

С. П. Мокляк,
кандидат технічних наук,
доцент кафедри міжнародних відносин
Воєнно-дипломатичної академії (Київ)

ОФСЕТ ЯК ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ У СИСТЕМІ ВТС В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНЦІЇ НА СВІТОВИХ РИНКАХ ОЗБРОЄННЯ ТА ВІЙСЬКОВОЇ ТЕХНІКИ

У статті розглянуто можливості використання офсетної практики на ринку озброєнь і військової техніки з метою мінімізації ризиків зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів у системі військово-технічного співробітництва в умовах посилення конкуренції на світових ринках озброєння та військової техніки.

Ключові слова: офсет, військово-технічне співробітництво, ринок озброєнь, мінімізація економічних ризиків, оборонно-промисловий комплекс.

С. П. Мокляк
**ОФСЕТ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
СУБЪЕКТОВ В СИСТЕМЕ ВТС В УСЛОВИЯХ
УСИЛЕНИЯ КОНКУРЕНЦИИ НА МИРОВЫХ
РЫНКАХ ОРУЖИЯ И ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ**

В статье рассмотрены возможности использования офсетной практики на рынке вооружений и военной техники с целью минимизации рисков внешнеэкономической деятельности субъектов в системе военно-технического сотрудничества в условиях усиления конкуренции на мировых рынках вооружения и военной техники.

Ключевые слова: офсет, военно-техническое сотрудничество, рынок вооружений, минимизация экономических рисков, оборонно-промышленный комплекс.

S. P. Mokliak
**OFFSET AS AN ECONOMIC ACTIVITY OF THE ACTORS
IN THE SYSTEM OF MILITARY-TECHNICAL
COOPERATION WITHIN COMPETITION INCREASE
AT THE WORLD WEAPONS MARKETS**

The article deals with opportunities of the offset practice at the world weapons markets with the aim of minimizing risks of the actors' external economic activity in the system of military-technical cooperation under competition increase at the world weapons markets.

Key words: offset, military-technical cooperation, weapons market, economic risks minimization, defense industry complex.

Постановка проблеми. Держава може забезпечити обороноздатність тільки у співпраці з іншими країнами. Україна закріпила свій позаблоковий статус на законодавчому рівні [1]. Така позиція за сучасних геополітичних умов передбачає функціонування ефективної системи забезпечення національної безпеки держави, чого Україна має домогатися, покладаючись на власні можливості.

Однією з важливих складових забезпечення національної безпеки будь-якої держави світу є її боєздатні збройні сили, оснащені сучасними зразками озброєння та військової техніки (ОВТ). Досягти збалансованості в оснащенні збройних сил новітніми зразками ОВТ можна тільки за умови плідного військово-технічного співробітництва (ВТС) з іншими країнами світу.

Для України національна система військово-технічного співробітництва є, передусім, інструментом зовнішньої політики держави, який забезпечує політичну, економічну, технологічну та військову присутність країни в регіонах. Крім того, вона дає можливість впливати на формування партнерських відносин на регіональному рівні.

Водночас, світовий ринок ОВТ останніми роками характеризується процесами глобалізації, підвищенням вимог покупців і посиленням конкурентної боротьби серед продавців.

Скорочення національних програм озброєння у країнах, що традиційно є провідними виробниками ОВТ, та високі ціни сучасних озброєнь змушують постачальників активізувати експортну діяльність. Ринок зброї перенасичений пропозиціями, і кожний контракт, особливо з новим покупцем, вимагає докладання значних зусиль. До того ж

на цьому ринку з'явилося багато нових серйозних учасників, які потіснили з певних позицій навіть лідерів світового експорту зброї – КНР, ПАР, Індію, а в перспективі може йти про Пакистан, Південну Корею, Бразилію.

Експерти відзначають, що в такій ситуації, реалізуючи проекти ВТС із країнами-імпортерами, Україна стикається з різними загрозами і ризиками як політичного, так і економічного характеру.

