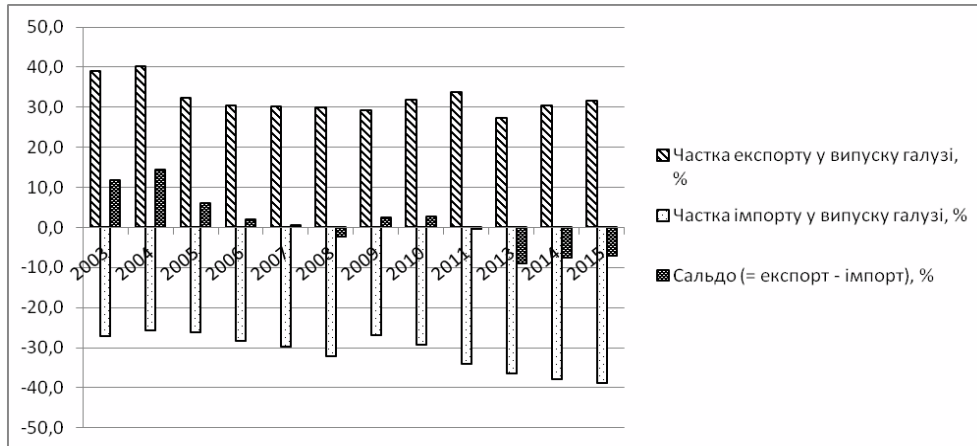
Так, доцільність проведення заходів з локалізації у промисловості України зумовлена не лише традиційними причинами (про які вже йшлося, а саме – потребою ширше інтегруватися у міжнародні ланцюжки створення вартості з продукцією національних виробників, відкривати нові виробництва і робочі місця, модернізувати промисловість, підвищувати продуктивність тощо), а ще й низкою специфічних. Передусім потребою подолання кризового стану, з якою промисловість України так і не вийшла [56, с. 33–34], навіть незважаючи на те, що упродовж останніх кварталів 2016 р. уперше за декілька років припинялося падіння промислового виробництва. Не менш вагомими причинами є досі скрутний фінансовий стан підприємств промисловості, гостра нестача наявних доходів, збитковість низки видів промислової діяльності; нарощування боргової залежності та декапіталізація підприємств, що зумовлюють дефіцит власних інвестиційних ресурсів [57]. Водночас структура розподілу ПІІ, у якій переважають вкладення у фінансово-посередницькі види діяльності, створює підґрунтя для подальшого посилення залежності від імпорту, скорочення виробничої бази основних галузей промисловості, є перешкодою для відродження вітчизняного виробництва і розширення внутрішнього ринку [16, с. 166].

Найвагомішою передумовою для проведення заходів з локалізації слугує надмірна залежність економіки, особливо промислового виробництва, від імпорту. Зведені оцінки, розраховані за даними таблиць "витрати-випуск", свідчать, що частка імпорту у продукції, використаній в економіці, становить 19,8% [58]. Зокрема, 28,8% імпорту міститься у сукупному обсязі продукції проміжного споживання, 16,1% – у продукції кінцевого споживання (у тому числі у кінцевому споживанні домашніх господарств – 20,7%), 31,7% – у валовому нагромадженні капіталу. Зауважимо, що величини відповідних показників у сусідніх країнах є вдвічі-втричі меншими [59, 60]. Надто низький рівень самозабезпеченості економіки відіграє негативну роль, зумовлюючи збереження від'ємного балансу зовнішньої торгівлі товарами.

Виробнича залежність основних галузей промисловості від імпорту також є надлишковою. Наприклад, на одиницю випуску продукції переробної промисловості припадало 31% імпорту в середньому за 2003–2015 рр., а упродовж 2010–2015 рр. набула сили тенденція до його зростання до 39% (рис. 1). Частка експорту у випуску, що в середньому становила 32%, дискретно зменшувалася у динаміці. Сальдо між експортом та імпортом відносно випуску галузі має від'ємні значення ще з 2011 р., його розмір досяг 9% у 2013–2015 рр.

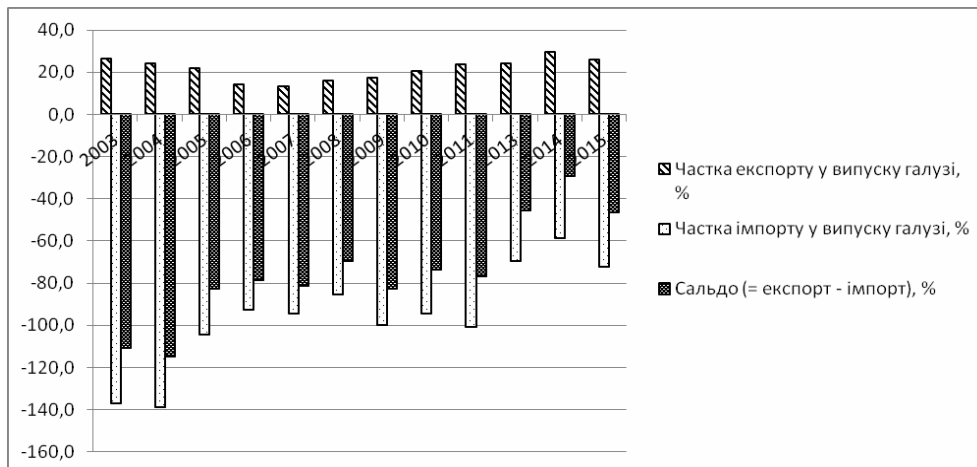
Питома вага імпорту у випуску продукції добувної промисловості в середньому становила 96%, тоді як експорту – 21% (рис. 2). Здебільшого тут дається взнаки слабкість вітчизняної сировинної бази вуглеводнів та вугілля [16, с. 56]. Вразливість економіки у цьому аспекті вповні проявилася на тлі торгової

блокади окупованих територій на сході країни [61]. У підсумку від'ємне сальдо між експортом та імпортом у середньому перевищувало 74%, хоча в останні роки скоротилося до 41%. Отже, процеси відтворення у ключових галузях промисловості надзвичайно залежать від імпорту товарів і послуг.



