

СТЕНОГРАМА

слухань в Комітеті з питань економічного розвитку

на тему:

**"Постзаконодавчий контроль у сфері дотримання вимог наявності
місцевої складової (локалізації) в публічних закупівлях"**

7 червня 2024 року

Головує на слуханнях Наталуха Д.А. та КИСИЛЕВСЬКИЙ Д.Д.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Вітаю всіх на слуханнях, які проводить Комітет Верховної Ради з питань економічного розвитку. Слухання наші мають тему: "Постзаконодавчий контроль у сфері дотримання вимог наявності місцевої складової (локалізації) в публічних закупівлях".

На цих слуханнях ми ознайомимося з результатами дослідження, яке було профінансовано Вестмінстерською фундацією WU USA. Дякуємо партнерам за те, що вони підтримують комітет в таких ініціативах. І також обговоримо цю дотичну проблематику.

На слуханнях у нас сьогодні присутні народні депутати України члени комітету, присутні представники Міністерства економіки, присутній Антимонопольний комітет, пан Голова комітету у нас присутній, Державна аудиторська служба присутня, присутні виробники, аналітичні центри, інші органи центральної влади, зацікавлені сторони. Ми зібрали такий досить поважний склад для обговорення цієї проблематики. Ми не запрошували на цю нараду журналістів, для того щоб ця нарада у нас мала більш такий практичний характер для напрацювання, скажімо так, вирішення конкретних питань, які в цій сфері є. Тож я думаю, що ми будемо починати.

Ми маємо провести ці слухання впродовж двох годин. Я сподіваюся, що ми справимося, може, трошки раніше, щоб можна було планувати час.

Які ще у нас організаційні моменти? Ну, подякуємо податковому комітету за те, що люб'язно надали нам приміщення, бо наш комітет він всередині периметру знаходиться. На жаль, ми до себе вас запросимо, коли пропускний режим буде трошки пом'якшений. Поки що працюємо тут.

Отже, Закон про локалізацію. Я почну зі вступних слів. Мене звати Дмитро Кисилевський, я заступник голови економічного комітету і є одним з авторів Закону про локалізацію. Закон цей про локалізацію, він був прийнятий в кінці 21-го року, буквально

за кілька місяців до повномасштабного вторгнення. Він приймався складно. Так виявилось, що коли ми його приймали, ми були, скажімо так, в непростих дискусіях із урядом, який мав би бути на нашій стороні в цьому питанні, були і з міжнародними партнерами в непростих дискусіях, які очевидно, що відстоюють свої інтереси. Як би звинувачувати їх в цьому навряд чи треба, нам би так свої інтереси відстоювати. Але, тим не менше, ми цей закон прийняли.

Він працює з середини 22-го року, коли була розроблена необхідна підзаконна база, і з тих пір, тобто фактично майже два роки, є практика застосування цього закону, тобто є вже що аналізувати.

Я відзначу, що минулого року держава витратила на публічні закупівлі приблизно один трильйон гривень. Можливо є якісь закупівлі, яких ми не бачимо, є закупівлі зброї, військові, в общем багато чого, але оперуємо цифрою приблизно в один трильйон гривень.

З цього трильйона гривень, це величезні кошти, приблизно 400 мільярдів пішло за кордон на імпорتنі товари – це така оцінка проникнення імпорту в публічні закупівлі. Це означає, що з цих 400 мільярдів, якби вони були витрачені всередині країни, десь від 100 до 160 мільярдів пішло би в бюджет на потреби української армії. Всі знаємо, що армію ми фінансуємо лише внутрішніми податками. Тобто це означає, що недолуга політика в сфері публічних закупівель позбавила Збройні Сили України від 100 до 160 мільярдів гривень, це кошти, які нам страшенно необхідні. От надзвичайно необхідні!

І я вважаю, що це питання імпорту в публічних закупівлях і нераціонального використання публічних коштів на імпорتنі товари – це і є питанням зараз вже національної безпеки. Якщо до повномасштабного вторгнення до цього можна було ставитись лише як до певної економічної проблематики, державної економічної і промислової політики і політики в сфері публічних закупівель, то зараз це питання національної безпеки.

Відповідно дія або бездіяльність, пов'язані з реалізацією політики локалізації, це, може, занадто пафосно, але, тим не менше, вони вимірюються людськими життями. Бо якщо грошей у нас немає, снарядів купили менше, як би бійцям на передовій воюється складніше. Тому, яким чином нам ці гроші повернути назад в державу – це от питання, на яке може дати відповідь саме застосування політики локалізації.

За ці два роки що ми маємо? Ми фактично маємо політику, яка була здобута членами економічного комітету й іншими депутатами Верховної Ради, і я вже сказав, у дуже складних дискусіях. Ми маємо певну практику її застосування, але, на жаль, ми не

бачимо в достатній мірі волі її повноцінно реалізовувати. І це є проблема, над вирішенням якої ми маємо сьогодні подумати.

Я дуже радію тому, що коли Президент оголосив політику "Зроблено в Україні", він навіть у своїй промові зробив акцент на те, що політика локалізації – це важлива складова цієї політики і її потрібно розвивати. Тож я сподіваюся, що як би фокус Голови держави на цій проблематиці додасть трохи політичної волі в тому, щоб ті проблеми, які в цій сфері є, вони могли бути розв'язані значно швидше ніж вони розв'язуються до цього.

Це такий як би загальний контекст нашої розмови. Для того щоб перейти до більш конкретного обговорення, я хотів би запросити до слова пана Євгена Іванова. Він є, сьогодні у нас виступає, принаймні, я думаю, що у нього багато всяких є регалій, сьогодні він виступає у нас як експерт Вестмінстерської фундації за демократію. Він є кандидатом економічних наук, є тим експертом, який здійснював на замовлення цієї фундації дослідження по постзаконодавчому контролю.

Тож, будь ласка, прошу вас, пане Євгене, до слова.

ІВАНОВ Є.І. Дякую дуже. Так, мене звати Євген Іванов. Сьогодні я представляю дійсно Вестмінстерську фундацію за демократію. Спільно ми провели дослідження щодо ефективності імплементації Закону про локалізацію. Дослідження передбачало опитування як постачальників, так і замовників, а також ті органи державної влади, які здійснюють нагляд і контроль у сфері публічних закупівель, у тому числі товарів з локалізацією. Добре, прошу наступний слайд, будь ласка.

І ми опитали всі ці три групи респондентів, відповідно кожному були поставлені як набір загальних питань щодо оцінки ефективності, як вони бачать, чи запрацювала локалізація, а також більш конкретних питань, залежно від їхньої специфіки і їхнього досвіду роботи за локалізації.

Наступний слайд, будь ласка. Так, всього у нас взяли участь 41 підприємство-організація, які є замовниками публічних закупівель, 21 підприємство, яке виступає постачальниками продукції товарів з локалізацією, але і не тільки. І також три органи, що здійснюють нагляд і контроль у сфері локалізації. Це Антимонопольний комітет, Державна аудиторська служба і Рахункова палата. Наступний слайд.

З приводу того, що можливо кількість підприємств не сягає в тисячу наших опитувань, просто ми розуміємо, що це досить така специфічна галузь, тобто і закупівлі, ну тобто кількість учасників у цій специфічній ніші обмежена, але я сподіваюсь, що і

сьогоднішня дискусія також ще розширить розуміння питання з боку підприємств постачальників та замовників і ще й розширить результати цього опитування.

Отже загалом, якщо дивитися на питання, як прийняття закону в цілому вплинуло на активізацію господарської діяльності тих підприємств, які виступають постачальниками в публічних закупівлях, 30 відсотків респондентів сказали, що на них локалізація вплинула позитивно, 61,9 зазначили, що жодного впливу на їхню діяльність поки що це законодавство не справило, і 4,8 відсотків зазначили, що негативно. По суті це були якраз ті підприємства, постачання яких були вже обмежене нормами законодавства про локалізацію.

І звісно велика кількість тих, на кого ця норма ще не вплинула, пов'язано з тим, що локалізація перебуває на початковому етапі перехідного періоду. Тобто рівень локалізації, який наразі вимагається від постачальників у рамках публічних закупівлях, ще не досяг крайньої межі у 40 відсотків, він ще становить 20 відсоткових пунктів. Тому багато компаній поки що не відчували на собі впливу цієї норми.

На питання, наскільки запровадження локалізації посприяло тому, що підприємства почали плекати нові плани щодо розширення та модернізації свого виробництва і масштабування, для того щоб задовольняти державний попит на товари з локалізацією, 28,6 відсотка сказали, що так, що вони уже мають такі плани, незважаючи на всі складнощі економічні та безпекові, з якими ми стикаємося зараз. 9,5 відсотка заявили, що частково. Але поки що 61,9 відсотка заявили, що це не сприяло їхнім планам. Знову ж таки це пов'язано, такий високий відсоток, як з тим, що локалізація перебуває на початкових етапах свого запровадження, так і з тим, що багато підприємств сказали, що вони і без того мали величезні плани на розширення виробництва, тобто вони будуть просувати, розширювати свої виробництва попри все і в плановому режимі, навіть є локалізація чи немає. Тобто такі там відповіді були.

Прошу наступний слайд. На питання, що збираються робити постачальники, як вони готуються до 2028 року, коли локалізація сягне максимальних 40 відсотків, третина заявили, що вони мають намір освоювати власне виробництво додаткових запчастин, комплектуючих, щоб збільшувати рівень локалізації. Майже чверть респондентів шукають, мають намір скооперуватися з внутрішніми постачальниками замість іноземних, для того щоб збільшувати свій рівень локалізації. 14,3 відсотка сказали, що вони уже мають достатній рівень локалізації, у них уже більше 40 відсотків, їм жодних заходів надалі вживати не потрібно.

Водночас майже 10 відсотків респондентів поскаржилися, що в умовах війни закриваються підприємства, які могли би виступати або вже зараз виступають їхніми контрагентами як постачальники комплектуючих та обладнання, і тому в майбутньому їхній рівень локалізації, якщо такі тенденції будуть тривати далі, може навіть знизитися.

Близько 20 відсотків не дали відповіді на питання, це були підприємства, які не підпили під локалізацію. Про це ми ще далі будемо. І загалом більше половини підприємств опитаних вірять, що вони досягнуть поставленого рівня локалізації. І близько чверті сказали, що вони не мають упевненості в тому, що їм вдасться це зробити, хоча вони теж працюють у цьому напрямку і мають чіткі наміри цю норму закону виконувати. Наступний слайд, будь ласка.

Уже на питання, чи взагалі запрацювала локалізація підприємствам була дана можливість проставити бали ефективності самої локалізації від 1 до 10, а також оцінити саму процедуру публічних закупівель від 1 до 10. Ну якщо ми роздрукуємо ці підприємства, то загалом високий бал і середній бал поставили близько чверті опитаних, третина оцінили локалізацію на дуже низькому поки що рівні, сюди належать як ті, чії поставки вже були заблоковані локалізацією, так і ті, хто мають об'єктивні скарги на сам процес, як локалізація організована, про це ми поговоримо ще трохи далі. Зокрема були скарги як на реєстр, те, що офіційно називається "Перелік локалізованих товарів" на сайті Мінекономіки щодо його ведення. Щодо самої процедури публічних закупівель, то тут оцінки дещо кращі, третина респондентів поставили високий бал, 14,3 відсотка – середній, і близько чверті знову ж таки оцінили саму процедуру як складну, заплутану, тією, яка знеохочує їх брати участь у публічних закупівлях.

Наступний слайд, будь ласка. Знову ж таки, які проблемні аспекти зазначили ті респонденти, які наполягали, на які поставили низькі бали як самій ефективності імплементації закону, так і процедурі публічних закупівель. Найбільші скарги, звісно, полягали в тому, що надходили на можливість штучного завищення місцевої компоненти у кінцевій вартості товару за рахунок невиробничих витрат, різноманітних транспортно-логістичних, маркетингових, адміністративних тощо, що роздувало витрати собівартості, саме роздувало компоненту локалізації штучно і дозволяло іноді навіть іноземній продукції формально відповідати вимогам тим, які є, з локалізацією.

Також велика кількість скарг надходила на незадовільну якість переліку локалізованих товарів, про те, що там дані, які в ньому відображаються, про ступінь локалізації, не завжди відповідають дійсності, про те, що його можна оновлювати лише раз на рік, а іноді виникає потреба робити це частіше. Попри те, що товар міститься у

переліку локалізованих товарів, все одно постачальник має підтверджувати у тендерній документації знову про те, що він має достатній рівень локалізації. Неefективна система автоматичного пошуку у реєстрі. Розмитість і нечіткість класифікації товарних груп, яка б дозволяла обирати якісь суміжні товарні групи, які формально не підпадають під дію закону, але мали би. Тобто по суті замовники мали би обирати, як би сумлінно виконували норми закону, обирати ті товарні групи, які підпадають під законодавство про локалізацію, але обирали суміжні, які через розмитість і нечіткість класифікації нібито підходять, а насправді відповідають іншим товарним групам, щодо яких формально локалізацію можна не застосовувати.

Ну і також скаржилися на відсутність або обмеженість доступу до інформації про плани закупівель. Особливо це стосується абсолютної відсутності середньо та довгострокових планів закупівель. Для багатьох постачальників це становило суттєві перешкоди для того, щоб планувати своє виробництво і вчасно виходити на... І взагалі, щоб оперативно брати участь у публічних закупівлях.

Наступний слайд, будь ласка. А також низка постачальників представляли підприємства, які наразі не підпадають під той перелік товарних груп, які підпадають під дію локалізації, але висловили таке бажання, щоб розширити перелік локалізації. Ви бачите на слайді відповідний перелік товарних груп. З такими намірами звернулися виробники ліфтів, дизельних насосних станцій, екскаваторів-навантажувачів, виробників різних виробів з металів, продукції легкої промисловості, електричних кабелів, проводів, оптоволоконних та радіочастотних кабелів.

Наступний слайд, будь ласка. Далі представлені відповіді вже замовників, тих підприємств державних, органів влади і організацій, які закуповують продукцію із локалізацією. Перше питання до них стояло таке абстрактне, тобто як вони взагалі оцінюють, чи зросла частка імпортованих товарів після того, як була введена локалізація. Чверть свою суб'єктивну оцінку поставили, що, так, що вони так прикидають, що дійсно стали навіть більше закуповувати імпортованих товарів, тобто це такий червоний прапорець до того, що не все так добре працює в цьому намірі, 15 відсотків сказали, що співвідношення імпортованих та вітчизняних товарів не змінилося приблизно і майже третина відповіли, що дійсно зменшилося. Хоча третина заявили, що їм ще важко дати свої якісь конкретні оцінки.

А от вже друге питання, вже було конкретне для них, чи стали саме вони, саме ця організація, підприємство закуповувати більше української продукції з числа товарів, які підпадають під локалізацію, і майже п'ята частина сказали, що, так, що вони стали дійсно

закупувати більше такої продукції. Вони мотивували це, крім вимог локалізації, вони обумовлювали це можливістю якісного обслуговування та ремонту на місці, оптимального співвідношення ціна-якість і бажання підтримати і розвиток, і модернізацію вітчизняної промисловості. Але, як ми бачимо, переважна більшість ще не встигла наростити кількість закупівель товарів із локалізації.

Наступний слайд, будь ласка. Так само вони оцінювали від одного до десяти саму ефективність імплементації закону і якби процедуру публічних закупівель. Щодо процедури загалом замовники схильні більш оптимістично і більш високо оцінювати імплементацію закону. Хоча більшість із них каже, що це тому, що по суті основне бюрократичне навантаження реалізації закону припадає на постачальників. Тому замовникам апріорі легше виконувати норми локалізації і працювати з цим механізмом.

Знову ж таки високі оцінки поставили 37,5 відсотків, середні – близько третини і все-таки 15 відсотків оцінили локалізацію негативно. Але мотивували це саме тим, що їм стало важче працювати із постачальниками, тому що норми локалізації обмежують бажання постачальників саме висуватися на тендери.