Політичні ризики виникають зазвичай через зміну воєнно-політичної розстановки сил в окремих регіонах світу, а також політичних, економічних та правових аспектів державного регулювання ВТС у різних країнах, запровадження міжнародного ембарго на постачання ОВТ до окремих країн. Економічні ризики характеризуються передусім низьким рівнем державного оборонного замовлення. Невотримання можливих контрактів і програші в тендерах відбуваються через більш цікаві пропозиції конкурентів, застосування ними всього спектра маркетингових технологій, лобювання власних інтересів на високому урядовому рівні.

Для усунення зазначених вище ризиків, принаймні їх мінімізації, серед імпортерів зброї дедалі більшого поширення набуває офсет (від англ. *offset* – відшкодування, зустрічна вимога) – компенсація експортером частини витрат імпортеру продукції військового призначення (ПВП) на її закупівлю, яка здійснюється згідно із законодавчими та нормативними актами країни-імпортера, що регламентують офсетну діяльність [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання застосування офсетних угод при закупівлі ОВТ досліджу-

вали як вітчизняні, так і іноземні фахівці, серед яких: В. Артяков, В. Бадрак, С. Бондарчук, В. Бегма, В. Горбулін, В. Зубарев, В. Копчак, О. Кутувий, Ю. Малишенко, О. Свергунов, С. Чемезов та ін. Однак чимало важливих питань, зокрема особливості економічної діяльності суб'єктів у системі ВТС в умовах застосування цих угод, що є не менш значущими, розглянуто недостатньо.

Мета статті – розкрити можливості використання офсетної практики задля мінімізації ризиків зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів у системі ВТС в умовах посилення конкуренції на світових ринках ОВТ.

Основні результати дослідження. На початку XXI ст. у світовій практиці військово-технічного співробітництва офсет став важливою ланкою переговорів та обов'язковим елементом майже кожної великої угоди, вартість якої становила десятки мільйонів доларів США. Сполучені Штати визначають офсет як «вимушену практику промислової компенсації, що є умовою укладання угод міждержавних або комерційних продажів товарів та/або послуг військового призначення» [3].

Офсетні вимоги залежно від того, чи є товари та послуги, що надаються за офсетом, невід'ємною частиною продукції військового призначення, яка постачається, класифікують на прямі та непрямі.

Прямий офсет – компенсаційні угоди, які виконуються експортером в оборонних галузях промисловості імпортера в рамках реалізації офсетних проектів, безпосередньо пов'язаних із продукцією військового призначення, що постачається. Як правило, він застосовується під час:

- утворення спільних підприємств із виготовлення окремих вузлів, деталей і запасних частин до ПВП, що постачається;
- організації складального виробництва ПВП, що постачається, або її окремих компонентів;
- передачі технологій, розробок та «ноу-хау» щодо виробництва ПВП, що постачається, а також комплектуючих вузлів і деталей, організації цього виробництва у країні-імпортері;
- закупівлі постачальником оборонної продукції послуг місцевого виробництва, передачі субпідрядних робіт на її виготовлення місцевим оборонним підприємствам;
- відряджанні фахівців постачальника для надання технічного сприяння (проведення консультацій з експлуатації, ремонту й технічного обслуговування ПВП, що постачається).

Непрямий офсет – компенсаційні угоди, які виконуються експортером в оборонних галузях промисловості та/або інших сферах економіки імпортера шляхом реалізації офсетних проектів, безпосередньо не пов'язаних із ПВП, що постачається. У рамках цього типу офсету зазвичай відбуваються такі процеси:

- пряме інвестування у цивільні галузі економіки країни-імпортера;
- передача сучасних технологій і «ноу-хау» в різні цивільні галузі країни-імпортера;
- створення взаємовигідних спільних виробництв у різних секторах економіки країни-імпортера на базі переданих експортером технологій та «ноу-хау»;
- розвиток системи освіти і навчання громадян країни-імпортера.

Офсет може здійснюватися різними шляхами, як-от [4]:

- залучення країн-імпортерів до розробки та виробництва продукції (спільне, ліцензійне або субпідрядне виробництво);
- прямі іноземні інвестиції в економіку, у тому числі в ОПК;
- трансфер технологій;
- зустрічні продажі;
- інші методи компенсації як у військовому секторі, так і в цивільних галузях економіки.