**Рис. 1. Частка імпорту та експорту у випуску продукції переробної промисловості України у 2003–2015 рр., %**

Джерело: Таблиця витрати-випуск (в цінах споживачів). URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>



**Рис. 2. Частка імпорту та експорту у випуску продукції добувної промисловості України у 2003–2015 рр., %**

Джерело: Таблиця витрати-випуск (в цінах споживачів). URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Виробнича імпортозалежність, оцінювана за питомими витратами на проміжне споживання, у промисловості перевищує 33%, а за видами промислової діяльності коливається від 23 до 67% (табл. 1, колонка 2). Найбільша питома вага імпорту у витратах на сировину, матеріали, покупні напівфабрикати, комплектуючі міститься у виробленій в Україні продукції машинобудування (45–67%), легкої промисловості (59%), хімічної та фармацевтичної промисловості (49–57%). Високі оцінки ступеня виробничої залежності від





імпорту доводять, що виробничий процес у ключових галузях промисловості країни<sup>1</sup> дуже вразливий до послаблення національної валюти, що спричинює зростання собівартості виробництва та цінову неконкурентоспроможність виробленої продукції.

Таблиця 1

**Частка імпорту в ресурсах економіки за видами промислової діяльності (галузями промисловості) у 2014 р., %**

Вид економічної діяльності (галузь)	Частка імпорту			
	у витратах на проміжне споживання галузі	у проміжному споживанні продукції галузі	у витратах на кінцеве споживання продукції галузі	у валовому нагромадженні основного капіталу
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
<b>Промисловість</b>	33,3	44,2	41,5	79,8
<i>Добувна промисловість</i>	22,8	52,1	58,6	МВ*
<i>Переробна промисловість</i>	34,6	50,4	44,2	79,8
Виробництво харчових продуктів; напоїв та тютюнових виробів	23,5	14,8	22,7	МВ
Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри та інших матеріалів	58,9	58,0	86,8	МВ
Виробництво деревини, паперу; поліграфічна діяльність та тиражування	42,4	42,8	31,9	МВ
Виробництво продуктів нафтоперероблення	57,0	80,9	80,9	МВ
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	54,4	80,0	42,0	МВ
Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	49,2	71,8	71,8	МВ
Виробництво гумових і пластмасових виробів	63,2	47,8	88,3	МВ
Металургійне виробництво	30,4	29,4	2,1	МВ
Виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	27,7	66,4	49,6	10,4
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	52,0	86,7	98,6	98,3
Виробництво електричного устаткування	45,4	69,2	49,1	84,2
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	67,3	78,7	94,9	96,6
Виробництво інших транспортних засобів	30,9	5,9	94,6	40,9
<i>Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря</i>	35,2	0,0	3,5	МВ
<i>Водопостачання; каналізація, поводження з відходами</i>	9,6	3,2	1,3	МВ

\* МВ – валове нагромадження основного капіталу відбувалося у малих вимірах.

Джерело: Таблиця "витрати-випуск" України за 2014 рік в основних цінах. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>

<sup>1</sup> Відзначимо, що тут і далі ми використовуємо поняття "галузь" як синонім поняття "вид економічної діяльності" (ВЕД).

Забезпечення споживчого ринку промисловими товарами власного виробництва критично низький щодо продукції легкої промисловості (приблизно 13%), лікарських препаратів (28%), транспортних засобів (5%), побутової електроніки (1%), гумових і пластмасових виробів (12%). При цьому, як уже зазначалося, і власне виробництво критично залежне від імпорту продукції проміжного споживання.

Оцінка імпортозалежності економіки по промисловій продукції свідчить, що понад 44% вартості використаних в економіці видів промислових продуктів припадає на імпорт (табл. 1, колонка 3). Частка імпорту в кінцевому споживанні промислової продукції становить 42%, а у валовому нагромадженні основного капіталу – 80% (табл. 1, колонки 4 та 5). Згідно з розрахунками, потреби економіки у валовому нагромадженні основного капіталу чи не повністю покриваються імпортом готових машин та обладнання, особливо за такими видами продукції, як електричне устаткування, комп'ютери, електронна та оптична апаратура, автотранспортні засоби. За представленими оцінками, насичення ринку споживчих товарів та матеріальне забезпечення інвестиційного попиту визначальним чином залежать від імпорту. Тож висока імпортозалежність суттєво обмежує можливості промислового зростання та модернізації виробничого потенціалу.

Проведений аналіз підтверджує висновки інших дослідників про домінування імпорту на внутрішньому промисловому ринку [16, с. 114]. Вітчизняний експорт має такий само високий ступінь імпортомісткості, що погіршує сальдо зовнішньоторговельного балансу [62, с. 503]. Крім того, рівень імпортомісткості окремих видів промислової діяльності перевищує раціональні граничні межі співвідношення між імпортом і випуском [11, с. 74].