Прошу наступний слайд, будь ласка. Знову ж таки проблемні аспекти тих, хто поставив низькі оцінки, вони знову ж таки скаржилися на те, що перебування у локалізації позавиробничих витрат взагалі руйнує значним чином ідею використання цього механізму в тому, що перелік товарів із локалізацією буває складний, заплутаний і неповний. Вони скаржилися на перелік унормованого конкретного переліку документів з приводу того, що саме вони мають робити при оголошенні і що вони мають вимагати від замовника при оголошенні публічних закупівель з локалізацією.

І також був певний такий "камінь в огород" Міністерства економіки як уповноваженого органу у сфері публічних закупівель, на те, що він не дає роз'яснювальної належної інформаційно-консультативної підтримки, обмежується лише тим, що цитує законодавство, але не дає конкретної відповіді на суть поставлених запитань, відповідь на які може бути неочевидна з норм законів або підзаконних нормативно-правових актів.

Наступний слайд, будь ласка. Також від них надійшли певні пропозиції, як можна удосконалити, які вони бачать такі першочергові кроки для того, щоб удосконалити практичне впровадження локалізації публічних закупівель. Але також були і деякі питання, деякі просьби щодо того, щоб можливо якимось полегшити поки що локалізацію. Загалом слід зазначити, що з усіх опитаних, по-моєму, лише один замовник сказав, що вони принципово користуються винятками із локалізації для країн-членів Угоди СОТ про публічні закупівлі і закуповують тільки імпортом. Хтось тільки один із замовників сказав,

що хоче, запропонував призупинити норми локалізації на час військового стану. Але це такі вимоги і такі міркування були радше маргінальними і поодинокими. Хоча також були присутні.

Але загалом просили, наприклад, полегшити локалізацію таким чином, щоб прибрати вимоги щодо локалізації, які надаються у складі послуг, або, наприклад, на товари, які були, ну на вживану техніку. І так само розширити можливість перевірки уповноваженого органу і самих замовників реального ступеня локалізації у постачальників.

Наступний слайд, будь ласка. І далі надійшли відповіді від трьох органів, які здійснюють нагляд і контроль у сфері публічних закупівель, в тому числі товарів із локалізацією. Зокрема Державна аудиторська служба.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Пане Євгене, оскільки присутні Антимонопольний і ДАСУ, то ви можете коротко. Вони, я думаю, самі свої позиції висловлять.

ІВАНОВ Є.І. А, тобто вони самі. Ну тобто я можу оперувати саме тими коментарями, які вони надали, без своїх особливих інтерпретацій звісно.

По-перше, ДАСУ поскаржилася на те, що їй складно реалізувати свої контрольні функції за публічними товарами із локалізації через невизначеність чітких вимог до замовників щодо обов'язкового зазначення в тендерній документації підтвердження ступеня локалізації виробництва товару.

Наступний слайд, будь ласка. Антимонопольний комітет зазначив на відсутність належного контролю за декларуванням інформації щодо локалізації виробництва, тобто на формальному характері цього декларування, особливо те, що стосується переліку локалізованих товарів, наскільки зрозуміли.

Ну і Рахункова палата по суті особливо не мала особливих нарікань та скарг на реалізацію законопроекту, навіть поділилася цінною статистичною інформацією з приводу того, яка частка, ну тобто які локалізовані товари найбільше закуповуються, яку частку в закупівлях вони становлять. Ви можете це подивитися на сторінках 20-21 звіту, який у вас є у роздаткових матеріалах.

Наступний слайд, будь ласка. Під кінець іще наступний слайд. Так, ну і самі підсумки. Тобто незважаючи на початковий етап введення локалізації та безпрецедентно складні воєнні умови цей механізм уже починає давати позитивний ефект, він поки що не дуже високий через перехідний етап, через те, що ми ще перебуваємо на перехідному

етапі запровадження цієї вимоги, а також через деякі недоліки в його імplementації, які були закладені уже в законі і в підзаконних нормативно-правових актах. В першу чергу це стосується того, що можливість штучно нарощувати частку місцевої складової за рахунок не виробничих витрат і таким чином штучно роздувати рівень локалізації, також і те, що перелік локалізованих товарів, ну тобто це вже проблеми з самими срв-кодами може бути в тому, що він буває доволі нечітким і хаотичним. Тобто подальший успіх закону і досягнення ним поставлених цілей значною мірою залежить від того, як вдасться закрити ці баги і удосконалити як сам закон, так і деякі підзаконні нормативно-правові акти.

Дякую за увагу. У мене на цьому все. Якщо є якісь питання, уточнення, то прошу.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, пане Євгене.

Шановні учасники слухань, у вас матеріали ці аналітичної роботи є роздані, ви можете з ними ознайомитися більш детально, у кого є бажання.

До нас приєднався Голова Комітету з питань економічного розвитку. Дмитре Андрійовичу, якщо є бажання, будь ласка, запрошую до слова вас.

НАТАЛУХА Д.А. Дякую. Я дуже коротко, колеги. Дмитре Давидовичу, по-перше, дякую за організацію цього заходу і за те, що ви є рушієм подальшої реалізації цього законопроекту. у нас насправді без малого майже повні 3 роки, 10 червня у нас, да, 10 червня 2021 року, Голові Верховної Ради тоді передали 150 тисяч підписників, зібраних чотирма тисячами вітчизняних підприємств на підтримку Закону про локалізацію. У мене є фотографія історична, там і пан Іллічов на ній є з такими величезними, величезними стосами цих підписів. І тоді, я пам'ятаю, суспільний резонанс був такий, що локалізацію в закупівлях і сюрреалістичним фейком обзивали, й ініціативою для своїх, шкурним питанням, небезпечним шляхом, чимось, що неможливо поррахувати.

Але 14 липня 2022 року цей закон набрав чинності і за цей час ми побачили, що з локалізацією дуже легко працювати, вона не приносить збитки державі, навпаки, вона приносить прибутки. Це не псує наші відносини з нашими партнерами, навпаки, ми стали конкурентними і дали їм можливість побачити у нас певні інструменти, за рахунок яких ми можемо конкурувати з дешевим, неякісним не європейським імпортом. І найголовніше, що локалізація – це про підтримку українського виробника.

І з цієї точки зору це справді той закон, як виявилось, який можна вживу помацати і побачити на власні очі. Бо це і пів тисячі шкільних автобусів, які були поставлені законно завдяки цьому закону, це і українські цистерни для Укрнафти, це і спецтехніка для ДСНС,

і багато ще різних товарів, які українські виробники змогли постачати саме завдяки локалізації попри війну. І мільярди гривень повертаються в бюджет за рахунок саме локалізації, за рахунок цих мільярдів гривень ми фінансуємо в тому числі і нашу оборону. І сьогодні, коли у нас "Купуй українське сало" є центральним нарративом державної економічної політики і взагалі, напевно, центральним пріоритетом економічної політики в державі, то тут варто згадати, без ложної скромності, Дмитро Давидович, напевно, що все це почалося саме з Закону про локалізацію. І я думаю, я тут не збрешу.

Тому ці слухання вкотре просто посвідчують і демонструють той факт, що ми не випускаємо комітетом закони в вакуум, просто не приймаємо щось, аби щось прийняти просто так, це системна, послідовна робота всіх членів комітету і не тільки, і експертів, і профільних асоціацій, і економістів профільних. Ми працюємо для того, щоб кожна наша ідея, кожне рішення, ініціатива, вони ставали комплексною державною політикою. І тому законодавчий контроль за локалізацією, про який ми чуємо сьогодні, це якраз неодмінний фокус нашої уваги.

І я думаю, що абсолютно реалістично те, що ступінь локалізації справді буде збільшуватися з кожним роком. І тут нам важливо зберігати пильність і дуже прискіпливо ставитись до виконання всіх вимог законодавства, тому що зараз кожна четверта, якщо я не помиляюсь, закупівля, вона в принципі містить ознаки порушень саме по локалізації.

І це заклик до дії для всіх нас передусім, тобто ми маємо бути більш проактивними, для того щоб захистити права саме наших українських виробників. І це все вписується у головну ідею, яку сповідує принаймні наш комітет. Це "Виробляй українське, споживай українське, плати українцям і інвестуй в Україну" - от ці чотири напрямки філософії нашого комітету. Я дуже дякую всім тим, хто її поділяє і сьогодні своєю присутністю це доводить. Тому ще раз дякую.

Дмитре Давидовичу, давайте продовжувати.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, Дмитре Андрійовичу.

Наступна доповідь в наших слуханнях, вона присвячена результатам моніторингу закупівель з локалізацією через систему Prozorro. Приблизно в середині минулого року спільно з Міністерством економіки ми налагодили щомісячний аналіз тих закупівель, на які розповсюджується вимога локалізації. Міністерство надає дані, надає доступ до даних закупівель, які є в Prozorro, аналітики фактично іноді вручну перебирають ці закупівлі, це тисячі закупівель щомісяця, для того щоб з'ясувати, от як насправді замовники виконують

закон, як постачальники виконують закон. І завдяки цьому аналізу у нас до певної міри відкрились очі. Тобто ми бачимо реальну картину того, що відбувається.

Запрошую до слова Ігоря Гужву, він голова правління аналітичного центру CMD-Ukraine і радник нашого Комітету з питань економічного розвитку.

Прошу до слова, пане Ігорю.

ГУЖВА І.Ю. Дякую. Добрий день, шановний голово, шановні народні депутати, заступник міністра, всі учасники нашого заходу. Мене звати Ігор Гужва, я керівник аналітичного центру CMD-Ukraine. Можна одразу на наступний слайд?

Нашою командою у співпраці із комітетом, із Міністерством економіки минулого року було започатковано роботу, присвячену моніторингу закупівель товарів з локалізацією відповідно до Закону про публічні закупівлі. Наступний слайд, будь ласка.

Отже, протягом звітного періоду нами було переглянуто, перевірено 5 тисяч 173 закупівлі загальною вартістю майже на 40 мільярдів гривень. Як це працює? Міністерство економіки, точніше ДП "Прозорро" скидає в наш аналітичний центр інформацію, файли про події в сфері публічних закупівель товарів з локалізацією за попередній тиждень. Протягом тижня ми переглядаємо, що відбулося серед оголошених закупівель, що відбулось серед завершених закупівель і виконаних закупівель.

Отже, протягом звітного періоду нами було проаналізовано майже 3 тисячі оголошених закупівель, 1535 завершених і 638 виконаних закупівель. Відповідні цифри бачите на презентації. Якщо не бачите, можу оголосити. Оголошено 25,8 мільярда, завершено 2,5 мільярда і виконано 4,4 мільярда гривень. Будь ласка, наступний слайд.

Серед усіх цих закупівель, які ми проаналізували, було виявлено 2 тисячі 54 порушення. 1024 порушення серед оголошених закупівель, 630 закупівель серед завершених і 400 закупівель серед виконаних. Тобто назагал ми з вами бачимо, що майже 40 відсотків закупівель відбуваються з порушеннями законодавства, зокрема щодо вимог локалізації. Прошу наступний слайд.

На наступному слайді ми хотіли би звернути увагу на більш детальний аналіз, який ми започаткували вже з нового року - 2024 року. Отже, з 1 січня у нас було оголошено 211 закупівель, завершено 107 закупівель, виконано 50 закупівель. З загальної кількості закупівель на 13,7 мільярда гривень, це закупівлі з локалізацією, виявлено 368 порушень на 2,5 мільярда гривень. Є така от інформація. А далі ми її поділяємо на категорії, які передбачені законом: це громадський транспорт, комунальна та спеціальна техніка, енергетичне машинобудування. Будь ласка, наступний слайд.

Які є види порушень? Види порушень, вони собою уявляють формальні порушення, це коли не дотримуються вимоги локалізації, але постачається український товар. А є порушення, в яких навіть іде формальне дотримання вимог законодавства або його ігнорування і ключове, що постачаються товари не українські або без належного рівня локалізації. І таких у нас 17 відсотків. Наступний слайд.

Тут я хотів би звернути увагу, це приклади. Приклади нашої роботи, як це відбувається. От на цій таблиці ми хочемо вам продемонструвати, це формальні порушення, коли оголошено закупівлю з вимогою локалізації, тендер виграла українська компанія, постачається український товар з належним ступенем локалізації, але на якомусь етапі було не надано або калькуляцію, або якусь не надано довідку, тобто це порушення закону, але це формальне порушення закону. Як я казав, це близько 83 відсотків порушень, які ми перевіряємо кожного дня. Наступний слайд, будь ласка.

Наступне – це вже більш небезпечні закупівлі. Ми з вами можемо побачити закупівлі, в яких вимагається локалізація, учасниками подається весь пакет документів. Зазвичай цей учасник – це підприємство подає свій товар навіть з реєстру і укладається договір, подаються всі документи. Тобто формально все виглядає дуже гарно і дуже красиво, але по факту виявляється при більш глибокому і детальному аналізі, що товар, наприклад, внесений в реєстр не виробником.

Далі ми це перевіряємо наступним чином. Коли ми бачимо, що товар внесений ТОВ, українська компанія, але серед документів зокрема таких, як сертифікат відповідності вказано, що товар вироблений або в Туреччині, або в Китаї, або в іншій країні, на які локалізація поширюється, це вже небезпечно для економіки нашої країни.

І наступний слайд. Наступний слайд – це такий приклад найнебезпечніший, це коли замовник не вимагає локалізації, коли учасник не подає жодної інформації про локалізацію, тобто законодавство ігнорується повною мірою. Таких у нас теж, на превеликий жаль, чимало. Але маємо такі факти. І як я казав, що повне порушення законодавства, тобто постачання товарів без локалізації або без належного рівня, це десь близько 17 відсотків усіх закупівель, які ми прослідкували за звітний період, це серпень 2023-го – квітень 2024 року.

Наступний слайд. Це теж такі от приклади повного ігнорування законодавства, бачите, суми там чималі.

Наступний слайд. Серед рекомендацій, які ми от відчуваємо в практичній роботі, вони дещо перетинаються з тим, про що казав попередній доповідач. Перш за все нам вбачається за доцільне інтегрувати в тіло Закону "Про публічні закупівлі" вимоги

локалізації наскрізь, тобто інтегрувати в тіло закону на всіх етапах: на етапі підготовки тендерної документації, на етапі оголошення, на етапі прийняття рішень і створення підстав для відмови в разі недотримання локалізацій, визнання нікчемними договорів тощо.

Також нами в практичній роботі виявлено таку потребу: доцільність і вдосконалення самої системи баз даних Prozorro, щоб в цьому модулі було легко знайти закупівлі з локалізацією, щоб це була якась там позначка, що це закупівлі з локалізацією. Це для аналізу і для прозорості, бо дуже зручно та ефективно, нам так здається.

Обов'язкове запровадження механізму чистки реєстру, тому що найбільші порушення, які ми виявляли, вони якраз через реєстр. Тобто замовник наче вимагав локалізацію, йому подали товар з локалізацією, він закупив товар з реєстру, але виявляється так, що цей товар в реєстри попав не зовсім коректно.

Наступна рекомендація. Це класифікація і деталізація товарів, на які поширюється локалізація, тому що дійсно серед замовників здебільшого дуже часто виникають питання: а на мій товар локалізація поширюється чи не поширюється? Бо в законі ми маємо чіткий перелік саме товарів, зрозуміло, що він має свій аналог CPV-коду, але CPV-коди, вони поділяються певним чином і не завжди зрозуміло, той чи інший товар, який не визначений в законі, але визначений в певній категорії CPV-кодів, поширюється на нього чи не поширюється товар. Тут теж є багато питань, дискусія. Хотілося б, щоб ми в цьому якось розібралися разом - Мінекономіки, комітет мається на увазі. Ми зі свого боку готові надати відповідну там експертизу, пропозиції.

Ну і звичайно запровадження відповідальності. Бо ми бачили такі випадки, коли закупівля вже відбулась, постачається товар без фактичної локалізації, але після цього немає якихось там штрафних санкцій, виключення з реєстру, накладання адміністративної або кримінальної відповідальності на замовника або на постачальника. Це от наші ключові думки на сьогодні, ми продовжуємо цю роботу. Будь ласка, наступний слайд.