Суб'єктами офсетної діяльності зазвичай виступають:

- уряд країни-імпортера (визначає офсетний пакет);
- уряд країни-експортера (комплексна оцінка вигод, а також збитків, яких можна зазнати через офсетні запити);
- фірми-спецекспортери;

- субпідрядники фірм-спецекспортерів (якщо замовникові передається виробництво ПВП та окремих його компонентів);
- цивільні фірми країни-експортера (якщо офсет поширюється на номенклатуру товарів, що виготовляються або плануються виготовлятися ними);
- наукові організації і підприємства країни-імпортера, які задіяні в офсетних програмах.

Офсетні угоди залежать від цілей урядів країн-імпортерів. Це може бути як простий експорт сільськогосподарської продукції або низькотехнологічних цивільних товарів, так і реалізація амбіційних прагнень розвинути національну оборонну промисловість та зайняти власну нішу на ринку озброєнь. Деякі країни, економіки яких активно розвиваються, прагнуть ліквідувати певні збройові прогалини, підпорядковуючи завдання офсету саме цим цілям (Сінгапур, Тайвань). Інші країни мають регіональні силові амбіції (Бразилія, Індія, Індонезія), що вимагають розвивати власні можливості виробництва всього спектра збройових систем, тому їх офсетна стратегія націлена на трансфер технологій. Окремі країни розглядають офсет як інструмент для відродження зруйнованої чи деградуючої національної оборонної промисловості (Польща) [5]. Є країни, які вважають офсет шляхом отримання зброї при збереженні фінансових ресурсів (Південна Африка).

Для імпортерів використання офсету є способом компенсувати витрати на придбання продукції військового призначення й одержати певні економічні стимули для подальшого розвитку. Таким чином, вони можуть програти в ціні на конкретні ОВТ, але виграти у цілому завдяки поліпшенню макроекономічних показників. Основними мотивами країн – імпортерів ОВТ для розвитку офсетних програм є рівень платоспроможності, спрямованість заходів національної воєнної безпеки, військово-технічні можливості кінцевих користувачів успішно експлуатувати нові озброєння й військову техніку.

Для експортера офсетні угоди є умовою здійснення поставок ОВТ і мають однозначно витратний характер, оскільки покупець дістає можливість прив'язати до закупки ОВТ рішення про задоволення на вигідних для себе умовах низки інших потреб як у військовій, так і цивільній сферах.

До основних світових тенденцій у галузі офсету можна віднести [6]:

1. Збільшення числа країн, що використовують офсет при закупівлі продукції військового призначення.
2. Жорсткість умов застосування офсету імпортерами продукції військового призначення.
3. Значне збільшення витрат експортерів ПВП на виконання офсетних зобов'язань.
4. Зростання значущості офсетних програм при проведенні тендерів на поставку продукції військового призначення.
5. Жорсткість штрафних санкцій за невиконання офсету і підвищення вимог до забезпечення гарантій його виконання.
6. Зменшення величини «мультиплікаторів» (коефіцієнтів) при визначенні офсетної вартості проектів.

Так звані мультиплікатори є одним із засобів досягнення мети офсетної діяльності. Це коефіцієнти, на які збільшуються суми за окремими категоріями офсетної пропозиції, щоб одержати загальну оцінку пакету. Для офсетних категорій, які найбільше цікавлять імпортера (наприклад, передача технологій), установлюється мультиплікатор більший одиниці, для менш цікавих (приміром, зустрічних закупівель сільськогосподарської продукції) – менший одиниці. Встановлюючи зазначені мультиплікатори, імпортер може впливати не тільки на обсяг пропонованих експортерами офсетних пакетів, а й на їх структуру, оскільки переможець визначається на основі сукупної оцінки тактико-технічних характеристик запропонованого їм озброєння, його ціни і офсетного пакету.

Заслужують на увагу й такі явища у практиці офсетної діяльності, як передкомпенсація. Наприклад, Фінлян-

дія, Данія, Норвегія і Нідерланди від 1995 року як умову участі в тендері виставляють здійснення інвестицій (у розмірі приблизно 10% вартості контракту) у їхню економіку. При цьому виграшу від контракту не гарантується.