Відповідно реалізація системних заходів з локалізації виробництва є об'єктивною необхідністю для національного господарства та окремих видів промислової діяльності. Проте всупереч національним інтересам вимоги щодо локалізації виробництва в Україні застосовуються винятково рідко. Зокрема, такі вимоги стосуються сільськогосподарської техніки та обладнання, витрати на придбання якої частково відшкодовується сільськогосподарським виробникам коштом державного бюджету, згідно з відповідною постановою уряду [63]. Часткова компенсація надається на техніку, ступінь локалізації виробництва якої перевищує 60%, а для тракторів і спеціальних автомобілів сільськогосподарського призначення – від 20 до 35%. Це вкрай актуальний захід, зважаючи на те, що нині валове нагромадження основного капіталу у сільському господарстві покривається імпортом на 92%<sup>2</sup>, а відповідні вітчизняні потужності мало використовуються і занепадають. Між тим поле для застосування таких вимог мало би поширюватися на переважну кількість бюджетних програм (на кшталт "теплих кредитів"), програм державної допомоги, державного кредитування, а також широкий спектр галузей промислового виробництва, особливо високотехнологічних.

<sup>2</sup> Розраховано за даними [53].



### Висновки

Узагальнення світового досвіду застосування вимог щодо локалізації виробництва зумовлює такі висновки:

– логіка формування національної моделі індустріального розвитку в кожній країні вимагає застосування відповідних інструментів для розбудови промислового комплексу, забезпечення ефективності та конкурентоспроможності економіки країни у глобальній господарській системі;

– заходи з локалізації виробництва залишатимуться важливою складовою промислової політики як ефективний інструмент інтеграції економічних ресурсів країни, потенціалу її виробничих галузей до коопераційної взаємодії з іноземними компаніями та вбудовування у глобальні ланцюжки створення вартості;

– вимоги щодо локалізації виробництва доречно доповнюють різноманітні бюджетні програми, державна кредитна підтримка, податкові стимули, державні закупівлі (у різних сферах і видах діяльності), оскільки спрямовані на розвиток національної економіки.

Вітчизняна економіка та промислове виробництво має високу залежність від імпорту продукції як для проміжного споживання, так і для кінцевого використання та валового нагромадження капіталу. Імпорт поглинає значні фінансові ресурси промисловості, що не відшкодовуються доходами від експорту продукції. Незбалансованість експорту з імпортом, від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі спричинює постійне відтворення ризиків виникнення кризового фінансового стану промисловості. При цьому значна частина продукції, що нині імпортується, може бути вироблена в нашій країні, оскільки здебільшого її види не належать до безальтернативного, не конкуруючого імпорту.

Отже, враховуючи світовий досвід, можна стверджувати, що в Україні склалися об'єктивні передумови та гостра економічна необхідність для формування та реалізації системи заходів з локалізації виробництва. Період стихійного нарощування залежності від імпорту має змінитися свідомим регулюванням за допомогою системних заходів з локалізації виробництва, що позитивно вплине на динаміку та якість економічного зростання. Осередками застосування інструментів локалізації у промисловості мали б стати ті галузі, що критично залежать від імпорту за проміжним і кінцевим споживанням, валовим нагромадженням капіталу, а також перспективні види виробництва з ґрунтовною науково-інноваційною базою (високотехнологічні, зелені). Першим напрямом прикладання зусиль повинні стати бюджетні програми (допомоги, кредитування тощо).

### Список використаних джерел

1. Sauvant Karl P. The Evolving International Investment Law and Policy Regime: Ways Forward. Geneva: ICTSD & WEF, 2016. URL: <http://www.ictsd.org> (дата звернення 21.04.2017).
2. World investment report 2016. Investor nationality: Policy challenges. Geneva: UNCTAD – United Nations, 2016. URL: [worldinvestmentreport.org](http://worldinvestmentreport.org) (дата звернення 21.04.2017).
3. Hufbauer Gary Clyde, Schott Jeffrey J., Cimino-Isaacs Cathleen, Vieiro Martin, and Wada Erika. Local Content Requirements: A Global Problem. Washington: Peterson Institute for International Economics, 2013. 216 p. URL: <https://piie.com> (дата звернення 21.04.2017).