Нагадаю ще раз, мене звати Ігор Гужва, я керівник аналітичного центру CMD-Ukraine, який на щоденній основі командою експертів, аналітиків проводить таку роботу. Кому буде цікаво більш детально з нами познайомитись, поспілкуватись, запрошуємо, будемо раді співпраці.

Дякую за увагу. Дякую народним депутатам за вашу роботу.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую за цю аналітику. Дуже важливо, що ми маємо тепер певний предмет для аналізу. Він дає нам можливість бачити, куди рухатись і що саме

вдосконалювати. Перед тим, як надати слово Надії Валеріївни, я хотів би продемонструвати такий певний вступ до тієї проблеми, про яку нам треба обов'язково поговорити. Ця проблема називається шахрайство в реєстрі товарів з локалізацією. Ну якщо коректно, він називається "Перелік товарів з підтвердженим ступенем локалізації".

Я хотів би продемонструвати кілька прикладів того, де, на нашу думку, є ознаки порушень і які компанії варто було б дуже ретельно вивчити на предмет того, чи дійсно є там місцева складова.

Будь ласка, наступний слайд. Дивимося на автобус Temsa. Це турецький автобус, ми їх іноді бачимо на вулицях наших міст. Він внесений у реєстр товарів з локалізацією і там відображається рівень локалізації 24, ну майже 25 відсотків.

Прошу, наступний слайд. Коли цей автобус приїхав до постачальника, на етапі проведення закупівлі нам не вдалося, скажімо так, переконати всіх у тому, що це турецький автобус. Ми депутатським зверненням запитали у того, хто купив цей автобус, будь ласка, надайте документи на цей автобус, що саме ви купили. Ну і очевидно, що ми бачимо в цьому документі, що цей автобус вироблений в Туреччині. Відповідно та компанія, яка внесла цей товар у реєстр, навряд чи вона є його виробником. Хоча з точки зору постанови уряду у реєстр товар вносить виробник. Відповідно ми маємо певні підстави думати, чи не варто цей товар перевірити на те, чи має він право бути у реєстрі.

Наступний слайд. Це стосується великовантажних транспортних засобів. Начебто ця машина називається "Кий", майже киянин.

ГОЛОС ІЗ ЗАЛУ. Патріотично.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Да. Але якщо подивитися документи, то там, я боюсь неправильно прочитати: "джінксучангфа agriculture equipment, щось там district чан джоу city, China". Це там, де цей товар вироблений. То теж є питання, чи має цей товар бути у реєстрі, якщо його виробник саме такий.

ГОЛОС ІЗ ЗАЛУ. Звучить як "Київська область".

ГОЛОВУЮЧИЙ. Сподіваємося, що таких міст у нас не буде. Але дійсно, це прямо такий жарт - те, що треба

Наступний кейс, він стосується насосів. Цей насос, на думку його власника чи не знаю кого, має локалізацію аж цілих 53 відсотки. Але у ціновій пропозиції, яку

постачальник цього насосу надав замовнику, у документах він сказав, що імпортна складова складає сто відсотків у нього. Тобто десь хтось помилився, або коли писав, що сто відсотків імпортний цей насос, або що він на 50 відсотків український. Ну щось мені здається, що насос цей все ж таки імпортний, бо він за документами теж має приблизно такого ж виробника, як ми бачили перед цим.

Наступний кейс, він стосується навантажувачів. Цей навантажувач JCB, це взагалі то британський навантажувач. На британську техніку локалізація не розповсюджується, але постачальник цього, я ж не знаю чого, він трошки перестарався: він для чогось вніс британський товар у реєстр локалізації, хоча його туди вносити, мабуть, не треба було, і намалював йому локалізацію. Знову ж таки, чи коректний він був у цьому питанні, чи ні, це предмет для певного дослідження, але я не чув, щоб в Україні виробляли екскаватори JCB і не чув, щоб та компанія, яка внесла його у реєстр, була виробником цього екскаватора.

На наступному слайді, якщо ви побачите, так само подивилися сертифікат відповідності, ну і там написано, де він вироблений, це вже у Великобританії, теж може звучати як Львівська область чи що, але все ж таки, на мою думку, це більше схоже на Великобританію.

Наступний. Це знову про JCB.

Давайте далі, що ще цікавого є. Давайте далі, де кейс номер 5. Це компанія називається "Спецзапчасть". Цей постачальник вніс у реєстр екскаватор-навантажувач Sukurova. Теж здається тому, хто його вносив, що у нього 20 відсотків з невеличким є локалізація, а у сертифікаті відповідності написано адресу турецького виробництва, де він був вироблений. Така історія з цим.

Тепер, далі. Ну далі, щось там дуже схоже. Давайте пролистаємо далі. Сучасні вантажівки. Ще один постачальник, який вніс турецький автобус. Це кейс номер 7. Далі можна пролистати. У 2023 році цей товар був внесений з локалізацією 17,6 відсотка, так само в документах можна побачити, хто його реальний виробник. Тобто є невідповідність того, хто вніс, і хто його виробив. І відповідно є питання, чи дійсно там присутня ця локалізація.

І давайте, кейс номер 8. Так, це теж історія наступна. Значить, ця компанія, вона внесла в реєстр, ну це якась спецтехніка південнокорейського виробництва. Знову ж таки, перестарались, тому що на Південну Корею локалізація не розповсюджується, але, так би мовити, самі себе задокументували чи що. Ну, загалом, навіщо було вигадувати щось, якщо не треба було цього робити? Тобто такі кейси, вони в реєстрі є.

Це якби вступ до того, що реєстр товарів з локалізацією чи перелік товарів з підтвердженим ступенем локалізації, він є ключовим об'єктом в дії механізму локалізації, тому що замовник, бувають інші випадки, замовник іноді хоче купити український товар, іноді замовник, будемо відверті, домовився з постачальником товару іноземного і вони мають якісь там наміри обійти закон, такого теж не можна виключати. Але замовник каже, що дивись, ось цей товар, який має назву "Донг Чанг щось", він якби в реєстрі локалізації і ми бачимо, що в нього написано, що в нього локалізація 30 відсотків. Які до мене як до замовника питання? Реєстр є? Є. Я на нього посилаюсь? Посилаюсь. Те, що він якби є, ну які до мене питання? Тому наведення ладу з цим реєстром, на мою думку, є взагалі задачею номер один для того, щоб вдосконалити реалізацію політики локалізації. Реєстр адмініструє Міністерство економіки, ми мали багато різних нарад з цього приводу. Знаю, що міністерство рухається в цьому напрямку по вирішенню цих питань.

Тож слово Надії Валеріївни Бігун – заступниці міністра економіки, з інформацією про вдосконалення механізму ведення реєстру виробників і щодо того, як побороти можливе це шахрайство в реєстрі товарів з локалізацією.

Будь ласка, Надіє Валеріївно, вам слово.

БІГУН Н.В. Дякую. Доброго дня, шановні народні депутати, шановні учасники наради. Перш за все хотіла би відмітити і подякувати за вступні слова, що ініціатива Міністерства економіки, запуск платформи "Зроблено в Україні" – це та ініціатива, яка дійсно надихає і, мені здається, саме за рахунок того, наскільки ми там активно комунікуємо до всіх груп споживачів, як до звичайних споживачів, так і до споживачів бізнесових, державні, публічні закупівлі. Мені здається, що це є фундаментальна зміна парадигми, тобто ми маємо змінити ставлення людей до українських товарів, вони мають купувати і пишатися продуктами, зробленими в Україні. Вони мають побороти, і ми це бачимо на дослідженнях, трошечки такий комплекс меншовартості про те, що українське воно поступається імпортному. Ми цей комплекс спадкували від колишнього Радянського Союзу, коли імпортне було малодоступне. Відповідно ми все ще бачимо на дослідженнях, що він є.

Тому я дуже дякую всім, хто підтримує цю ініціативу. Це точно наша спільна мета зробити товари українського виробництва товаром першого вибору як в магазині, так і в публічних закупівлях. І ми над цією метою працюємо для того, щоб люди, окрім тих чотирьох речей, які пан Дмитро назвав, ще і любили товари українського виробництва. І мені здається, це буде допомагати.

Що стосується нашої наради сьогодні, я хочу нагадати, що дійсно коли приймалися ці зміни в закон, це викликало великі дискусії. Ці дискусії виникли не перший раз, оскільки ризики, які озвучувалися, на той момент я не була частиною команди Міністерства економіки, тобто трошечки збоку спостерігала за тим, що відбувається. Але, окрім іншого, ці дискусії стосувалися того, що якщо ми в процесі як би реалізації цієї політики десь трошечки перетиснемо чи врахуємо не всі потенційні ризики, то з одного боку це може створити потенційно загрозу того, що потреби держави і громад не будуть забезпечуватися, тому що державні там публічні закупівлі – це про забезпечення потреб громад. А з іншого боку це може створити ризики того, що аж занадто великий контроль може сприяти виникненню додаткових корупційних ризиків.

Те, що пан Дмитро озвучував, що, наприклад, у реєстрі є і японці, і британці, хоча вони є частиною Угоди про GPA і відповідно для них немає обмеження по локалізації, це пов'язано з тим, що Угода про GPA діє від певних порогів. Якщо вартість предмета закупівлі не дорівнює тим порогам, тобто менша, то для таких категорій закупівель у нас виключно діє, що має купуватися локальний виробник. І це приклад того, що коли ми говоримо про політику, політика - це дуже широко, і там у нас в законі, ну цей досвід ми вже маємо, ми маємо його врахувати на майбутнє, виписані не товари, а категорії, достатньо широкі категорії. І це означає, що в деяких випадках є потреба у замовника в тому, що в Україні не виробляється, а є і виробляється в країнах GPA, але зараз регулювання не передбачає до цих порогів, що країни GPA можуть зайти, і ми миємо ту всю історію, яку зараз дійсно маємо проаналізувати, врахувати і покращити, для того щоб, з одного боку, ми робили політику "зроблено в Україні" і розвивали локальне виробництво, а з іншого боку, не створювали ризиків, що ті чи інші потреби держави чи громад не могли бути задоволені.

Я дуже дякую колегам за дослідження. Буду дуже дякувати за пропозиції, які там через комітет чи напряму ви зможете направити у Міністерство економіки. Звісно, що загалом у системі, і ми готові також доєднуватися до дослідження, тому що загалом в системі у нас 26 тисяч замовників, тобто сотня замовників можуть бути не дуже репрезентативними, 200 тисяч постачальників, відповідно ситуація може бути дуже сильно різною, але я думаю, що за рахунок тієї роботи, яку колеги проробили по аналізах саме закупівель, де має бути вимога по локалізації, тут ми маємо дійсно дуже багато інсайтів, про які треба поговорити, подумати.

Що стосується пропозиції по тендерній документації, наскрізних вимогах по тендерній документації, тут все-таки треба врахувати те, що ми рухаємося в Євросоюз, і в

кінці цього місяця - на початку наступного відкриваються переговори і ми будемо їхати на відкриття цих переговорів, у нас вже пройшов скринінг, у нас є попередній аналіз між нашим законодавством і європейським законодавством. Питання локалізації - це номер один, яке задають європейці. І поки це позиціонування наше таке, що це тимчасова норма, яка є в прикінцевих положеннях, нам вдається як би стояти на тому, що ми продовжуємо рухатися тим курсом, який взяли. Якщо ми почнемо зараз пробувати прошивати це в регулярне законодавство, напевно це буде, ну тобто треба готуватися до цих переговорів і розуміти, що там будуть виникати як би дискусії.

Тепер щодо того, що зробило Міністерство економіки, враховуючи там накопичений досвід, діалог з ринком, діалог з замовниками. Дійсно ми бачимо, по-перше, що реєстр по локалізації, який був заснований на принципі селф-декларації, наразі не всі учасники ринку добросовісно виконують ті вимоги, які передбачені постановою. Ми робили декілька рухів в бік того, аби забезпечити виконання як би мети. А мета – це купувати товари українського виробництва. В рамках того регулювання, тобто постановами і підзаконними актами, розуміємо, що закон – це там шлях трошки довший, відповідно намагалися це врегульовувати на нашому рівні – на рівні уряду. Ми йшли шляхом того, щоб покласти окрім реєстру ще на замовника додатково зобов'язання, щоб під час тендера перевірялися вимоги по локалізації.

Дійсно, тут пан Ігор правильно каже, на жаль, не всі замовники цю вимогу виконували, формально шукали там якісь колізії між законодавством, що от в законі в 22 статті, яка визначає, що має бути включено в тендерну документацію, не прописано, що локалізація обов'язково має бути включена. В принципі, ми мали багато розмов з Державною аудиторською службою і розуміємо, що Державна аудиторська служба десь пристала на це.

Тому серед рішень, які ми вже прийняли і зараз вони вже впроваджуються, ми 24.05 на уряді затвердили зміни в постанову по реєстру і в постанову, яка регулює роботу комісії при Prozorro. Перш за все ми до порядку підтвердження ступеню локалізації додали необхідність надання документів. Якщо це колісні транспортні засоби, це сертифікати типу свідоцтва з українським VIN- кодом. Для інших предметів закупівлі. Це звіт про виробництво ІП-НПП, який подається до Держстату з відміткою, що він поданий до Держстату. Відповідно посилили відповідальність виробників, що в разі, якщо ці документи не подані, то такі виробники будуть виключатися. Перше буде попередження, якщо це, наприклад, помилка і хтось недозавантажив, буде попередження. З другої скарги такий суб'єкт буде виключений.

Також комісія, яка при Prozorro зараз розглядає скарги, які подаються, наприклад, що стосуються там образливої інформації, або зараз ця комісія розглядає скарги, пов'язані з чутливою інформацією, якщо десь треба прийняти рішення, чутливу інформацію прибрати з порталу, ця комісія набула повноважень розглядати такі скарги протягом місяця. До 26.06 всі учасники реєстру мають оновитися відповідно до нових вимог. Відповідно після 26-го всі учасники, які не надали відповідну інформацію, по них може бути в комісію подана скарга зацікавленими сторонами чи іншими учасниками ринку, чи громадськими організаціями, чи аналітичними центрами. І комісія буде такі скарги розглядати згідно до регламенту і відповідно приймати рішення. В разі підтвердження, що дійсно там не надана інформація, яка запитується постановою, такі суб'єкти з реєстру будуть виключатися.

Також ми працюємо над тим, аби розширити перелік локалізації. Зараз діючими нормами закону передбачено, що за погодженням з відповідним комітетом Верховної Ради уряд може ініціювати по розширенню переліку товарів, які вже передбачаються до локалізації, постанова по розширенню зараз на погодженні в центральних органах виконавчої влади. Після того ми її направимо в комітет, для того щоб вона була розглянута на комітеті. І сподіваємося на підтримку. В принципі...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Надіє Валеріївно, вибачте, у нас там в кінці окремих блоків про розширення. Можете й зараз, і потім, просто там у нас окремо. Як вам зручніше.

БИГУН Н.В. В принципі, просто у нас тут в матеріалах достатньо великий перелік. Можливо якщо це там важливо зараз, ми могли би просто поділитися, щоб колеги почитали і задали питання.

Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Гарзд. Дякую.

Ми вам ще надамо слово по розширенню. Тому якраз по розширенню у нас окремо буде розмова. Ви закінчили вже, так? Дякую.

Я хотів би відзначити, що дійсно уряд прийняв постанову, яка як би ну принаймні за тим, як це було публічно задекларовано, має сприяти тому, щоб реєстр очистився від тих, хто є шахраями.

Я з вашого дозволу ще наведу кілька прикладів того, чому це дуже важливо. От зараз ви бачите на екрані кілька кейсів, які були внесені в реєстр вже після того, як ця

постанова була прийнята, тобто вже за новими правилами. Це ті товари, які мають бути потенційно перевірені на шахрайство. Їх це поки що не зупиняє.