Новим в офсетній діяльності стало застосування експортерами ПВП практики попереднього офсету, коли в період до оголошення тендеру виконуються офсетні угоди та накопичується обсяг виконання майбутніх офсетних зобов'язань.

Офсет як специфічний вид економічної діяльності характеризується низкою особливостей, а саме [6]:

- усі витрати на виконання робіт у рамках офсету сплачуються експортерами продукції військового призначення, при цьому такі витрати можуть досягати 20–25% ціни головних контрактів на постачання;
- кожна країна, що застосовує офсет при закупівлі ПВП, пред'являє свої, особливі офсетні вимоги;
- відмова експортера від виконання офсету в будь-якій країні, що застосовує офсетну практику, призводить до втрати контракту на постачання продукції військового призначення і фактично унеможлиблює подальше військово-технічне співробітництво з цією країною. У деяких країнах прийнято спеціальні нормативні документи, відповідно до яких постачальник, що створює серйозні труднощі при реалізації офсетних проектів та не виконує своїх зобов'язань, втрачає право поставки ПВП у ці країни;
- розробка офсетних програм і виконання офсету вимагають залучення спеціально підготовлених співробітників.

Водночас, офсет дедалі частіше використовується експортерами ПВП як ефективний маркетинговий механізм проникнення на національні та регіональні ринки.

У кожній країні-імпортері офсетна діяльність здійснюється на основі офсетного закону, підзаконного акта або іншого нормативного документа. У зазначених документах визначаються основні вимоги до експортерів продукції військового призначення, а також інші важливі показники офсету, що практикуються у країні. Вони містять:

- пріоритетні напрями офсетної діяльності;
- процентне співвідношення між прямим і непрямим офсетом, а також зустрічною торгівлею;
- нижню вартісну межу закупівель продукції військового призначення, з якої виникають офсетні зобов'язання;
- обсяг офсетних зобов'язань;
- строки виконання офсетних зобов'язань;
- наявність та розміри штрафних санкцій за невиконання або неналежне виконання офсетних зобов'язань;
- наявність вимоги про надання банківської гарантії належного виконання офсету;
- порядок оцінки вартості офсетних проектів, застосування мультиплікаторів (коефіцієнтів підвищення);
- вимоги до змісту й оформлення офсетної програми;
- вимоги (рекомендації) щодо ведення передконтрактної офсетної діяльності;
- наявність центрального органу, відповідального за питання офсетного співробітництва (офсетний комітет чи ін.).

На необхідності застосування в Україні офсетних програм фахівці почали наголошувати ще у 2001 році. Слід відзначити, що тема офсету раніше порушувалася переважно тоді, коли виникла потреба вирішення завдань національного експорту ОВТ, посилення конкурентних позицій України на цьому ринку в умовах масового застосування країнами – імпортерами зброї офсетних вимог. Закупівлі продукції військового призначення, які в попередні роки проходилися в інтересах українських Збройних Сил та інших силових відомств, були незначними, тому про офсетні вимоги до постачальників (а це, головним чином, Росія) не йшлося.

Нині ситуація змінюється, постала гостра необхідність переоснащення армії сучасними цифровими засобами зв'язку, впровадження цифрових АСУ, проведення масштабної модернізації основних зразків озброєнь і бойової техніки. Здійснити це можливо тільки за участі іноземних виробників та розробників, тобто отримавши доступ до

сучасних науково-технічних розробок і технологій. Тому ігнорувати можливості, які надає офсет, недоцільно. Важливість оволодіння практикою офсетів зростає також через необхідність у недалекому майбутньому диверсифікувати постачання ОВТ іноземного виробництва для Збройних Сил України [7].