4. Stephenson Sherry M. Addressing local content requirements: Current challenges and future opportunities. Geneva: ICTSD & WEF, 2013. URL: <http://www.ictsd.org> (дата звернення 21.04.2017).
5. Lin Justin Yifu China's G-20 agenda: Call for a multilateral investment framework for development. Geneva: ICTSD & WEF, 2015. URL: <http://www.ictsd.org> (дата звернення 21.04.2017).
6. Ramdoo Isabelle Unpacking Local Content Requirements in the Extractive Sector: What Implications for the Global Trade and Investment Frameworks? Geneva: ICTSD & WEF, 2015. URL: <http://www.ictsd.org/> (дата звернення 21.04.2017).
7. Bellmann Christophe. Trade and Investment Frameworks in Extractive Industries: Challenges and Options. Geneva: ICTSD & WEF, 2016. URL: <http://www.ictsd.org> (дата звернення 21.04.2017).
8. Hoekman Bernard. Subsidies and Spillovers in a Value Chain World: New Rules Required? Geneva: ICTSD & WEF, 2015. URL: <http://www.ictsd.org> (дата звернення 21.04.2017).
9. Molinari Alvaro Cedeño Investment and trade policy as drivers of sustainable development. Geneva: ICTSD & WEF, 2016. URL: <http://www.ictsd.org> (дата звернення 21.04.2017).
10. Світогосподарська диспропорційність: особливості, тенденції, вплив на економіку України: наукова доповідь / НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – Київ, 2012. 152 с.
11. Іллюша С.Н., Герасімова О.А. Оцінка динаміки імпорту при довгостроковому прогнозуванні макропоказників. *Економіка і прогнозування*. 2012. № 1. С. 65–74.
12. Таблиця "витрати-випуск" (в цінах споживачів). Київ: Держстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 21.04.2017).
13. Кораблін С. Валютна лібералізація по-українськи: втеча від реформ. *Дзеркало тижня*. 2017. 8 квітня. № 13. URL: [http://old.gazeta.dt.ua/macrolevel/valyutna-liberalizaciya-po-ukrayinski-vtecha-vid-reform-239047\\_.html](http://old.gazeta.dt.ua/macrolevel/valyutna-liberalizaciya-po-ukrayinski-vtecha-vid-reform-239047_.html) (дата звернення 21.04.2017).
14. Олефір В.К. Оцінка імпортозалежності ринку продовольчих товарів України. *Економіка і прогнозування*. 2016. № 4. С. 91–105.
15. Мельник Т.М., Пугачевська К.С. Імпортозалежність економіки України і пріоритети селективного імпортозаміщення. *Економіка України*. 2016. № 4. С. 29–44.
16. Структурні трансформації в економіці України: динаміка, суперечності та вплив на економічний розвиток : наукова доповідь / НАН України, ДУ "Ін-т екон. та прогнозув. НАН України". Київ, 2015. 304 с.
17. Weiss Miriam. The role of local content policies in manufacturing and mining in low- and middle-income countries. *UNIDO: Department of policy, research and statistics Working paper*. 19/2016. URL: <https://www.unido.org> (дата звернення 01.06.2017).
18. Ramdoo Isabelle. Local content policies in mineral-rich countries. An overview. *Discussion Paper*. May 2016. No. 193. URL: [www.ecdpm.org/dp193](http://www.ecdpm.org/dp193) (дата звернення 01.06.2017).
19. American Recovery and Reinvestment Act of 2009 / U.S. Government Publishing Office. URL: <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/BILLS-111hr1enr/pdf/BILLS-111hr1enr.pdf> (дата звернення 21.04.2017).
20. В Минэкономике Узбекистана представили результаты и перспективы локализации производства. *Review.uz*. 30.09.2015. URL: <http://www.review.uz>
21. Как попасть в Программу локализации. *Review.uz*. 15.03.2017. URL: <http://www.review.uz>
22. Правительство Узбекистана повышает требования к обязательствам иностранных инвесторов. *Review.uz*. 10.10.2016. URL: <http://www.review.uz>
23. Минэкономки и МВЭСИТ Узбекистана сформировали перечень новых видов локализуемой продукции. *Review.uz*. 17.06.2016. URL: <http://www.review.uz>
24. Минэкономки: В 2015 году по 696 проектам объем производства локализованной продукции составил 4 трлн. сум. *Review.uz*. 25.02.2016. URL: <http://www.review.uz>
25. Импорт – на замещение. *Информационный дайджест № 202*. URL: <http://www.uzbekistan.de> (дата звернення 21.04.2017).
26. Более 20% промышленной продукции Узбекистана – импортозамещающая. *Экономика*. 06.10.2016. URL: <http://ru.sputniknews-uz.com>
27. Узбекистан к 2019 году доведет локализацию бытовой техники до 55%. *Экономика*. 22.06.2016. URL: <http://ru.sputniknews-uz.com>