Тут ми бачимо, як би, автобус Temsa Prestij SX, внесений 31.05, з рівнем локалізації 22 відсотки. Такий автобус постачався. На наступному слайді бачите, у нього виробник базового КТЗ Temsa Skoda Sabanci і так далі (складно, вибачте, я не можу, турецькою не володію), але це все знаходиться в Туреччині.

Також тут ще кілька кейсів є. Останній, 12-й, бачите, до цього дійшли, будь ласка, перемотайте, назвали свою компанію "Прозоро", щоб подавати товари в реєстр з локалізацією. Не знаю, на що вони сподіваються, може, думають, що боги Prozorro до них змилюються. Ну, думаю, що ні.

Що є дуже тут загрозовим на мою думку? Ті товари, які ми вважаємо, що мають ознаки шахрайства при визначенні ступеня локалізації, серед них є шкільні автобуси. Ми знаємо, що зараз розпочинається програма по закупівлі шкільних автобусів, і є припущення таке, що постачальники турецьких автобусів націлилися забрати частину ринку шкільних автобусів у українських виробників. Це програма, яка фінансується державою, співфінансується громадами, є дуже важливою.

Минулого року там були українські виробники, які поставили ці автобуси, тому є припущення, що хтось з нечесних імпортерів хоче видати турецький автобус за український і отримати, як би, завдяки цьому частку державних замовлень на виготовлення цих автобусів. Мені здається, що це предмет для більш такої прискіпливої уваги до цього питання, тому що це вже не гіпотетичне щось, а це конкретна державна програма, на яку в бюджеті заплановані кошти, яка буде фінансуватися. Мені здається, що це привід для комісії, про яку згадувала Надія Валеріївна, прискіпливо подивитись на ці товари і зрозуміти, чи вони дійсно мають ступінь локалізації, чи ні. Бо в експертів комітету є певні сумніви щодо цього.

Будь ласка.

БІГУН Н.В. По шкільних автобусах. Ми проплотували цей підхід у минулому році і наслідуюмо в цьому році. Тобто разом з Міністерством освіти ми узгодили, що ці автобуси будуть закуповуватися фактично через Prozorro Market, через електронний каталог. Що це дає? Це дає те, що у нас не замовник кожний сам собі визначає технічну специфікацію, а ми йдемо уніфіковано, єдина технічна специфікація для всіх якраз для того, щоб уникнути якихось таких ситуацій, коли замовник, наприклад, не визначає вимоги, які мав би визначати законодавством. Тому у минулому році дійсно за рахунок

того, що була єдина технічна специфікація, яка передбачала вимоги щодо локалізації, відбулися ці закупівлі без порушень по вимогах по локалізації. У цьому році ми зберегли цей підхід. З тієї інформації, яка у мене зараз є, поки що перелік виробників не розширився, тобто він такий самий, як в тому році, і в принципі вимоги ми такі самі лишили.

Той сертифікат, який ви показували, тобто у мене є питання, там VIN-код український у них, вони отримали?

ГОЛОВУЮЧИЙ. Треба досліджувати. Він внесений, цей товар, 31.05.

ГОЛОС ІЗ ЗАЛУ. *(Не чути)*

БГУН Н.В. Давайте ми це окремо будемо...

ГОЛОС ІЗ ЗАЛУ. *(Не чути)*

БГУН Н.В. Український? Ну це тоді предмет вже правоохоронних органів.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дивіться, тут задача в наступному. Дивіться, от ми представники держави Україна, хтось працює на державу як на державних посадах, хтось на обраних посадах, хто просто має державницьку позицію, я думаю, що інших людей тут немає. Наша задача в тому, щоб відповідно до діючого законодавства в державних публічних закупівлях, щоб на публічні кошти претендували ті, хто створює робочі місця, хто щось виробляє в Україні. Така мета державної політики. Якщо ці компанії, які постачають турецькі автобуси, відкриють тут заводи, будуть їх збирати і забезпечувати реально той рівень локалізації, якого від них вимагає закон, це буде результатом політики, поява нових заводів, будь ласка, інвестуйте в Україну, будуйте заводи, збирайте тут турецькі автобуси, китайські автобуси, це буде конкуренція між внутрішніми виробниками.

Якщо це якби спроба видати іноземний автобус з країни не GPA за український автобус, то потрібно розбиратись з цим питанням таким чином, щоб політика була виконана саме таким чином, як це передбачено законодавством. Це наш державний інтерес, тому якби треба шукати способи, яким чином, якщо є шахрайство, як його не допустити до публічних закупівель. Я думаю, що тут у нас у всіх спільні інтереси і з міністерством, і з контролюючим органами.

І якраз ми переходимо до блоку про органи контролю. В державі органи контролю існують, це очевидно. Антимонопольний комітет є тим органом контролю, який спеціалізується на постачальниках. Державна аудиторська служба є органом контролю, яка спеціалізується на замовниках. Відповідно і там, і там, як ми бачимо з практики, є певні ознаки порушень. І під час аналізу цього законодавчого контролю експерти зверталися і до Антимонопольного комітету, і до ДАСУ з запитанням: які рекомендації, як ви бачите свою роль і так далі? Ми якби так на політичному рівні знаємо від керівників обох цих органів, що вони цю державницьку позицію розділяють. Тепер питання в специфікації. Яких повноважень чи яких норм закону, чи чого ще потрібно для того, щоб цей контроль забезпечив реалізацію цієї державної політики.

Тож я запрошую до слова Павла Кириленка – Голову Антимонопольного комітету. Будь ласка, пане Павле, прошу вас до слова.

КИРИЛЕНКО П. Дякую за запрошення, Дмитро Андрійович, Дмитро Давидович, колеги і всі учасники наради.

Я ліричних відступів багато казати не буду. Звичайно, коли торкаємось теми і міжнародних партнерів і ставлення їх до Закону про локалізацію, якщо це повинно бути більш вдосконалено, моя думка як очільника держоргану зі спецстатусом, в частині того, що саме Закон про локалізацію і підзаконні нормативно-правові акти регулювання, навіть якщо дивитись в цілому на захист конкуренції – це як основний функціонал АМКУ, то у партнерів, у компаній нерезидентів можуть виникати певні занепокоєння, що на тому чи іншому ринку вони не можуть бути представлені. Але в умовах правового режиму воєнного стану я дуже чітко усвідомлюю, що підтримання національного виробника, збільшення, реальне збільшення і кількості робочих місць, виробленого товару і ВВП в цілому, вплив позитивний на ВВП, Закон про локалізацію є тим одним з основних рушійних заходів для того, щоб це збільшення відбувалося де-факто. Я завжди виступаю, щоб у нас де-юре з де-факто співпадало. Але якщо я зараз... Не якщо, я наведу приклади, там де, на жаль, є непоодинокі випадки саме цього неспівпадіння де-юре і де-факто. І воно буде взято із практики Антимонопольного комітету як основного органу оскарження.

На сьогоднішній день відповідно до інформації (саме оприлюдненої на порталі Prozorro) у нас зареєстровано більше 10 тисяч локалізованих товарів. Практика розгляду комітетом як органу оскарження у сфері публічних закупівель вказує, що фактично учасники процедур закупівель пропонують свою продукцію іноземного виробництва з формальним зазначенням ознак локалізації виробництва за відсутності підтвердження

зокрема розширення промислового виробництва та створення нових робочих місць, те, про що я сказав.

Механізм декларування є різним і щодо ступеня локалізації виробництва, на думку комітету, працює недостатньо ефективно. Відсутня станом на сьогодні реальна можливість пересвідчитись у достовірності самодекларування. Так, 24 рік у нас по закону є ступінь локалізації, відсоток досягає 20 відсотків.

Не сформована належним чином політика підтвердження дотримання вимог локалізації виробництва та відповідно розширення промислового виробництва. Недостатній функціонал та набір контролюючих функцій, які б могли дозволити уповноваженому органу належним чином реагувати на ті виклики, про які я сказав. Механізм локалізації в теперішньому вигляді дозволяє резидентам України фактично не розвивати власне виробництво. Приклад, як Дмитро Давидович навів, цей кейс є, там з розрахунком вартості, транспортний засіб, назвемо його так, транспортний засіб JCB. Взяти його розрахунок вже по собівартості продукції, коли досягає по тому, що подає учасник, 20 відсотків, а беремо вже більшу деталізацію по розрахунку вироблення цього спецзасобу, у нас собівартість вітчизняного виробництва при наданому 20-відсотковому показникові сягає 99,69 гривень, тобто 100 гривень, якщо брати так. Це один з багатьох прикладів, які можна навести.

Які заходи були вжиті і відповідні пропозиції, я не буду казати, що комітет зараз це озвучує, у грудні минулого року ґрунтовні пропозиції саме до профільного комітету, з яким, вважаю, у нас є плідна співпраця і розуміння, направлено відповідні пропозиції, Постанова 597 від 24.05.24 прийнята. Зокрема вона і передбачає, і буде втілено те, я в цьому впевнений, що передбачено саме затвердження порядку розгляду скарг, уточнено підстави виключення товару з переліку товарів і з підтвердженням ступеню локалізації, уточнено порядок виключення адміністратором, системою Prozorro товару з переліку товарів з підтвердженням ступеня локалізації.

Втім лишаються ті проблемні питання, наведені вище, які можуть бути вирішені зокрема шляхом впровадження жорсткого контролю за відповідністю інформації по локалізації. Це і перевірки у тому числі, якщо брати по повноваженнях комітету і розширених повноваженнях, це безпосередньо вихід на перевірки, я беру тут вже відхід від Закону про публічні закупівлі, а і Закон про захист економічної конкуренції, якщо це будуть справи про порушення розглядатися, перевірка робочих місць, наявності таких робочих місць, виробничих потужностей. І там, де у нас законодавство про публічні закупівлі і безпосередньо Закон про локалізацію вимагає реальної наявності таких

потужностей. Ті проблеми, з якими ми можемо зіштовхнутись там і по шкільним автобусам, зрозуміло, що там, де комітет не буде органом оскарження і не зможе провести аналіз тієї інформації, я вважаю, ризики очевидні.

Ще раз повторюю, "Зроблено в Україні", локалізація товарів і саме підтримка національного виробника, відверто скажу, не всі можуть і партнери міжнародні наразі зрозуміти, і це будуть важкі перемовини в частині саме провадження і таких ризиків для конкуренції, але ми кажемо про національного виробника. І на належному законодавчому регулюванні це точно може бути досягнуто і, я впевнений, буде досягнуто.

Більше того, при таких проблемах в економіці, звичайно основний чинник зрозумілий всім, при спілкуванні з партнерами чітко розумію, що їхні дії були б щонайменше аналогічними, якщо не більш жорсткими. Тому ми однозначно повинні підтримувати і рухатись так, щоб національний виробник виходив, так, за допомогою стимулюючих факторів, які дещо можуть вважатися порушенням конкурентних норм, втім за допомогою регулювання національного законодавства і законодавчої гілки влади на певний період час це будуть саме ті реанімаційні заходи, які зможуть в подальшому вже створити конкуренцію як для національного виробника, так і компаній нерезидентів.

Всі пропозиції і всі ризики ми детально готові розкласти з практичної точки зору і навіть вже після зробити аналіз як орган оскарження, після функціоналу 597 постанови в дії, і рухатись далі.

Дякую.

БИГУН Н.В. Павло Олександровичу, правильно я почула, що ви готові як Антимонопольний комітет, оскільки ви є органом оскарження, у вас є комісія по оскарженню, в принципі готові взяти на себе цю роль – розглядати скарги по локалізації і приймати рішення?

КИРИЛЕНКО П.О. По локалізації, якщо те, що ми казали по транспортним засобам...

БИГУН Н.В. Да. Ну от зараз у нас скарги ідуть на тендери на вас, і ми шукали рішення, попередньо були в діалозі з вашими колегами, розуміли так, що повноваження Антимонопольного комітету врегульовані законом і так далі, і тому ми як тимчасове фактично рішення взяли комісію, яка розглядає скарги в Prozorro, для того щоб ця комісія

розглядала. Якщо ваша добра воля і ви готові як Антимонопольний комітет розглядати ці скарги, то давайте ми будемо готувати таке рішення.

КИРИЛЕНКО П.О. Ну у нас повноваження ці прописані в Законі про публічні закупівлі.

БИГУН Н.В. Ну от у нас нова редакція закону, де ми могли би це в повноваження додати.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Бачите, як добре проводити слухання комітетські. Мені здається, що це точно міг би бути один з напрямків дій і можна було би окремо нараду по цьому провести і врахувати це або в змінах до публічних закупівель, або в змінах до законодавства про Антимонопольний, якщо треба там щось. Дякую, пане Павле.

Ми продовжуємо наші слухання. З нами на зв'язку має бути онлайн представник Держаудитслужби, а саме заступник Голови Служби Олександр Шкуропат. Пане Олександр, чи є ви з нами на зв'язку?

ШКУРОПАТ О.Г. Є. Доброго дня, шановні присутні, шановний голову, шановні народні депутати. Всі результати фактично от в нашому обговоренні – те, що ми виявили і представили всі ризики, вони озвучені. Я думаю, що немає сенсу повторювати з початку ті, що ми виявляємо в ході наших контрольних заходів, відповідні недоліки, ризики і порушення, вони вже викладені і надані відповідні пропозиції.

На що хотілось би акцентувати в першу чергу окремо по цьому питанню? Ми повністю підтримуємо необхідність все-таки вдосконалення цього законодавства не тільки в проведенні і функціонуванні цих реєстрів по локалізації, а все-таки і підвищення відповідальності, і чіткого визначення використання необхідності. І саме за це відповідальності як замовника, так і учасників. Виходячи з того, що тут уже про учасників було сказано про те, що їх будуть виключати в разі виявлення відповідних порушень, то по замовнику дійсно у нас в ході наших контрольних заходів, а саме моніторингу, яким ми виявляємо на початку проведення цих закупівель, то дійсно в замовника відсутній обов'язок, чіткий обов'язок зазначати ці вимоги.

І виходячи з цього ми не можемо класифікувати їх зразу під порушення відповідного законодавства і ставити вимогу про відміну тендерів, проведення саме цих

процедур. Тому це першочергово необхідно чітко визначити обов'язки всіх учасників цього процесу - і замовника, і відповідно учасника.

На сьогодні основний контрольний захід, яким ми оперуємо при перевірці по Закону про публічні закупівлі, це є моніторинг закупівель. І от в ході його, перевіряючи відповідні документи, порівнюючи їх з реєстрами, в які занесені саме учасники, які мають локалізацію і беруть участь у тендерах, ми можемо документально це все виявляти і всі ці пропозиції, те, що ми виявляємо, ми надаємо і Міністерству економіки, і відповідні вносимо пропозиції.

Тому більш детально про те, що по відповідальності, по тому, що необхідно внести в Закон про публічні закупівлі і в процес контролю і ведення локалізації ми вже надали в робочому порядку. Тому задача для нас всіх, як ми бачимо, це чітко визначити всі процеси ті, які пов'язані з локалізацією і її використанням.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, пане Олександр. Дійсно, я підтверджую те, що в процесі виявлення отих ситуацій, де є імовірні ознаки порушень, ми звертаємося до Державної аудиторської служби. Ми вже більш-менш розуміємо, яким чином вони здійснюють свій контроль і розуміємо, де можна було б законодавчо чи нормативно це врегулювати, для того щоб цей контроль був більш ефективний. Пропозиції і від Антимонопольного, і від ДАСУ ми отримали, ми їх найближчим часом будемо перетворювати вже в законодавчі ініціативи.

Наступна презентація моя стосовно пропозицій по змінах до законодавства, прошу, з вашого дозволу, презентацію мою включити.

У результаті тієї аналітичної роботи, спілкування з органами контролю, спілкування з виробниками, експертами по застосуванню локалізації ми розуміємо певний набір проблем, які мають бути вирішені у процесі вдосконалення законодавства. Як казав Дмитро Андрійович, ми в комітеті маємо таку практику, що коли ми приймаємо закони, ми не кидаємо їх напризволяще, ми продовжуємо їх відслідковувати і після практики їх застосування намагаємося їх вдосконалити відповідно до реалій реального життя. Так само ми робимо по індустріальних парках, так само ми робимо по державно-приватному партнерству, по Експортно-кредитному агентству, по дуже багатьох ініціативах, і локалізація це не виключення. Поки у нас є час працювати, ми ці ініціативи відслідковуємо.