У нашій країні вже започатковано створення законодавчої бази для діяльності в напрямі реалізації офсетних схем. Схвалено зміни до Закону України «Про державне оборонне замовлення», яким вводяться нові для законодавства України поняття компенсаційного (офсетного) договору та умов його застосування, а також особливостей здійснення закупівлі продукції, робіт і послуг оборонного призначення за імпортом [8]. Згідно з цим законом, одержання компенсації здійснюється шляхом укладення між центральним органом виконавчої влади, уповноваженим Кабінетом Міністрів України та іноземним суб'єктом господарської діяльності компенсаційної (офсетної) угоди, яка є зовнішньоекономічним договором (контрактом). Він виконується відповідно до умов державного контракту на постачання і закупівлю продукції, робіт та послуг.

Порядок укладення компенсаційних (офсетних) договорів і види компенсацій визначає Кабінет Міністрів України. Основи організації згаданого процесу викладено в затвердженому Урядом «Порядку укладення компенсаційних (офсетних) договорів та видів компенсацій, що можуть надаватися за компенсаційними (офсетними) договорами» [9].

Положення визначає правові та економічні засади застосування, укладання і реалізації компенсаційних (офсетних) угод, права та обов'язки сторін, що виникають через укладання договору поставки озброєння і спеціальної техніки на митну територію країни, продукції та товарів подвійного призначення, що вироблені за межами України, створення координуючого органу, його статус і функції.

Метою запровадження в Україні офсетних процедур та визначення порядку укладання офсетних договорів має стати задоволення потреб України як у військовій, так і цивільних сферах на найвигідніших для держави умовах.

Висновки. Ретельно продумані й професійно складені офсетні вимоги до закордонних учасників тендерів на постачання ОВТ для Збройних Сил України стануть важливим чинником розвитку не тільки національного ОПК, а й української економіки загалом. Зокрема застосування прямого офсету дозволить здійснювати проекти з організації спільних підприємств в ОПК, складальних виробництв продукції, яка постачається, або окремих компонентів до неї, передачі технологій і «ноу-хау». Застосування непрямого офсету, своєю чергою, дозволить залучити прями іноземні інвестиції не тільки в оборонну промисловість, а й у цивільні галузі, розвивати сучасну інфраструктуру.

Існує нагальна потреба подальшого розвитку наукових досліджень щодо застосування офсету, зокрема аналізу застосування офсетних схем іноземними країнами.

Література

1. Про засади внутрішньої та зовнішньої політики : Закон України від 1 липня 2010 року № 2411-VI : за станом на 1 червня 2010 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2010. – (Бібліотека офіційних видань).
2. Артяков В. В. Офсет у системі військово-технічного співробітництва: економічні й державно-правові аспекти / В. В. Артяков. – М., 2003. – 255 с.
3. Offsets in Defence Trade // Tenth Study. – U.S. Department of Commerce, Bureau of Industry and Security, 2005. – December.
4. Kogan E. European Union (EU) enlargement and its consequences for Europe's defence industries and markets / E. Kogan. – Bonn : BICC, 2005. – Paper № 40.
5. Сычев А. Некоторые аспекты военно-промышленной политики восточноевропейских стран НАТО / А. Сычев // Зарубежное военное обозрение. – 2007. – № 3. – С. 22–26.
6. Європейські і євроатлантичні моделі реформування оборонної промисловості України: можливості застосування досвіду Військово-промислових країн / Автор. кол. під кер. А. І. Шевцова. – Дніпропетровськ : ДФ НИСД, 2008. – 292 с.
7. Горбулін В. П. Оборонне будівництво в Україні: проблемні питання розвитку ОПК і підходи до їх вирішення / В. П. Горбулін // Стратегічна панорама. – 2001. – № 1–2.
8. Про державне оборонне замовлення : Закон України від 23 вересня 2010 року № 2561-VI : за станом на 1 серпня 2011 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2011. – (Бібліотека офіційних видань).
9. Про затвердження Порядку укладення компенсаційних (офсетних) договорів та видів компенсацій, що можуть надаватися за компенсаційними (офсетними) договорами : Постанова Кабінету Міністрів України від 20 квітня 2011 року № 432 : за станом на 1 серпня 2011 р. / Уряд України. – Офіц. вид. – К. : Урядовий кур'єр. – 2011. (Бібліотека офіційних видань).

Стаття надійшла до редакції 31 травня 2012 року