28. Нормативно-правовая база. Министерство экономики республики Узбекистан. URL: <https://mineconomy.uz/ru/local> 31.05.2017 (дата звернення 25.05.2017).
29. Программы локализации / Министерство экономики республики Узбекистан. URL: <https://mineconomy.uz/ru/local> 31.05.2017 (дата звернення 25.05.2017).
30. Uzbekistan. WTO. URL: [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/acc\\_e/a1\\_ouzbeistan\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/a1_ouzbeistan_e.htm) (дата звернення 25.05.2017).
31. Industry, value added (current US\$). World Development Indicators. URL: <http://data.worldbank.org/indicator> (дата звернення 01.06.2017).
32. Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$). *World Development Indicators*. URL: <http://data.worldbank.org/indicator> (дата звернення 01.06.2017).
33. GDP per capita (current US\$). World Development Indicators. URL: <http://data.worldbank.org/indicator> (дата звернення 01.06.2017).
34. Kuntze Jan-Christoph, Moerenhout Tom Local Content Requirements and the Renewable Energy Industry – A Good Match? *ICTSD*. May 2013. URL: [www.ictsd.org](http://www.ictsd.org) (дата звернення 25.05.2017).
35. 30 Years of Policies for Wind Energy: Lessons from China / International Renewable Energy Agency. URL: [https://www.irena.org/DocumentDownloads/Publications/GWEC\\_China.pdf](https://www.irena.org/DocumentDownloads/Publications/GWEC_China.pdf) (дата звернення 31.05.2017).
36. CISOLAR-2016: в Украине построят 34 солнечные электростанции мощностью 120 МВт. *ЭкоТехника*. 27.04.2016. URL: [ecotechnica.com.ua](http://ecotechnica.com.ua) (дата звернення 25.05.2017).
37. Технічні та юридичні аспекти впровадження вітроенергетичних проєктів в Україні / Українська вітроенергетична асоціація. 23.02.2017. URL: <http://uwea.com.ua/ua/news/entry/> (дата звернення 25.05.2017).
38. BRAZIL – Overview of medical device industry and healthcare statistics. EMERGO. URL: <https://www.emergogroup.com/resources/market-brazil> (дата звернення 25.05.2017).
39. Hummel Guilherme S. Brazil eHealth – Overview, Trends & Opportunities. Summary-report EMI – eHealth Mentor Institute. November, 2016. 20 p.
40. Nigerian Oil and Gas Industry Content Development Act, 2010. *Tax, regulatory & people services*. URL: [www.ng.kpmg.com](http://www.ng.kpmg.com) (дата звернення 25.05.2017).
41. Atsegbua Lawrence Asekome . The Nigerian Oil and Gas Industry Content Development Act 2010: an examination of its regulatory framework *OPEC Energy Review*. December 2012. Volume 36, Issue 4. P. 479–494. URL: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1753-0237.2012.00225.x/full> (дата звернення 25.05.2017).
42. GDP (current US\$). World Development Indicators. URL: <http://data.worldbank.org/indicator> (дата звернення 01.06.2017).
43. Merchandise exports (current US\$). World Development Indicators. URL: <http://data.worldbank.org/> (дата звернення 01.06.2017).
44. General Agreement on Tariffs and Trade 1994. WTO Analytical Index: GATT 1994. URL: <https://www.wto.org> (дата звернення 21.04.2017).
45. WTO Agreement on Trade-Related Investment Measures (TRIMs). WTO Analytical Index: Investment. URL: <https://search.wto.org> (дата звернення 21.04.2017).
46. Trade And Investment. WTO: 2011 News Items. URL: <https://search.wto.org> (дата звернення 21.04.2017).
47. Decree on the Cancellation of Local Content Requirements set out in Previous Legislations. No. 154/PM, date: 05/03/2012. WTO Documents Online – World Trade Organization. URL: <https://docs.wto.org> (дата звернення 21.04.2017).
48. Alfaro Laura, Kalemli-Ozcan Sebnem, Volosovych Vadym. Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries? An Empirical Investigation. *NBER Working Paper*. December 2005. No. 11901. URL: <http://www.nber.org/papers/w11901> (дата звернення 21.04.2017).
49. Oberhänsli Herbert. Regulatory Competition in Globalising Markets for Improved Conditions for Private Investment. Geneva: ICTSD & WEF, 2015. URL: <http://www.ictsd.org> (дата звернення 21.04.2017).
50. Joubin-Bret Anna, Chiffelle Cristian Rodriguez G20 Guiding Principles for Global Investment Policymaking: A Stepping Stone for Multilateral Rules on Investment. Geneva: ICTSD & WEF, 2017. URL: <http://www.ictsd.org> (дата звернення 21.04.2017).
51. Maskus Keith E. Research and Development Subsidies: A Need for WTO Disciplines? Geneva: ICTSD & WEF, 2015. URL: <http://www.ictsd.org> (дата звернення 21.04.2017).

52. Singh Harsha V. New Industrial Policy and Manufacturing: Options for International Trade Policy. Geneva: ICTSD & WEF, 2016. URL: <http://www.ictsd.org> (дата звернення 21.04.2017).
53. Lee Keun. Industrial Policies for the Upper-Middle-Income Countries. Geneva: ICTSD & WEF, 2015. URL: <http://www.ictsd.org> (дата звернення 21.04.2017).
54. Meléndez-Ortiz Ricardo Enabling the Energy Transition and Scale-up of Clean Energy Technologies: Options for the Global Trade System. Geneva: ICTSD & WEF, 2016. URL: <http://www.ictsd.org> (дата звернення 21.04.2017).
55. Viñuales Jorge E. International Investment Law and Natural Resource Governance. Geneva: ICTSD & WEF, 2015. URL: <http://www.ictsd.org> (дата звернення 21.04.2017).
56. Неоіндустріальна трансформація промислового потенціалу України : кол. моногр. / НАН України, ДУ "Ін-т екон. та прогнозув. НАН України". Київ, 2016. 278 с. URL: <http://ief.org.ua/docs/mg/277.pdf> (дата звернення 21.04.2017).
57. Шовкун Інна. Промислове відродження України: ціна питання. *Дзеркало тижня*. 2017. 1 квітня. № 12. URL: <https://dt.ua/promyshliennost/promislove-vidrozdzhennya-ukrayini-cina-pitannya-.html> (дата звернення 21.04.2017).
58. Таблиця "витрати-випуск" України за 2014 рік в основних цінах. Київ: Держстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 21.04.2017).
59. К вопросу об импортозамещении в российской экономике. Москва: Институт экономики РАН. URL: <https://inecon.org> (дата звернення 21.04.2017).
60. Березинская О., Ведев А. Производственная зависимость российской промышленности от импорта и механизм стратегического импортозамещения. *Вопросы экономики*. 2015. № 1. С. 103–115.
61. Блокада ОРДЛО: Мифы и смыслы. *Liga.Net*. 09.02.2017. URL: <http://www.liga.net> (дата звернення 21.04.2017).
62. Моделі ідентифікації макроекономічних дисбалансів в Україні: кол. моногр. / НАН України, ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України". Київ, 2015. 544 с.
63. Постанова Кабінету Міністрів України від 1 березня 2017 р. № 130 Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua> (дата звернення 21.04.2017).