Прошу наступний слайд. У цій презентації я представлю певний перелік позицій, які ми розглядаємо для їх законодавчого врегулювання. Отже, перше, це усунення

маніпулювання та спотворення вимог закону. Мова йде про те, що сьогодні вже кілька разів обговорювалося, що замовники дуже вільно трактують те, що вимоги локалізації прописані в одній частині закону, а в інших частинах закону, де визначається відповідно, як формувати тендерну документацію і все інше, там про локалізацію нічого немає, тож ми маємо передбачити обов'язковість застосування вимог локалізації і у відповідних положеннях закону, для того щоб у замовника було однозначне розуміння того, що потрібно ці норми закону виконувати.

Друга ініціатива, вона досить жорстка, але якщо за 2 роки люди самостійно до самодисципліни не дійшли, то, мабуть, треба трошки допомогти і запровадити можливість блокування оплат по закупівлях, де відсутня вимога локалізації. Сьогодні були продемонстровані випадки, коли замовник просто не вимагає ні в якому вигляді локалізацію, беруть участь у цих закупівлях товари без підтвердження навіть такого формального, як ми сьогодні бачили, ну потрібно органам, які мають право контролю, надати можливість такі оплати блокувати, для того щоб якби ця політика мала практичну реалізацію.

Будь ласка, наступний. Посилення ДАСУ. Це якраз те, про що говорив пан Олександр, є певні контрольні повноваження і дії, які ДАСУ може здійснювати по відношенню до замовників, потрібно їх специфікувати саме відповідно до політики локалізації. Мова про те, щоб можна було початок моніторингу закупівлі здійснювати ще під час безпосередньо процесу цієї закупівлі, щоб ДАСУ, якщо воно виявило невідповідність ступеню локалізації, мало давати заключення щодо виключення товару з переліку і відповідно інші форми роботи з переліком товарів по локалізації.

Далі, наступне, нам вважається за доцільне посилити функції Міністерства економіки для того, щоб у них були і контрольні функції стосовно фактичного ступеня локалізації, це те, про що ми сьогодні багато разів говорили вже. І те, що в принципі зараз має почати робити комісія – виключати товари з реєстру, якщо вони мають ознаки того, що вони не мають там бути. І найбільш очевидною підставою є внесення в реєстр певного товару не виробником цього товару, бо це вже зараз протирічить постанові Кабінету Міністрів і відповідно це є підставою щодо виключень. І якщо це потрібно врегулювати в законі, можна це додатково врегулювати і в законі.

Вимоги закупівель товарів виключно з переліку. Це, в принципі, якби впливає з суті закону, але можна це конкретизувати.

Далі. Удосконалення формули локалізації. Це сьогодні звучало дуже багато між рядків, але якби можна в законі більш чітко виписати, що локалізація, коли ми говоримо

про визначення частинки місцевої складової, щоб ми говорили саме про виробничу собівартість. Це позбавить різних дискусій про те, чи є там певні адміністративні витрати в складовій виробничого процесу чи ні. Виробнича собівартість – це щось максимально однозначно і максимально легке для контролю, і можна було б якби саме по цьому визначати, є чи нема.

Проблематика розширення переліку товарів, на які розповсюджується вимога локалізації, ми зараз це окремо обговоримо. Такі повноваження є і у Кабінету Міністрів, це більш швидкий спосіб. Можна законом, це більш довгий спосіб. Але такі ініціативи є і ми їх будемо обговорювати.

Далі. Технічна правка, яка буде передбачати специфікацію тієї норми, яка каже про виключення по ГРА. Тобто ми якби цього компромісу досягли і ми від нього відступати не плануємо, що ГРА це виключення. Хіба, якщо Україна вирішить вийти з ГРА, так? Але ми маємо специфікувати, що мова йде саме про товари походженням з країн ГРА, щоб це було теж максимально однозначно прописано, щоб ні у кого не виникало бажання це якось двояко трактувати.

І відповідальність. Публічні закупівлі – це витрачення публічних коштів, тому якщо службова особа порушила щось, для цього має бути передбачена відповідальність. І я думаю, що це дисциплінуватиме тих службових осіб, які за це відповідають, як би уважніше читати закони і не гратися з публічними коштами і відповідно, якщо пафосно казати, з національними інтересами.

НАТАЛУХА Д.А. І з обороноздатністю в цих умовах, коли у нас дефіцит публічних коштів просто кілька сотень мільярдів.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, Дмитре Андрійовичу. Да, саме про це і йде мова. Тож це певні напрямки, в яких ми і формуємо пропозиції щодо змін до законодавства. І я думаю, що під час нашої роботи в комітеті ми ці ініціативи перетворимо в конкретні норми і будемо їх проводити. Ті пропозиції, які надали Антимонопольний і ДАСУ, вони і складуть певну частину цих пропозицій.

Я дякую за увагу і знову перетворююсь назад в модератора з доповідача.

Наступний блок нашої програми передбачає обговорення розширення переліку товарів, на які розповсюджується вимога локалізації. Це там, де я, Надія Валеріївна, вибачаюсь, трошки вас перебив під час вашого виступу. Бо спеціально у нас це запланована розмова.

Ми знаємо, що відповідно до закону в уряді є право за погодженням з профільним комітетом Верховної Ради, з економічним, розширювати перелік товарів, на які розповсюджується вимога локалізації. Я нагадаю, що закон був прийнятий в редакції, назвемо це, пілотній. Да? Ми вибрали лише кілька категорій машинобудування – це залізничний транспорт, громадський, комунальна спеціальна техніка і енергетичне обладнання, для того щоб всі пересвідчились, що ця ініціатива державно корисна, вона якби не містить тих ризиків, про які заявляли опоненти.

Відповідно, розуміючи перелік інших проблем, які мають бути вдосконалені, можна починати поступово рухатись в розширення вимог у локалізації на інші товари. Тому що, нагадаю, 400 мільярдів гривень, вони витрачені були не тільки на автобуси, вони витрачені були і на форму для армії, вони витрачені були на ліфти, на будівельні матеріали, на багато інших різних товарів, які в Україні виробляються, тож механізм такий є. Знаю, що уряд певну роботу з цього приводу веде, знаю, що є пропозиції від виробників стосовно того, які товари могли б бути під вимогою локалізації, тож давайте зараз про це поговоримо.

Надіє Валеріївно, прошу вас до слова. Продовжуйте, будь ласка.

БГУН Н.В. Я вже почала говорити про те, що ми напрацювали перелік, по якому у нас є пропозиції по розширенню вимог щодо локалізації. Одразу хочу сказати принцип, за яким ми цей перелік формували. Ми розуміємо, що якщо вимоги ці по локалізації сильно звужити і обмежити категорії, по яких, наприклад, відсутній ринок виробників в Україні, то це неминуче призведе до здорожчання такої продукції, оскільки через відсутність цінового тиску на ринку, відсутності внутрішньої конкуренції ми можемо отримати, що, умовно, Укрзалізниця, Укрнафтогаз, Укргазвидобування і так далі, вони просто будуть змушені платити дорожче через наявність монополії. Тому основний принцип був, я так розумію, що попередні напрацювання комітету, коли презентувався Закон про локалізацію, також керувалися такою логікою, що мають бути категорії, по яких наявна конкуренція на ринку хоча би двох і більше виробників продукції. Відповідно ми напрацювали тут пропозиції.

Основний фокус зараз дійсно був на легпромі, тому що ми розуміємо, що зараз у нас достатньо багато потреб у цій галузі, і ми бачили, що не завжди змовники у сфері оборони добровільно виконують цю вимогу, тому тут в принципі ми можемо серед народних депутатів, Дмитре Давидовичу, розповсюдити те, то я принесла, роздрукувала. Але оскільки зараз йде процес погодження з центральними органами виконавчої влади, у

будь-якому випадку ми прийдемо на комітет після погодження від ЦОВВів і будемо презентувати і захищати цю пропозицію.

Ще хочу додати, що ми зараз в паралелі готуємо зміни в постанову про оборонні закупівлі. Ви знаєте, що на час війни у нас про публічні, про оборонні закупівлі є особливості, які нас регулюють. І по оборонних закупівлях вимог по локалізації не було. Тобто ця вимога була тільки в Законі про публічні закупівлі. Ми зараз відповідно готуємо постанову про оборонні і робимо вимогу дзеркальною, тобто ті самі вимоги, які були в постанові про публічні, стануть обов'язковими для замовників у сфері оборони.

Я тут єдине хочу сказати, що коли ми опрацьовували ці пропозиції, ми спілкувалися багато з замовниками, з постачальниками і все-таки те, що я кажу, що для замовників важливо забезпечити потребу. У нас є проблема з допороговими закупівлями. Що значить допорогові? Тобто от Угода про GPA, про яку сьогодні згадували, у неї є поріг, від якого вона діє. Цей поріг там, він залежить від типу замовника, але це умовно 133 тисячі євро. Тобто якщо закупівля понад 133 тисячі євро, включаються вимоги Угоди про GPA. Якщо до 133 тисяч євро, GPA не діє. Наші вимоги починають по закупівлях діяти зараз від 100 тисяч гривень. Тобто 133 тисячі євро - це 5 мільйонів приблизно. Тобто в цьому діапазоні Угода про GPA не діє. В цьому діапазоні відповідно якщо замовник оголошує закупівлю і немає на ринку України товару, який потрібен замовнику, то він лишається в умовах, що він просто не може закупити свою потребу.

І як от GCB, які згадували, вони давно ходять через Посольство Британії до нас, що, кажуть, розгляньте, будь ласка, можливість, тому що у вас все одно локального виробництва немає, прямого конкурента. *(Шум)* Так, сказати, що дозволити GPA, починаючи з наших порогів, а не з тих порогів, які виводять по GPA. І ми будемо це пропонувати, тому що розширення переліку локалізації - буде розширювати. Тобто розуміємо, що зараз в цьому реєстрі по локалізації "частина фрода" - це просто ті виробники, які в цьому порозі поставляють. І вони насправді як би не є очевидно там шахраями, як ми на них дивимося. При розширенні локалізації ми цю проблему розширюємо. Тому для того щоб збалансувати і не зупинити закупівлі і не зробити негатив до цих змін, а все-таки щоб ці зміни сприймалися позитивно всіма стейкхолдерами, ми будемо пропонувати оцей поріг по GPA почати від наших порогів.

Дякую.

НАТАЛУХА Д.А. Дмитре Давидовичу, одне уточнення.

Ви сказали про оборонні закупівлі. А там є робота, яка ведеться нашим комітетом по закону про внесення змін до Закону України про оборонні закупівлі саме у контексті офсетних контрактів. Це якраз 12 стаття, оці офсетні договори. І воно в принципі відповідає вашому наміру, я думаю, внести певні зміни, тому що офсети в оборонних закупівлях, це дуже схожа концепція до локалізації у закупівлях звичайних. Я просто пропоную нам поєднати ці два потоки, я маю на увазі Мінекономіки і Мінстратегпром...

БІГУН Н.В. *(Без мікрофону)*... офсетного договору за всю історію не було підписано...

НАТАЛУХА Д.А. Да, да. І колишній Генеральний прокурор публічно сказав, що це є підставою для розгляду і відкриття кримінальних проваджень, саме тому, що не виконуються вимоги офсетних договорів. Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, Дмитре Андрійовичу.

Надіє Валеріївно, ви закінчили, так? Дякую.

НАТАЛУХА Д.А. Дмитре Давидовичу, колеги, я хотів вибачитися, маю йти на наступну зустріч. Я дуже вам дякую за те, що ви знайшли час і можливість бути присутніми, Дмитру Давидовичу – за організацію цього заходу і шановному секретаріату – так само за допомогу. Я бажаю плідного закінчення. Дуже дякую ще раз.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, Дмитре Андрійовичу.

Ми продовжуємо нашу роботу. Ще у нас є кілька питань для обговорення.

Я хотів би відреагувати на сказане Надією Валеріївною, що очевидно, що ми зацікавлені в тому, щоб була конкуренція українських виробників, але разом з тим ми маємо розуміти, що є ситуація, коли у певних сегментах ринку домінують турецькі і китайські виробники, як, наприклад, в ліфтах, то їх домінування, воно забирає ринок не тільки українських виробників, а воно забирає ринок також у європейських виробників, ну і гіпотетично, якби тут були присутні американські виробники, то так само.

Тому коли ми застосовуємо вимоги локалізації, то ми фактично цим робимо добре не тільки українським виробникам, а ми робимо і європейським, і американським виробникам, тому що їх продукція зазвичай дорожча, їх продукція зазвичай ще більш дорожча, ніж українська, і тому, коли на ринку домінують китайці і турки, відповідно

європейці, американці, японці, корейці, британці, всі, хто є членами Угоди GPA, вони тут неконкурентні через те, що тут виробники з країни не GPA – це не обов'язково Туреччина і Китай, є категорії товарів, де присутня й Індія, Пакистан, Індонезія, є багато країн. Слава богу, білоруські автобуси вже ніхто не купує нарешті, але якби пам'ятаємо, як це було. Да?

Тому якби, коли ми обмежуємо турків і китайців, ми фактично цим створюємо ринок для наших партнерів. І я думаю, що з ними про це можна вести діалог і їм це пояснювати, чому вони нас могли б в цьому підтримати.

БІГУН Н.В. Так. Але, Дмитро Давидович, дивіться, ліфти ми включили, бо по ліфтам є чотири виробника. А я кажу про монопольні позиції. І поки тут є умовний Китай і він тисне на ціну українського виробника, умовні труби вони дешевші. А якщо ми забираємо як би цей тиск, то відповідно ціна локального виробника виросте до ціни європейського виробника. І це означає, що державні корпорації і державні компанії, і державні замовники почнуть переплачувати.

Ми маємо тоді свідомо собі сказати, що ми ідемо на це і що, наприклад, у нас є мета забезпечити виробництво газу з боку там Укргаздобичі. Вони заклали в свої розрахунки певну ціну по реалізації своїх інвестиційних програм, але вони не зможуть цього зробити, тому що вони будуть платити дорожче.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Надія Валеріївна, знаєте, є такий анекдот: "Ты чей друг? Мой или льва?". Вибачте, я так, щоб це розрядить обстановку.

Тобто ми маємо зрозуміти, що у представників замовників, наприклад у компаній енергетичних, є міністерство, яке турбується про них і називається Міністерство енергетики. І виявляється так, що Міністерство економіки у нас теж турбується про замовників. Питання: хто турбується про виробників?

Так от для того, щоб в уряді був нормальний діалог, має бути міністерство, яке турбується про замовника, і має бути міністерство, яке турбується про виробника. І десь над ними є Антимонопольний, який дивиться для того, щоб це не було обмеженням. Тому я, не обговорюючи конкретні товари і конкретних постачальників, закликаю до того, щоб позиції міністерства і далі змінювалися на користь виробника, так як ми бачимо це останній там рік чи два, от як поступово міністерство цю позицію починає формувати, це є дуже добре.

Якщо ви згадали про труби, то труби є пластикові, які виготовляються там десятьма - двадцятьма виробниками, чесно кажучи, навіть не знаю, як їх порохувати. Але

чому на пластикові труби не розповсюдити локалізацію? Їх там безліч, цих виробників. Тому давайте думати про виробників не менше, ніж держава думає про замовників.

Я прошу далі до слова Руслана Іллічова, генерального директора Федерації роботодавців. Разом з федерацією йшла робота, коли приймався цей Закон про локалізацію. Саме федерація збирала оці 150 тисяч підписів, про які згадував Дмитро Андрійович. Тож, пане Руслане, прошу вас, будь ласка, до слова.

ІЛЛІЧОВ Р.В. Дякую, Дмитре Давидовичу.

Насправді сьогодні ми почули дуже ґрунтовний аналіз всіх проблемних питань, які зараз є у реалізації закону, відповідних нормативних актів, і дуже такі професійні рекомендації. Тому я спробую дуже коротко озвучити нашу позицію. Ну, перше. Ми вважаємо, що дійсно зараз дуже терміново потрібно робити швидкі, дуже швидкі кроки щодо чистки реєстру. І це повинні бути, мабуть... Ми бачимо ситуацію, вже після прийняття відповідного нормативного акта реєструються вже заново ті самі підприємства, які по факту не є виробниками, і надають неправдиву інформацію. Тому ми як федерація з наступного понеділка будемо вже готувати відповідні скарги на комісію. Надіє, запитання, чи можемо ми вже подавати на комісію ці скарги?

БІГУН Н.В. Якщо по такому прикладу, як Дмитро Давидович назвав, що там подано було після змін, так?

ІЛЛІЧОВ Р.В. Так, після змін.

БІГУН Н.В. То вже можна, так.

ІЛЛІЧОВ Р.В. Все, тоді ми починаємо це готувати, будемо системно працювати. Тому що бачимо сьогодні вже, до речі, ситуацію, що досить значна кількість замовників, вже самі звертаються, щоб це робити, тому що, наприклад, там є декілька замовників, які готові навіть після того, якщо комісія прийме рішення щодо виключення з цього реєстру товару, вона буде розривати договори. І це дуже важливо насправді, тому що ми зараз розуміємо, дивимося свій аналіз, скільки виграли вже тендерів компанії з цією фальшивою локалізацією. Тому ці швидкі кроки нам потрібно зробити. Колеги говорили, це оці витрати маркетингові, інші, які компанії... І ми розуміємо, що невиробничі витрати, їх не повинно бути, повинні бути дійсно виробничі витрати. Тому це перше і головне, без цього

будь-яке розширення сьогодні нашого переліку, воно лише посилить ці проблеми, які ми маємо.

Щодо додаткових пунктів, я думаю, Надіє, ви зараз покажете, так, перелік, який є?

БІГУН Н.В. Ось у вас лежить додаток.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Ні, я розумію, тобто ми можемо передати, так?

БІГУН Н.В. Так-так.

ІЛІЧОВ Р.В. Так, окей. Я єдине хочу сказати, що ми теж дійсно опрацьовували позиції, які вважали за доцільне дати для розширення. І можу сказати, що ми там додатково пропонуємо і що, я так розумію, не увійшло до того, що у вас є. Це фільтруючі системи для очищення води, і ми маємо там більше 10 українських підприємств, це апарати для дистилювання, фільтрування, апарати очищення води, машини для очищення стічних вод. Маємо непоганих виробників, таких, як, наприклад, компанія Екософт, і вважаємо, що фактично на цій позиції можна робити локалізацію, враховуючи обсяги тих робіт і замовлень, які є.

Позиція "ліфти". Я розумію, що вона увійшла. Далі – це котли-теплообмінники, електричне освітлювальне устаткування, перелік кабельної продукції, це те, що ми пропрацьовували. У всіх цих позиціях є відповідна кількість виробників. Так само з того, що мабуть не увійшло до переліку міністерства, це ми пропонували ввести локалізацію на певний перелік обладнання металообробного, яке зараз купляють в тому числі державні підприємства, це фарбувальні камери, це, наприклад, машини термічної обробки, це лазерні станки.

І у нас є теж велика позиція про те, що зараз вже дискутували, це перелік трьох типів труб і перелік підшипників. Ну, з одного боку, ми чули аргументи, з іншого, по трубах ми сьогодні нарахували, якщо по сталевих трубах, то це 17 виробників. Так, дійсно, є унікальні позиції, наприклад, труби бурильні робить один виробник, але з точки зору там різних типів - сталевих, безшовних чи зварювальних труб, ну 17 виробників зараз, те, що ми провели власне опитування компаній.

Є у нас 7 виробників поліетиленових труб і 6 виробників труб для теплових мереж. Можливо, вважаємо, враховуючи обсяг цих закупівель, на поліетиленові ми точно можемо, я думаю, запровадити локалізацію.

І, звичайно, у нас є позиція "підшипники". Ми багато років дивимося на цей конфлікт між замовником Укрзалізниця і нашим єдиним виробником. На жаль, я не знаю в світі прикладів країн, де ж два виробники підшипників для, наприклад, залізничного транспорту. Ну я таких країн не знаю, де є два виробника, тому що це досить унікальне підприємство, це досить, дійсно, монопольні ринки.

Але фактично в цьому випадку, враховуючи ще ситуацію, яка склалася з електроенергією і можливістю, то якщо ми будемо говорити про конкуренцію між китайським виробником і нашим виробником, то цю конкуренцію без локалізації він програє. Щодо там європейських підшипників, то цих обмежень немає, будь ласка, це можуть куплять. Те, що китайський підшипник дешевший, і багато разів дійсно ініціювали, і навіть були у нас, якщо не помиляюсь, свого часу антидемпінгове мито на китайців, ну так, таке було.

Більший перелік, Дмитро Давидович, ми тоді на комітет лист офіційно передамо.

І позиція легкої промисловості. Дійсно, я вже просто дивився і не буду повторятись. Оце перелік, який зараз є в міністерстві. Так, у нас співпадає щодо легкої промисловості, там електродвигуни, радіатори, світлофори, це у нас співпадає з того, що ми там спільно опрацьовували.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

Да, будь ласка.

БІГУН Н.В. Руслане, по пропозиціям дійсно ми готові розглянути. Єдине, що прохання, коли ми досліджували труби, все-таки є труби різного діаметру. І коли ми досліджували, ми бачили, що немає конкуренції з точки зору як би номенклатури. Тобто є там в категорії конкуренція, але якщо опуститися до номенклатури і подивитися, хто які діаметри виробляє, то конкуренції немає. І це якби якщо будуть пропозиції, ми все одно на це будемо звертати увагу і просити показувати, чи є по номенклатурам конкуренція. Бо інакше все одно лишається лише тільки один, хто може поставити.

Що стосується підшипників. Ну ви знаєте, там ситуація така, що не китайці, да? Тобто Укрзалізниця у американців хоче купувати ці підшипники. Тому все одно тут GРА, він залишається. І чи варто взагалі про це дискутувати? Тому що те, що намагається зробити Укрзалізниця, вона намагається перейти на інший технологічний тип підшипника, який вони не в Китаї планують купувати. Принаймні з того, що ми бачили.

ІЛІЧОВ Р.В. Дивіться, цей кейс ми розуміємо, але в цьому випадку тоді дійсно давайте зробимо локалізацію на підшипники. Тим більше, зараз нема протиріччя. На майбутнє. На підшипники виробництва США це не буде розповсюджуватися.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Це правильна дискусія. Коли ми говоримо про те, що український виробник буде конкурувати з європейським чи з американським, хай конкурує. Це наші зобов'язання, ми їх вже взяли, принаймні в цій дискусії ми перегляд їх обговорювати не плануємо і ми їх дотримуємося. Хай конкурують. Вони за визначенням дорожчі, європейські і китайські, це певна можливість для українських виробників. Якщо ми можемо обмежити доступ країн не ГРА, я вважаю, що це варто робити.

Наприклад, в Законі про локалізацію є продукція Турбоатома, який єдиний так само, навряд чи в світі є 5 заводів, які виробляють турбіни, да? Ми свідомо поширили на нього вимогу локалізації.

В законі є пасажирські вагони. Так само в світі навряд чи є країни, де є багато внутрішньої конкуренції виробників пасажирських вагонів. В Україні такий виробник один. А є європейські виробники. Якщо є конкуренція між виробниками вагонів, там, українських і європейських, хай конкурують. Але якщо китайці будуть намагатись, скажімо, як це було у випадку з Харковом, десь маніпулюючи з митами і так далі, пролізти в тендери на метрополітен чи там щось іще – це привід для застосування локалізації. Чому б ні? Тому я вважаю, що цю дискусію можна було б продовжувати.

Будь ласка.

БІГУН Н.В. А ми точно готові цю дискусію підтримати, подивитися там на вплив. Все-таки, Дмитро Давидовичу, коли ви сказали, що ми в Міністерстві економіки маємо стояти на стороні виробника, ну, ми ще й міністерство, яке формує оцю недолугу політику закупівель, про яку ви згадали на початку.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Так.

БІГУН Н.В. Так от, задача нашого міністерства – забезпечити баланс між тими, хто купує, і тими, хто продає, тому що якщо цього балансу немає і ми даємо надвисоку силу для постачальника по впливу на замовника, то це не забезпечує ефективну реалізацію політики закупівель. Все-таки ми з вами також маємо пам'ятати, що те, як витрачаються державні кошти, вони мають витратитися ефективно. І це є основна сіль політики, навколо

якої будуватиметься все. Тому тут точно треба дискусія. До цієї дискусії точно треба залучати Укрзалізницю, Нафтогаз, всіх тих замовників, які розуміють в деталях, що там буде відбуватися, і вони можуть дати, спрогнозувати те, а як це вплине на майбутні періоди, і тоді дійсно шукати найкращого рішення.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Я дозволю собі нагадати, що у випадку купівлі імпортного товару сто відсотків грошей іде за кордон, а у випадку купівлі українського товару 40 відсотків грошей іде в український бюджет.

БИГУН Н.В. Мито і ПДВ не йде за кордон.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Мито і ПДВ не йде, коли воно є. А коли його немає, то воно не йде. Так само ПДВ сплачує український виробник і при імпорті. Тому це позиції рівнозначні, їх порівнювати немає сенсу, що там 20 відсотків, що там 20 відсотків.

Коли ми запитаємо Укрзалізницю, що вона хоче купити, ми почуємо один випадок, а коли ми запитаємо з точки зору податків, що для справи ефективніше - купити на 10 відсотків дешевше китайський чи купити український, який на 10 відсотків дорожче, але при цьому 40 відсотків податків сплатиться в український бюджет - це буде абсолютно інша калькуляція. І саме над цим, на мою думку, мало б також розмірковувати Міністерство економіки. Ви ж погоджуєтесь з цим?

БИГУН Н.В. Дивіться, мені здається, це трошки все одно однобокий підхід. Ми маємо дивитися в комплексі все-таки, це комплексна політика, і в комплексі дивитися і враховувати всі наслідки таких рішень. Тому давайте дискутувати відкрито і залучати всі сторони до дискусії щодо цього.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Саме тому ми Закон про локалізацію приймали два роки замість того, щоб його прийняти за місяць, тому що суспільство, на жаль, потребує дискусій про очевидні речі. Ну така наша доля, що робити?

Колеги, ми вичерпали той порядок денний, який у нас був запланований. Я знаю, що у нас на Zoom присутні народні депутати. Чи є у когось бажання висловитися, виступити? І чи є серед присутніх бажання? Так, Володимир Степанович, пан Горішний, пан Віталій.

Питання: народні депутати, чи є ви присутні на Zoom і чи є бажання у когось виступити, задати питання? Якщо є, то, будь ласка, повідомляйте. Тоді в порядку черговості. Давайте тоді так: спочатку пан Сергій Горішний, це керівник Асоціації виробників ліфтів. Потім Володимир Степанович, потім Ігор Шкіря.

Будь ласка, тільки давайте 2 хвилини, щоб ми до вечора розійшлися.

ГОРІШНИЙ С. Дуже коротко. Я дуже дякую комітету Верховної Ради і Надії Валеріївни в першу чергу і Руслану, і Ігорю, що потратили дуже багато часу, відвідали всі заводи, і ліфти в перспективі повинні бути включені. Українське виробництво велике, минулий рік, я скажу, 14 мільйонів зробили продукції українські виробники, 20 мільйонів, 14 мільйонів KONE (*нерозбірливо*) ввезли ці акредитовані компанії і на 20 мільйонів тисячу ліфтів купили в Туреччині і в Китаї. Ні одного представника тут немає, все через дилерів. І люди будуть з ними мати дуже велику мороку в подальшому. Тому про ліфти все.

В цьому році в мене 40 років уже, як я працюю тільки у виробництві. Я думаю, що по тій формулі, яка була по ступеню локалізації, те, що ми зараз пропонуємо тільки виробничу собівартість, це буде дуже правильно. Тому що собівартість дуже багато включає там параметрів. І це формула була для чесних виробників, які будуть стидатися говорити, що вони роблять те, що вони не вміють робити. Всі інші - під "жуліків" понятно, що ми не будемо адаптувати закони.

Не вистачає для оцінки локалізації, це в першу чергу я як виробничник скажу, показника нормативно чистої продукції, яка формується і з основної зарплати, хто стоїть за станком, формується із зарплати, як стоїть начальник цеху, участка, технолог, диспетчер, який їх обслуговує. Є коефіцієнт і є формула НЧП, основна, там формула дуже проста. Плюс прибуток. Тобто по показнику локалізації от по нашому виробництву локалізація там саме серійного ліфта, який ми виготовляємо по формулі локалізації у нас 70 відсотків, по НЧП - 35. Ну от так воно отримується. Тобто там в собівартість включається і матеріал, і все інше. Тобто в залежності, скільки імпорту, ну це математика.

Тому при ступені локалізації, я вважаю, що мінімум 20 процентів повинно бути локалізації. Якщо локалізації є 20, значить ГРА має бути не менше 20. Ігор - економіст, я думаю, подивиться ці показники. Це зразу відсіче всякі маніпуляції грати з собівартістю. Ну це як основний показник.

У мене дуже багато пропозицій там було...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Пане Сергію, якщо вони написані, то ви нам письмо їх передасте просто...

ГОРШНИЙ С. Да. Я передам.

Надія Валеріївна, у мене одне питання: відновлення Найєма іде через Prozorro чи ні?

БИГУН Н.В. Ні. Закупівля агенції, вони ідуть через Prozorro. Але там може бути ситуація, якщо це якийсь, ну, фортифікаційні споруди, які вони також закуповують...

ГОРШНИЙ С. Ні, ні, не оборонної промисловості. Я за те, що дуже багато об'єктів - Бородянка, Ірпінь і в інших містах виграють будівельні компанії, відновлення будинку – немає ні вікон, ні ліфтів, ніякої продукції, яка там є. Купляють все, що попало. Роботають турки...

БИГУН Н.В. Тут треба дивитися конкретно, тому що дуже багато відновлення іде за донорські кошти і тоді вони не йдуть через Prozorro, тому що це як правило і процедура донорів.

ГОРШНИЙ С. Ну а по Антимонопольному комітету...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Пане Сергію, давайте так. Ви вже і так дві хвилини свої вибрали.

ГОРШНИЙ С. Я запитання. Дуже багато проблем із проходженням процедур. Тобто у нас беруть участь три учасника, один подає взагалі папери в тендерну пропозицію і більше нічого, нема пакету документів – нічого. Виграє компанія. Іде скарга. Сам нічого не дав, але це іде процес одсудження і по 3 місяця ми починаємо це. Ми його все рівно виграємо, але ми затримуємо, тобто от разгільдьяй, нічого не подав, але написав скаргу і ви її розглядаєте. Втрачаємо час.

_____. Директор департаменту тут, саме оскарження рішень, як профільна відповідь буде. Але я вам скажу, є процедура, яку теж ми не можемо порушити, щоб не було там якоїсь забюрократизованої відповіді. А якщо є конкретний приклад, давайте з конкретикою працювати.

ГОРШНИЙ С. Добре.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, пане Павле.

Друзі, оскільки є ряд виступаючих, я думаю, що ми продовжимо нашу роботу десь хвилин на 20, щоб ви могли планувати. Будь ласка. Я розумію, що ті, у кого там часові обмеження, дякую вам за присутність. А щоб ті, хто хотів висловитись, ми б могли ще поговорити. Будемо чергувати із Zoom.

Я отримав повідомлення, що Станіслав Зінченко на зв'язку у нас є і хоче виступити. Тому будемо так, один з присутніх тут, один в Zoom. Пане Станіславе, ви тут?

ЗІНЧЕНКО С. Так, я з вами. Дуже дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Чудово. Станіслав Зінченко – GMK Center. Будь ласка, представляйтесь.