Надійшла до редакції 12.05.2017 р.

**Шовкун І.А.**, канд. екон. наук,

ведучий научний співробітник

Інститут економіки і прогнозування НАН України

#### ЛОКАЛИЗАЦІЯ ПРОИЗВОДСТВА – МИРОВАЯ ПРАКТИКА И ВЫВОДЫ ДЛЯ УКРАИНЫ

Раскрыта сущность требований о локализации производства, экономические причины и формы их использования. Продемонстрирована эффективность политики локализации для обеспечения экономического развития на примерах её успешной реализации в разных странах. Проанализирована мировая практика согласования требований о локализации с правилами ВТО. Обобщена специфика требований о локализации в отдельных отраслях экономики. Оценен уровень импортозависимости экономики и промышленного производства Украины по данным таблиц "затраты-выпуск". Обоснована необходимость осуществления системных мер по локализации производства в Украине.

**Ключевые слова:** локализация производства, прямые иностранные инвестиции, импортозависимость экономики, цепочки создания стоимости, правила ВТО, промышленная политика.



*Inna Shovkun,*  
*Leading Researcher,*  
*Institute for Economics and Forecasting, NAS of Ukraine*

## LOCALIZATION OF PRODUCTION – A WORLD PRACTICE AND CONCLUSIONS FOR UKRAINE

Despite the prevalence of localization measures in the practice of countries with different levels of development, localization requirements in Ukraine are still rare. Meanwhile, the dependence of Ukrainian economy on imports increases and acquires threatening dimensions. The expansion of imports begets weakening of country's economic stability, nourishes the structural crisis, impedes the development of industry, and causes a situation where imports suppress production instead of complementing it.

These problems represent the focus of the present study, which deals with theoretical and practical aspects of production localization. The study aims at determining the essence and forms of the requirements for localization, generalizing the world experience in applying such requirements with identifying their effectiveness, analyzing the specificity of such requirements in individual sectors of economy, and substantiating the economic necessity of their use in Ukraine.

The estimation of the import dependence of Ukrainian economy and, in particular, its industrial sector, based on data of the input-output tables allows detecting an excessive level of import dependence of Ukrainian economy and industry. It is proved that the proportions in which imports are involved in the economic processes are extraordinary, and hence a corresponding regulation with the application of systemic measures for production localization is required. The author identifies the areas of desirable application of the localization requirements for those industries that are critically dependent on imports by intermediate consumption, final consumption and gross capital formation, as well as various promising types of production with a solid scientific and innovation base.

**Keywords:** *localization of production, foreign direct investments, import dependence of economy, value chain, WTO rules, industrial policy.*

### References

1. Sauvant, Karl P. (2016). The Evolving International Investment Law and Policy Regime: Ways Forward. Geneva: ICTSD & WEF. Retrieved April 21, 2017, from <http://www.ictsd.org>
2. Investor nationality: Policy challenges. World investment report 2016 (2016). Geneva: UNCTAD - United Nations. Retrieved April 21, 2017, from [worldinvestmentreport.org](http://www.wri.org)
3. Hufbauer, Gary Clyde, Schott, Jeffrey J., Cimino-Isaacs, Cathleen, Viero, Martin, and Wada, Erika. (2013). Local Content Requirements: A Global Problem. Washington: Peterson Institute for International Economics. Retrieved April 21, 2017, from <https://piie.com>
4. Stephenson, Sherry M. (2013). Addressing local content requirements: Current challenges and future opportunities. Geneva: ICTSD & WEF. Retrieved April 21, 2017, from <http://www.ictsd.org>
5. Lin, Justin Yifu. (2015). China's G-20 agenda: Call for a multilateral investment framework for development. Geneva: ICTSD & WEF. Retrieved April 21, 2017, from <http://www.ictsd.org>
6. Ramdoo, Isabelle. (2015). Unpacking Local Content Requirements in the Extractive Sector: What Implications for the Global Trade and Investment Frameworks? Geneva: ICTSD & WEF. Retrieved April 21, 2017, from <http://www.ictsd.org>
7. Bellmann, Christophe. (2016). Trade and Investment Frameworks in Extractive Industries: Challenges and Options. Geneva: ICTSD & WEF, 2016. Retrieved April 21, 2017, from <http://www.ictsd.org>
8. Hoekman, Bernard. (2015). Subsidies and Spillovers in a Value Chain World: New Rules Required? Geneva: ICTSD & WEF. Retrieved April 21, 2017, from <http://www.ictsd.org>