ЗІНЧЕНКО С. Максимально коротко, але дуже важливо, що на сьогодні є дуже важливе питання – це локалізація також закупівель сьогодні та в майбутньому української сталевих продукції. Щоб ви розуміли, імпорт металургійної продукції за минулий рік склав більше ніж у 2021 році. Це 1 мільйон 180 тисяч тонн металопродукції. Імпортували із-за того, що частина заводів українських не працюють, частина на підконтрольній території. І сьогодні Україна наближається до статусу нетто-імпортеру навіть у сфері плоского прокату в тоннах. В грошовому виразі Україна вже сьогодні, в 2023 році, по результатам року стала нетто-імпортером. Тобто ми експортували на 780 мільйонів доларів, а імпортували на 1 мільярд доларів металургійної продукції. Це дуже-дуже серйозна проблема.

Неможливо відбудувати країну, відбудувати інфраструктуру за рахунок імпортової сталевих чи металопродукції. Щоб ви розуміли, велика частина імпорту, десь 30 відсотків припадає на Туреччину, десь 30 відсотків припадає на Китай. Турецькі виробники лідирують у постачанні майже всіх видів металургійної продукції з часткою від 17 до 60 відсотків, це і плоский прокат, і інший, і так далі. Китай це в середньому 25 відсотків, 22 відсотки. Десь 10-15 припадає на європейські країни.

Ключова проблема в тому числі, що різко зріс імпорт трубної продукції в 2,8 рази, в річному обчисленні до 105 тисяч тонн, зокрема також труб з Китаю, попри встановлені торговельні обмеження. Тобто він зріс до 43 тисяч тонн.

Це є проблема для України з двох точок зору. Перше. Потрібно розуміти, що на сталевому світовому ринку немає ліберальних відкритих ринків, всі захищаються, Сполучені Штати, Європейський Союз продовжив дію захисних квот ще на 2 роки і буде продовжувати їх і вводити нові захисні антидемпінгові квоти та торговельні бар'єри. Також всі розвинені країни, США, Канада і Великобританія це роблять.

Неможливо в сьогоденному світі бути відкритим ліберальним ринком в сталевій індустрії, коли є Китай, що має потужності мільярд тонн виробництва і виробляє мільярд тонн, і споживає там 50 відсотків всієї сталі в світі. Тобто вони просто, їх хвиля дешевої сталі, вона іде світом і вона знищує локальні ринки і локальних виробників. Я не кажу, що Китай поганий, це така реальність і всі тому захищаються. Україні теж потрібно захищатися.

Як це працює? Китай починає постачати дешеву продукцію, азіатські виробники й інші свою продукцію починають постачати до Європи, Туреччини чи інших країн. Ті виробники починають постачати дешеву продукцію до України, щоб вижити.

Тобто ми в майбутньому – частина Європейського Союзу, ми теж повинні вибудувати свої механізми та інструменти захисту ринку. Неможливо буде в Україні ні відновити інфраструктуру, ні побудувати всі захисні спорудження та обороноздатність України на імпорті сталі та арматури.

Сьогодні вже ми не можемо говорити про те, що металургійні комбінати і різні металургійні виробники хай собі самі працюють так, як вони працювали до цього, це все їх проблеми. Сьогодні вже ні. Вони з трудом вижили останні два з половиною роки. А зараз ми стоїмо на межі того, що вони будуть програвати і закриватися, тому що не можуть експортувати в Європу із-за вуглецевого податку, і закриватися тому, що вони не зможуть конкурувати з Китаєм та Туреччиною, у котрих немає відключень електроенергії та здорожчання електроенергії, в котрих немає проблем з дешевою і достатньою робочою силою, а у нас вже металургійні комбінати мають проблему з робочою силою, і в котрих немає в чотири і п'ять разів вищої вартості на логістику.

Тобто сьогодні, з моєї точки зору, я вам як аналітик і керівник аналітичного центру кажу, що сьогодні те, що ми бачимо по металургії, зараз українська металургія стає на межі. І що в першу чергу може зробити Україна і українська влада? Це починати вже

системно захищати власний ринок чи навіть використовувати інструменти, які використовують країни ЄС, стимулювати локальні закупівлі металургійної продукції.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Пане Станіславе, завершуйте, будь ласка.

ЗІНЧЕНКО С. Так-так, я закінчую. Стимулювати локальні закупівлі металургійної продукції. Так робить Великобританія, Німеччина, Італія, інші. І це не є порушенням якихось правил ВТО.

Дуже дякую за можливість мені сказати.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, пане Станіславе.

Так-так, будь ласка.

БІГУН Н.В. Мені здається, що дуже важлива теза, пане Станіславе, від вас прозвучала, все-таки це мова про антидемпінгові заходи. І в Європейському Союзі, і в нашому законодавстві ці заходи передбачені. Тобто їм передуює розслідування. І по результатах розслідування приймаються відповідні рішення. Тому давайте ми для себе також скажемо, що ми не можемо через публічні закупівлі всі проблеми вилікувати. Ну тобто якщо у нас є проблема з тим, що наші ринки функціонують не так, як це там могло би бути і нам треба дивитися на ці проблеми, їх теж треба ставити на порядок денний, про них говорити і оцінювати.

Що стосується Європейського Союзу, то цікаво те, що ви кажете, що є якесь стимулювання публічних закупівель про металургії. Будемо вдячні, якщо ви поділитесь з нами цим досвідом, тому що це напевно може нам допомогти в переговорах з європейцями, тому що європейці якраз ідуть через антидемпінгові заходи, вони роблять розслідування, вони вводять антидемпінгове мито, відповідно таким чином захищають ринок.

Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

Колеги, я хотів би просто прокоментувати, що буде відбуватись з металургією. Якщо ви думаєте, що власники металургійних заводів, подивившись на те, як у нас все працює в країні, будуть будувати тут заводи, то ви помиляєтесь. Я думаю, що всі читають новини і знають, де найбільший український виробник металопрокату буде свій завод з

переробки. Я думаю, що всі це розуміють, всі знають про Італію, всі знають, що та руда, яка їхала раніше в Маріуполь, буде їхати тепер на завод, який планується збудувати в Італії. І це є результатом того...

От дивіться, наведу такий приклад. Якщо прийти до податкового комітету і запитати, що вони думають про публічні закупівлі, вони скажуть, ми вас підтримуємо в усьому. А якщо до них прийти і сказати, що давайте підтримаємо виробників певними податковими силами, вони кажуть, що ні-ні-ні. Тому, Надіє Валеріївно, нам приємно, що ви за Тараса Андрійовича кажете, що треба вводити антидемпінг, але він зазвичай нам каже те саме, тільки про публічні закупівлі. От тому варто було б, може, вас разом запрошувати, щоб ця дискусія була більш предметна. Вибачте.

ЗІНЧЕНКО С. Я прошу вибачення, пан Дмитро, ще додам. Наш партнер Великобританія, вони догралися в ліберальний ринок. Вони втратили металургійну промисловість, вони залежать повністю від імпорту. Зараз вони намагаються також за рахунок державних програм та державних закупівель, і купують тільки ту сталь, що вироблена в УК, це якось вирівняти. Але вони нічого вже не можуть зробити. Вони вже розуміють, вони кожен рік все менше і менше виробляють сталі і все більше і більше імпортують.

Тобто це потрібно вчасно робити. Вибачте ще раз.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, пане Станіславе. Дякую. Не так багато часу у нас залишилось. Я особисто ваші думки поділяю і тому потрібно шукати різні рішення: і через публічні закупівлі, і через антидемпінг, і через санкції проти товарів, які містять російську складову. Все це потрібно робити, тому що кожен на своєму місці має зробити щось в рамках свого функціоналу.

Ми продовжуємо. І далі Ігор Шкіря. Будь ласка, пане Ігорю. Потім – Володимир Степанович. І потім – Олег Мітрохін.

ШКІРЯ І. Дякую. Я буду економити час, тому скажу швидко. Перш за все гарно, що така дискусія відбувається.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Да, представляйтесь, будь ласка.

ШКІРЯ І. Ігор Шкіря, член Ради Федерації роботодавців. І мої колеги народні депутати, я багато років був народним депутатом, тому звертаюсь до вас...

ГОЛОВУЮЧИЙ. І виробник спеціальної техніки.

ШКІРЯ І. Да. Тому дуже добре, що дійшли до цього, до зачистки цих реєстрів, до того, що нарешті з'явилася така надія, що буде лад в цьому. Бо той бардак, який є, і безконтрольність, ну не хочу інших термінів говорити, але це не те, що прагнули три роки назад, коли, пане Дмитро, я вам нагадаю, "Перший діловий" багато приклав лобістських зусиль на етапі приймання цього законопроекту.

Тепер, що хотів ще сказати? Ось цей безлад з реєстрами і з фальсифікаціями пройшов не без участі замовників, які це теж стимулювали. І воно все як ком накопичувалося, і тут я радий, що уже йде мова про те, щоб внести сюди відповідальність замовників. Обов'язково, я думаю, треба внести в законодавство, щоб вони теж не стояли осторонь.

Ну і коротенько хотів відреагувати на те, що сказала Надія Бігун, з приводу державних компаній, державних замовників. Пані Надіє, окрім того, що вони є державними і великими, вони ще й монополісти. І дуже часто якраз бізнес і населення інвестують ці ж компанії і підтримують. Тому я вважаю те, що Міністерство економіки повинно більше уваги приділяти якраз виробникам. І я хвилиночку ще, згадав якраз під час цього, я багато років працював в одному комітеті, в транспортному. І в нас завжди була дискусія: дорожнє будівництво і турецькі компанії, які отримували майже там половину, третину всіх об'ємів великих замовлень. І було таке питання: а на якій техніці вони будують наші українські дороги? В собівартості дороги більше половини це якраз затрати на техніку, на її амортизацію і на її експлуатацію. Вся техніка у турків була турецька. Оце якраз і є приклад того, що ми повинні думати не тільки про дороги, а й про розвиток економіки і виробників. Тому надіюсь, що ми до цього якраз і дійдемо.

Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, пане Ігорю.

Далі Володимир Степанович Власюк, будь ласка.

І Олег Мітрохін потім.

ВЛАСЮК В.С. Дякую.

Закон про локалізацію, він такий складний закон і сам по собі інструмент непростий. Тому дуже добре, що він удосконалюється по ходу. І дякую колегам-аналітикам, що зробили цей моніторинг, оскільки зразу ідеальний інструмент не зробиш. Це роки. Але це той інструмент, який дуже важливий. Ну і взагалі, очевидно це інструмент, який треба позиціонувати як частину політики "Made in Ukraine" також, тому що воно на пряму стимулює виробництво як частину політики дуже широкої "Зроблено в Україні".

Тепер я хотів би сказати, що ми повинні зважати на таке питання як дуже серйозні структурні зміни економіки макроекономічні, вони на пряму стосуються питання локалізації. Перш за все це збільшення ролі держави в економіці, колосальне збільшення. Це зв'язано з війною, тому що у нас з'явився фронтний попит як фактор економіки і держава повинна, хтось його повинен задовольнити, хтось за це повинен заплатити. Звичайно, платить держава за це все. Тому їхня роль взагалі у функціонуванні економіки України сильно зросла. Я скажу тільки дві цифри. Якщо, наприклад, видатки держави були 24 мільярди доларів на закупку товарів і послуг у 2021 році, то у 2023 році це вже 54 мільярди доларів. Якщо візьмемо все споживання в державі, то воно у 21-му році було 10 відсотків і вже 26 або навіть 27 відсотків все споживання, це було державне споживання у 23-му році. І частиною цього державного споживання є публічні закупівлі, які дуже зросли, дуже сильно зросли.

Ну і скажу, що у зв'язку з цим оцей агент економічний, яким стала держава, грає дуже важливу роль у тому, щоб вижив наш бізнес, в якого мало заказів. Ми провели нещодавно одну роботу, одне дослідження, це серед виробників будівельних матеріалів в тому числі, і вони сказали, що державні закупівлі хоча й не компенсували повністю падіння приватного попиту, але вони відіграють дуже важливу роль у тому, щоб приватний сектор вижив. Отже, ми розуміємо, ніхто не буде державну економіку, це приватна економіка, але збереження приватного сектору, це є колосальною задачею. І тут якраз інструмент державних закупівель, він грає роль.

Я хочу сказати такі цифри. Пан Дмитро сказав, біля трильйона гривень, по наших даних, навіть більше було витрачено на державні закупівлі у 2023 році. Якщо у 21-му це було витрачено, я скажу в доларах, 17 мільярдів доларів, то у 23-му це 45 мільярдів доларів, така велика цифра. І в цьому показнику я хотів би відразу звернути увагу на один сегмент, він не обговорювався, тому що, можливо, це я слона заніс в кімнату, а воно може бути питанням, що серед цих 45 мільярдів отих видимих закупівель, які, очевидно, аналізували колеги, які ми бачимо, це 5,7 мільярда доларів. Тобто це тільки 12 відсотків. А

от є прямі закупівлі 9 мільярдів доларів, доступні вони чи не доступні, ми не знаємо, це велика частина закупівель, яка здійснюється через прямі договори, і яка там ситуація з закупівлями, тут незрозуміло. Ну і 30 мільярдів доларів – це закупівлі оборонні, які, зрозуміло, що закриті.

І стосовно, скажімо, це збільшення ролі держави показує на те, наскільки цей інструмент може важливу роль зіграти в тому, щоб у нас зберігся приватний сектор економіки і взагалі економіка.

І стосовно переліку товарів, які доцільно розглянути, чи вони можуть бути потенційно як ті товари, які також треба розглянути на предмет застосування закону по локалізації.

Є ряд товарів, на які значно зросли державні закупівлі у 2023 році і зросла частка видимого споживання імпорту, покриття внутрішнього попиту. Наприклад, будівельні матеріали. Ну загалом будівельних матеріалів закуповується менше, тому що бюджет величезний на дороги був переданий армії. Це зрозуміло. Але збільшилися закупівлі будівельних матеріалів на ті групи товарів, які стосуються відновлення і будівництва житла. Але видиме споживання будівельних матеріалів імпорту зросло з 14 до 23 відсотків. Це видиме споживання.

Продукти харчування. Цікава картина. Якщо у нас закупляла держава в 2021 році десь на 270 мільйонів гривень, то в 2023 році це вже 28 мільярдів. Зрозуміло, це харчування також для армії сюди включається. Але частка імпорту зросла з 23-х до 35 відсотків. Це не в закупівлях, це видиме споживання. Але не виключено, що це закупки можуть іти також на покупку імпорту.

Ну і одяг. Наприклад, там також зросли з 160 мільйонів гривень до *(нерозбірливо)* мільярдів. А частка одягу в покритті внутрішнього попиту зросла з 71 до 78 відсотків. Тобто колосальний обсяг імпорту ми мали і зараз, на жаль, частка імпорту у покритті нашого попиту зростає.

Тепер що стосується, я так розумію, що це мабуть потенційно можуть бути групи товарів, на які треба звернути увагу і дослідити це питання.

І ще одне дуже важливе. Дійсно, це перемовини, пані Надія згадала про перемовини з ЄС. Цей процес продовжується, але тут є дуже серйозні аргументи у нас. Ну, по-перше, ми ж працюємо в умовах війни. У нас форс-мажор і у нас діють виключення, які стосуються питань національної безпеки. І тут є такий дуже важливий аргумент. Він уже звучав у колег, що наші ж підприємства працюють, закордонні підприємства не працюють в таких складних умовах, в яких працюють наші

підприємства. У них є електроенергія, над ними не нависає питання мобілізації. У них ланцюги постачання не збільшилися як у нас там у 2-3 рази.

Мені розказували виробники наших фарб, що вони зараз 3 місяці імпортують з Китаю, раніше це був місяць. Тому це питання елементарної справедливості, що в цих умовах наші виробники знаходяться в значно гірших умовах. Як же вони можуть конкурувати з турками, з китайцями і з нашими колегами з Європи, це дуже важливий аргумент. Мені здається, цей аргумент повинен діяти.

І ще таке питання, взагалі, треба до них апелювати, щоб вони підтримали оцей контент політики "зроблено в Україні", взагалі, проявили лояльність їхню партнерську до цієї політики в Україні. Ми знаємо такі приклади, коли датчани розміщують виробництво зброї у нас прямо в Україні, і це має стати правилом для них. Мені здається, якщо з ними працювати, вони це почують.

Ну і ще такий аргумент, що це єдина можливість забезпечити стійкість економіки, максимально розміщуючи замовлення на внутрішніх підприємствах. Це одне з правил воєнної економіки: максимально завантажувати національні підприємства. Якщо вони завантажені, вони працюють, це стійкість нашої економіки, це податки у бюджет, який фінансує наших солдат, і це, зрештою, менше допомоги, яку ми повинні просити у них, щоб вони нам допомагали.

Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, Володимире Степановичу.

Продовжуємо далі. Олег Мітрохін. І Віталій. Вас, вибачте, не назвав. Пане Олеже, секундочку. Я вибачаюсь. Я Володимира Степановича не представив, він є директором Укрпромзвнішекспертизи, це один з найвідоміших аналітичних центрів в Україні. Власне за характером виступу ви бачите, що він займається.

Олег Мітрохін є власником компанії "МІК", це легка промисловість, один з великих виробників. Будь ласка.

МІТРОХІН О. Доброго дня. Хочу поблагодарить комитет и Министерство экономики за то, что нашу легенькую промышленность заметили и внесли нас в локализацию, це дуже гарний знак.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Ще ні, це тільки наміри поки.

МІТРОХІН О. Да, наміри. Ну ми вже надіємося.

Але я хотів звернутися до Надії, що є один великий ризик, що наш найбільший покупець ДОТ Міністерства оборони, з цією локалізацією будуть проблеми, тому що у нас немає у ДОТ в процедурах АМК.

І ми представляємо думку всієї нашої легкої промисловості. Просимо вас розглянути внесення в наші закупівлі в ДОТі АМК, який стане арбітром між нами і позицією ДОТу, яку ми часто не до кінця розуміємо. Це було б дуже гарно для нашої співпраці з Міністерством оборони в особі державного оператора тилу.

Также поскольку у нас экономический комитет и Министерство экономики есть, я хочу поднять вопрос того, что каждый раз у нас в процедурах с ДОТом нетипові різні договори. И каждый раз как в первый класс. То есть, чтобы был разработан ДОТом какой-то один договор на все процедуры, чтобы мы понимали все условия, что там прописаны, а не каждый раз удивлялись.

Единственное, что у нас там стабильно, это хочу тоже поднять этот вопрос коротко и на этом закончить, это великі штрафи за сроки. И неменяемые сроки. Сроки ставятся месяц-два, а компании, как я, имеют тысячу и больше только швей, не говоря уже о раскройщиках, инженерном персонале, административном, мы не можем мыслить с горизонтом в один или два месяца. То, что я шью сейчас, я кроил в апреле месяце. Мы не можем мыслить такими категориями. Соответственно, либо надо ставить вменяемые сроки поставки, либо надо привести штрафы к адекватным. На сегодняшний день если мы просрочим поставку больше на 31 день, у нас штраф будет 22 процента, 30 дней - 15 процентов. Це я розумію, що неадекватні штрафи, которые загоняют украинского виробника, который обязан думать о своих производственных мощностях и брать заказы с длинным горизонтом, в убытки.

Все. Спасибо за локализацию. Ну прошу рассмотреть эти два вопроса - по типовому договору и штрафным санкциям или срокам во взаимодействии с нашим (*нерозбірливо*). И однозначно вернуть нам процедуры АМК. Однозначно. Це зніме максимум вопросов між постачальниками і ДОТом. И будет у нас нормальный арбитр.

Дякую. Соррі за мою негарну мову. Я намагаюсь вивчати, поки що не опанував.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Виробництво у вас в Запоріжжі і під обстрілами, тому як би всі мають це розуміти, що людина працює там, не в Києві під захистом ПВО.

Надіє, будь ласка.

БГУН Н.В. Так, ми підтримуємо (*нерозбірливо*) Антимонопольний комітет з процедури закупівель, в тому числі для замовників у сфері оборони. Очевидно, що це якраз той інструмент, який балансує ризики, які там можуть виникати. Але давайте врахуємо, що там до цього просто пару виступів до цього казали, що є і ті, хто зловживають оскарженням в Антимонопольному, щоб затягувати строки, і відповідно там, де горить, там, де потреба супертермінова, це може створювати проблеми. Тому я думаю, що колеги з Антимонопольного також підтримують.

_____. Ні, те, що говорили, це просто слова, а потрібно конкретний випадок розглянути і подивитися, хто там що подавав, а хто не подавав і як все це відбувалося. Я думаю, ми після наради візьмемо конкретний випадок і дамо відповідь на це питання.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Це про ліфти ви кажете?

_____. Я не знаю.

ГОЛОВУЮЧИЙ. То була мова про ліфти.

_____. Я не знаю. Ми візьмемо конкретну процедуру, все розкладемо і з'ясуємо, хто там зловживав, хто не зловживав.

БГУН Н.В. Наскільки я розумію, зараз в принципі оскарження повернулися майже на рівень довоєнний. Всі скарги розглядаються вчасно. Строки ми скоротили по розгляду скарг. Зараз, якщо я не помиляюся, 10 днів.

_____. Строки скоротили. І я думаю, що все відбувається вчасно, так, як передбачено Постановою про особливості. Єдине, дуже багато скарг надходить на дії замовників, адміністраторів, які відбуваються в Prozorro Market. Ну там, на жаль, оскарження немає, тому це окрема дискусія.

_____. Мабуть, мали на увазі, що дуже часто оскаржуються, ну не те, що не виробники, а взагалі фейкові компанії, як у нас було в тендером в МНС. Тобто компанія, якщо я не помиляюся, Агросоюз, це квартира, виробництво живих свиней,

постачання пожежної машини, все. І почала крутити ці оскарження. Про це, мабуть, іде мова.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Ну зрозуміло. Я думаю, що цей тролінг по оскарженнях, це предмет окремих слухань. Якщо є конкретний випадок, то будемо його розбирати.

Пані Надіяє.

БІГУН Н.В. Що стосується типового договору, дійсно це загалом по системі проблемне питання, тому що там замовники, оголошуючи тендери, намагаються свої права та інтереси максимально захистити, відповідно права та інтереси постачальника юридична служба замовника не дуже хоче враховувати. Ми рухаємося шляхом того, що ми напрацювали примірні договори. У нас в системі зараз йде процес впровадження електронних договорів. Щоб зробити електронні договори в Prozorro, нам потрібні були ці темплейти. Ми готові будемо ці темплейти протягом цього місяця, я думаю. Нам (*нерозбірливо*) розробляв ці темплейти, вони нам їх передають, далі ми їх даємо в Prozorro, але вони будуть добровільні для застосовування. Тобто на першому кроці ми розуміємо, що нам треба напрацювати практику, ну, як би можливі нюанси, все-таки кожен день тисяча тендерів. І вони різні, є специфіка. Відповідно коли ми рухаємося в стандартизацію, ми маємо робити це акуратно, для того щоб не зупинити закупівлю. Тому з ДОТом, дивіться, ми можемо їм запропонувати, можемо з ними зустрітися поговорити відповідно.

Я думаю, що просто в них процес становлення ще відбувається. Все-таки вони створилися в кінці минулого року, тобто вони працюють пів року. Вони досягли непоганих результатів і ми це все бачимо. Вони (*нерозбірливо*) закупівлі отам. Сьогодні зранку читала, як "Наші гроші" оцінювали їх закупівлі харчування і ми бачимо, яка там ситуація. Це найбільш такі проблемні закупівлі в їх категоріях. Тому давайте, ми готові бути таким фасилітатором, зробити майданчик, запропонувати наші договори, можливо вони якраз уже збалансовані. Тобто тому що ми робили так, щоб права і інтереси обох сторін були збалансовані.

МІТРОХІН О. На наступній тижні ДОТ обіцяв нам зустріч. Якщо це можливо, ми через федерацію сообщим, коли. І щоб Міністерство економіки приєдналося до нашої зустрічі.

Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, пане Олеже.

Далі, будь ласка, Віталій Венгер, це Інститут економіки...

ВЕНГЕР В. ...та прогнозування. Дякую.

Дякую, Дмитре Давидовичу, за можливість доєднатися до такої важливої і цікавої дискусії. Я хотів би підтримати от тезу Володимира Степановича про те, що українські виробники промислові - повністю мають бути завантажені їхні потужності, повністю в нинішніх умовах мають бути завантажені. І одним із таких інструментів, звичайно, що він не один-єдиний, але це має бути інструмент локалізації в системі державних закупівель. Значить, ми як науковці провели дослідження і це дослідження було презентоване на науково-дискусійній платформі при Міністерстві економіки України і це була одна із тем топ-17 проектів цих.

В ході наукових досліджень нашими фахівцями було виявлено, отримано такі результати, що частка імпорту промислової продукції в державних закупівлях у 2023 році за окремими видами діяльності складала від 24 до 93 відсотків. І найбільше це 93 відсотки – це дорожньо-експлуатаційне обладнання: обладнання для нанесення дорожньої розмітки 89, дорожня сіль із зрозумілих причин 74,7 і так далі.

І, якщо можна, то Оксана Кушніренко представить далі результати того, що ми отримали.

КУШНІРЕНКО О. Добрий день, шановні колеги! Дякуємо за запрошення і взагалі за вашу роботу, тому що нам як науковцям класно бачити, коли наукові розробки знаходять втілення в реальному житті і приносять користь нашій економіці, і це доводять цифри.

От буквально цифр назву, бо вже по часу мало в нас. Ми провели це дослідження, про яке казав пан Віталій, і стосовно того переліку продукції, яку от планується внести в Реєстр локалізації, якраз ці цифри і підтверджують. От, наприклад, якщо взяти зростання вартості державних закупівель по групі волоконно-оптичної хвилі це призведе такого впливу на ключові макроекономічні показники, як приріст ВВП на 79 копійок. Ми розраховали, що кожна, наприклад, гривня, ми перевели її, якщо, значить, зростання держзакупівель відбудеться на 10 мільйонів гривень, це призведе до створення 5-и нових робочих місць у цій галузі, і на зростання доданої вартості в суміжних галузях від 18 копійок до 72 копійок. От такі ж гарні теж показники були по меблевій продукції в

системі держзакупівель, тобто зростання вартості на одну гривню призведе до зростання ВВП на 50 копійок, до створення двох робочих місць в галузі, і до зростання доданої вартості в суміжних галузях від 19 до 78 копійок.

І ще от буквально щодо легкої промисловості і ліфтової продукції, то якраз ми другим блоком, другою методологією, було до чого призведе дозавантаження виробничих потужностей, і також якщо державні закупівлі будуть зростати, то очікуємо приріст робочих місць в галузі легкої промисловості до 28,5 тисячі чоловік, і також у ліфтовій до 2700 чоловік.

Тому от у нас є це дослідження, якщо буде цікаво, ми можемо надати презентацію і результати. Дякуємо за роботу.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую за роботу.

Мені повідомляли, що на зв'язку був Мирослав Лаба, Аналітичний Центр СУП. Якщо ви з нами є, якщо ви кладетесь в одну хвилину, то вона у вас є.

ЛАБА М. Так, я є на зв'язку. Добрий день, Дмитро Давидович! Я хотів сказати, що локалізація – це дуже хороший інструмент підтримки українського виробника. І український виробник це є основа багатьох державних програм підтримки української економіки: "Купуй українське", те ж "5-7-9" і так далі. І я хотів, можливо, привернути увагу комітету і Міністерства економіки до проблеми також діяльності виробників, яка пов'язана з адмініструванням ПДВ і блокуванням податкових накладних.

Тобто фактично всі наші виробники мають виробництво, вони мають дуже великий перелік товарів на вході і на виході. І якщо би були якісь запобіжники для українських виробників від надлишкового блокування, на відмову погоджень таблиць платника податків, я думаю, це би також дуже добре вплинуло на їхню економічну діяльність і на собівартість продукції. Тому що ті ж штрафи, які сьогодні отримує український бізнес від Податкової служби, вони лягають в собівартість і відповідно на збільшення ціни продукції.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, пане Мирославе, це важливе питання.

На жаль, у нас тут немає достатнього кола стейкхолдерів для його обговорення. Але я думаю, що це могла би бути тема окремої дискусії і зокрема з податковим комітетом, тому дякую, що ви цю проблематику піднімаєте.

Отже, друзі, ми на сьогодні вичерпали той порядок денний. Я так розумію, що всі, хто хотів висловитись, висловилися. Дякую всім за увагу.

Я дозволю собі підвести деякі підсумки. Значить, будуть проаналізовані ті виступи, які сьогодні звучали, і додаткові аналітичні дані. Ми на їх основі сформуємо рекомендації комітету, які будуть проголосовані і надіслані іншим органам влади для подальшого опрацювання. Отже, ми сьогодні говорили про те, що важливою складовою якби вдосконалення політики локалізації є чистка реєстру від шахрайства. Повинен запрацювати механізм якби аналізу тих товарів, які є, на предмет якби можливого шахрайства. І обов'язково має запрацювати механізм виключення тих товарів, які мають псевдолокалізацію з цього реєстру.

Далі. Є потреба у вдосконаленні законодавства стосовно уточнення повноважень органів контролю та інші позиції, які були сьогодні озвучені. Трошки звучало, але, мабуть, можна було б більше про це поговорити, про вдосконалення ІТ частини, саме про локалізацію, про пошук в реєстрі, про якісь там певні особливості, як формується заявка на ті закупівлі, де є локалізація, можливо там можна вдосконалити щось. І також є проблематика розширення локалізації. Вона може бути здійснена як діями уряду, так і законодавчо. Ось такі великі блоки, про які сьогодні йшла мова і які будуть відображені у рекомендаціях комітету за підсумками цих слухань.

Також з огляду на те, що сьогодні у нас тут присутня значна кількість науковців аналітичних центрів, я хотів би сформулювати ті проблеми, які потребують додаткового аналізу і дослідження. Ми з деякими аналітичними центрами, як то з Володимиром Степановичем, з Ігорем Гужвою, ми їх вже опрацьовуємо, можливою інше аналітичні центри також будуть зацікавлені до цього долучитися. Отже, які проблеми потребують аналізу? Методологія аналізу проникнення імпорту у публічні закупівлі. Це важлива проблема. Держава має володіти знаннями як за якісь великі минулі періоди, так і що відбувається у минулому місяці.

Для оперативного реагування нам потрібно цим апаратом державу озброїти, бо з цим зараз немає достатнього рівня проінформованості у держави. Власне і проведення такого аналізу щодо проникнення імпорту у публічні закупівлі. Сьогодні от були деякі дані по деяких товарах озвучені. Нам потрібно цією інформацією володіти, для того щоб мати можливість відповідну політику реалізовувати.

Також потребує більш детального вивчення те, скільки грошей повертається у бюджет при купівлі українських товарів, яких саме товарів. Тобто держава має знати. Бо, можливо, комусь здається, що купив китайський товар дешевше на 5 відсотків і це для

держави добре і можна прозвітувати про економію, але насправді, можливо, це є позбавлення держави 30 відсотків податків. Ця гіпотеза потребує подальшого дослідження. Попередні дослідження, які ми вже маємо, кажуть, що це приблизно десь так і є. І також міжнародний досвід підтримки внутрішніх виробників і міжнародний досвід ідентифікації того, хто власне є виробником. Ця проблематика теж потребує дослідження, тому ми на базі комітету над цим думаємо. Якщо хтось з колег аналітиків буде зацікавлений до цього долучитися, ми будемо раді таким дослідженням.

Отже, я дякую всім присутнім за обговорення цієї проблематики. Продовжуємо працювати. Комітет завжди радий бути майданчиком для дискусій і ми вважаємо, що без українського виробництва у нас міцної країни не буде. Комітет стоїть на засадах того, що український виробник є чимось надзвичайно важливим і ті дії від комітету, які цього потребуватимуть, комітет завжди буде готовий здійснювати.

Дякую всім за роботу.