9. Molinari, Alvaro Cedeño. (2016). Investment and trade policy as drivers of sustainable development. Geneva: ICTSD & WEF. Retrieved April 21, 2017, from <http://www.ictsd.org>
10. Shinkaruk, L.V. (Ed.). (2012). World Economic Disproportionality: Peculiarities, Trends, Influence on the Economy of Ukraine. National Academy of Sciences of Ukraine, Institute for economics and forecasting. NAS of Ukraine. Kyiv [in Ukrainian].
11. Ilyushha, S.N., Gerasimova, O.A. (2012). Estimation of import dynamics under long-term forecasting of macroindicators. *Ekon. prognozuvannâ – Economics and Forecasting*, 1, 65-74 [in Ukrainian].
12. State Statistics Committee of Ukraine. (2016). Table "input-output" (in consumer prices). Kyiv. Retrieved April 21, 2017, from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
13. Korablin, S. (2017, April 8). Currency liberalization in Ukrainian: escape from reforms. *Zerkalo nedely. Ukrayna – Mirror of the week*, 13. Retrieved April 21, 2017, from URL: [gazeta.dt.ua](http://gazeta.dt.ua) [in Ukrainian].
14. Olefir, V.K. (2016). Assessment of import dependence of the Ukrainian food market. *Ekon. prognozuvannâ – Economics and Forecasting*, 4, 91-105 [in Ukrainian].
15. Mel'nik, T.M., Pugachevskaya, K.S. (2016). Import dependence of Ukraine's economy and priorities of selective import substitution. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 4, 29-44 [in Ukrainian].
16. Shinkaruk, L.V. (Ed.). (2015). Structural Transformations in the Ukrainian Economy: Dynamics, Contradictions and Influence on Economic Development. NAS of Ukraine, Institute of Economics and Forecasting NAS of Ukraine. Kyiv [in Ukrainian].
17. Weiss, Miriam. (2016). The role of local content policies in manufacturing and mining in low- and middle-income countries. *UNIDO: Department of Policy, Research and Statistics Working Paper*, 19. Retrieved June 1, 2017, from <https://www.unido.org>
18. Ramdoo, Isabelle. (2016, May). Local content policies in mineral-rich countries. An overview. *Discussion Paper*, 193. Retrieved June 1, 2017, from [www.ecdpm.org/dp193](http://www.ecdpm.org/dp193)
19. American Recovery and Reinvestment Act of 2009. (2009). U.S. Government Publishing Office. Retrieved April 21, 2017, from <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/BILLS-111hr1enr/pdf/BILLS-111hr1enr.pdf>
20. The Ministry of Economy of Uzbekistan presented the results and prospects for localization of production. (2015, September 30). *Review.uz*. Retrieved April 21, 2017, from <http://www.review.uz> [in Russian].
21. How to get into the localization program. (2017, March 15). *Review.uz*. Retrieved April 21, 2017, from <http://www.review.uz> [in Russian].
22. The Government of Uzbekistan increases the requirements for the obligations of foreign investors. (2016, October 10). *Review.uz*. Retrieved April 21, 2017, from <http://www.review.uz> [in Russian].
23. The Ministry of Economy and the Ministry of Foreign Economic Relations of Uzbekistan have formed a list of new types of localized products. (2016, June 17). *Review.uz*. Retrieved April 21, 2017, from <http://www.review.uz> [in Russian].
24. Ministry of Economy: in 2015, for 696 projects, the volume of production of localized products amounted to 4 trillion Sum. (2016, February 25). *Review.uz*. Retrieved April 21, 2017, from <http://www.review.uz> [in Russian].
25. Import - for replacement. (2017). *Information digest*, 202. Retrieved April 21, 2017, from <http://www.uzbekistan.de> [in Russian].
26. Uzbekistan's industrial products are import substituting over 20%. (2016, June 10). *Economy*. Retrieved April 21, 2017, from <http://en.sputniknews-uz.com> [in Russian].
27. Uzbekistan will bring home appliances to 55% by 2019. (2016, June 22). *Economy*. Retrieved April 21, 2017, from <http://en.sputniknews-uz.com> [in Russian].
28. Ministry of Economy of the Republic of Uzbekistan. (2016). Regulatory and legal framework. Retrieved May 25, 2017, from [https://mineconomy.uz/en/local\\_05/31/2017](https://mineconomy.uz/en/local_05/31/2017) [in Russian].
29. Ministry of Economy of the Republic of Uzbekistan. (2017). Localization programs. Retrieved May 25, 2017, from [https://mineconomy.uz/en/local\\_05/31/2017](https://mineconomy.uz/en/local_05/31/2017) [in Russian].
30. WTO (2016). Uzbekistan. Retrieved 25.05.2017 from [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/acc\\_e/a1\\_ouzbeistan\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/a1_ouzbeistan_e.htm)





31. Industry, value added (current US\$). (2016). World Development Indicators. Retrieved June 1, 2017, from <http://data.worldbank.org/indicator>
32. Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$). (2016). World Development Indicators. Retrieved June 1, 2017, from <http://data.worldbank.org/indicator>
33. GDP per capita (current US\$). (2016). *World Development Indicators*. Retrieved June 1, 2017, from <http://data.worldbank.org/indicator>
34. Kuntze, Jan-Christoph, Moerenhout, Tom (2013, May). Local Content Requirements and the Renewable Energy Industry - A Good Match? *ICTSD*. Retrieved May 25, 2017, from [www.ictsd.org](http://www.ictsd.org)
35. Years of Policies for Wind Energy: Lessons from China. (2016). International Renewable Energy Agency. Retrieved May 31, 2017, from [https://www.irena.org/DocumentDownloads/Publications/GWEC\\_China.pdf](https://www.irena.org/DocumentDownloads/Publications/GWEC_China.pdf)
36. CISOLAR-2016. (2016, April 27). *EcoTecnik*. Retrieved May 25, 2017, from [ecotechnica.com.ua](http://ecotechnica.com.ua) [in Russian].
37. Ukrainian Wind Energy Association. (2017, February 23). Technical and legal aspects of the implementation of wind energy projects in Ukraine. Retrieved May 25, 2017, from <http://uwea.com.ua/en/news/entry/> [in Ukrainian].
38. BRAZIL - Overview of medical device industry and healthcare statistics. (2017). EMERGO. Retrieved May 25, 2017, from <https://www.emergogroup.com/resources/market-brazil>
39. Hummel, Guilherme S. (2016, November). Brazil eHealth - Overview, Trends & Opportunities. Summary-report. EMI - eHealth Mentor Institut.
40. Nigerian Oil and Gas Industry Content Development Act, 2010. (2010). *Tax, regulatory & people services*. Retrieved May 25, 2017, from [www.ng.kpmg.com](http://www.ng.kpmg.com)
41. Atsegbua Lawrence Asekome. (2012, December). The Nigerian Oil and Gas Industry Content Development Act 2010: an examination of its regulatory framework. *OPEC Energy Review*, 36:4, 479-494. Retrieved May 25, 2017, from <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1753-0237.2012.00225.x/full>
42. GDP (current US\$). (2016). World Development Indicators. Retrieved June 1, 2017, from <http://data.worldbank.org/indicator>
43. Merchandise exports (current US\$). (2016). World Development Indicators. Retrieved June 1, 2017, from <http://data.worldbank.org/>
44. General Agreement on Tariffs and Trade 1994. WTO Analytical Index: GATT 1994. Retrieved April 21, 2017, from <https://www.wto.org>
45. WTO Agreement on Trade-Related Investment Measures (TRIMs). WTO Analytical Index: Investment. Retrieved April 21, 2017, from <https://search.wto.org>
46. Trade And Investment. WTO: 2011 News Items. Retrieved April 21, 2017, from <https://search.wto.org>
47. Decree on the Cancellation of Local Content Requirements set out in Previous Legislations. No. 154/PM, date: 05/03/2012. WTO Documents Online - World Trade Organization. Retrieved April 21, 2017, from <https://docs.wto.org>
48. Alfaro, Laura, Kalemli-Ozcan, Sebnem, Volosovych, Vadym. (December, 2005). Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries? An Empirical Investigation. *NBER Working Paper*, 11901. Retrieved April 21, 2017, from <http://www.nber.org/papers/w11901>
49. Oberhänsli, Herbert. (2015). Regulatory Competition in Globalising Markets for Improved Conditions for Private Investment. Geneva: ICTSD & WEF. Retrieved April 21, 2017, from <http://www.ictsd.org>
50. Joubin-Bret, Anna, Chiffelle Cristian Rodriguez (2017). G20 Guiding Principles for Global Investment Policymaking: A Stepping Stone for Multilateral Rules on Investment. Geneva: ICTSD & WEF. Retrieved April 21, 2017, from <http://www.ictsd.org>
51. Maskus, Keith E. (2015). Research and Development Subsidies: A Need for WTO Disciplines? Geneva: ICTSD & WEF. Retrieved April 21, 2017, from <http://www.ictsd.org>
52. Singh, Harsha V. (2016). New Industrial Policy and Manufacturing: Options for International Trade Policy. Geneva: ICTSD & WEF. Retrieved April 21, 2017, from <http://www.ictsd.org>
53. Lee, Keun. (2015). Industrial Policies for the Upper-Middle-Income Countries. Geneva: ICTSD & WEF. Retrieved April 21, 2017, from <http://www.ictsd.org>



54. Meléndez-Ortiz, Ricardo. (2016). Enabling the Energy Transition and Scale-up of Clean Energy Technologies: Options for the Global Trade System. Geneva: ICTSD & WEF. Retrieved April 21, 2017, from <http://www.icts.org>
55. Viñuales, Jorge E. (2015). International Investment Law and Natural Resource Governance. Geneva: ICTSD & WEF. Retrieved April 21, 2017, from <http://www.icts.org>
56. Deineko, L.V., Shovkun, I.A., Sheludko, E.I. etc. (2016). Neoliberal transformation of industrial potential of Ukraine. NAS of Ukraine, Institute for Economics and Forecasting NAS of Ukraine. Kyiv. Retrieved April 21, 2017, from <http://ief.org.ua/docs/mg/277.pdf> [in Ukrainian].
57. Shovkun, Inna (2017, April 1). Industrial revival of Ukraine: the price of the issue. *Zerkalo nedely. Ukrayna – Mirror of the week*. Retrieved April 21, 2017, from <https://dt.ua/promyshliennost/promislove-vidrodzhennya-ukrayini-cina-pitannya-.html> [in Ukrainian].
58. State Statistics Committee of Ukraine. (2016). Table "input-output" of Ukraine in 2014 at basic prices. Kyiv. Retrieved April 21, 2017, from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
59. The question of import substitution in the Russian economy. (2016). Moscow: Institute of Economics, Russian Academy of Sciences. Retrieved April 21, 2017, from <https://inecon.org> [in Russian].
60. Berezinskaya, O., Vedev, A. (2015). Production dependence of the Russian industry on imports and the mechanism of strategic import substitution. *Questions of Economics*, 1, 103-115 [in Russian].
61. Blockade of the SRDLR: Myths and Means. (2017, September 2). *Liga.Net*. Retrieved April 21, 2017, from <http://www.liga.net> [in Russian].
62. Skrypychenko, M.I. (Ed.). (2015). Models of Identification of Macroeconomic Imbalances in Ukraine. NAS of Ukraine, Institute for Economics and Forecasting, NAS of Ukraine. Kyiv [in Ukrainian].
63. Cabinet of Ministers of Ukraine Resolution No. 130 of March 1, 2017 Approval of the Procedure for Using the Funds Envisaged in the State Budget for Partial Compensation for the Cost of Agricultural Domestic Production. Retrieved April 21, 2017, from <http://zakon3.rada.gov.ua> [in Ukrainian].