

УДК 355/359+35.073.532+339

Кутовий О.П., к.т.н., с.н.с.¹;Чумаченко Св.М.²¹ - Центр воєнно-стратегічних досліджень Національного університету оборони України імені Івана Черняхівського;² - Науково-методичний центр кадрової політики Міністерства оборони України

Розвиток офсетних технологій у військово-технічному співробітництві за видами

Развитие офсетных технологий
в военно-техническом
сотрудничестве по видам

Development of offset technologies
in a military-technical collaboration
on kinds

Резюме. Розглянуто досвід застосування офсетних технологій у військово-технічному співробітництві держав, їх особливості та доцільність їх впровадження у практику придбання військових технологій та озброєнь Україною.

Ключові слова: офсет, офсетна діяльність, військово-технічне співробітництво, технологія, продукція військового призначення, збройні сили, оборонна промисловість, озброєння, військова техніка.

Резюме. Рассмотрен опыт применения офсетных технологий в военно-техническом сотрудничестве государств, их особенности и целесообразность их внедрения в практику приобретения военных технологий и вооружений Украиной.

Ключевые слова: офсет, офсетная деятельность, военно-техническое сотрудничество, технология, продукция военного назначения, вооруженные силы, оборонная промышленность, вооружение, военная техника.

Resume. Experience of application of offset technologies is considered at military-technical collaboration of the states, their features and expedience of their introduction in practice of acquisition of soldiery technologies and armaments by Ukraine.

Keywords: offset, offset activity, technology, products of military-oriented, military powers, defensive industry, armament, military technique.

Постановка проблеми. В умовах зростання у світі вартості високотехнологічного озброєння, термінів виконання контрактів на складні системи та комплекси озброєнь для різних видів збройних сил наприкінці 80-х років ХХ століття у розрахунках за поставлене озброєння та військову техніку з'явилася нова схема співробітництва держав. Вона передбачала, що покупець певним чином міг частково відшкодувати свої витрати за придбання зброї. Для цього країна-експортер озброєнь брала на себе зобов'язання придбати у країни-покупця невійськову продукцію на обумовлену суму.

Так виникла нова схема взаєморозрахунків на ринку озброєнь та новий термін – “офсет”, або вдячність країни-покупця за можливість придбати потрібну військову техніку. Офсетами були названі програми контрактів або окремі контракти, що передбачають виконання постачальником вимог із надання замовникові додаткових економічних вигод як умови

придбання останнім тих або інших товарів і послуг, сприяння створенню або розширенню виробничих потужностей, технологічного та наукового потенціалу країни-імпортера.

Економічна сутність офсетних програм (Рис. 1) на ринку озброєнь полягає в тому, що покупець отримує можливість прив'язати до закупівель озброєння та військової техніки (ОВТ) вирішення (на достатньо вигідних умовах) низки інших своїх проблем, як у військовій, так і у цивільній сферах. Унаслідок цього експортер змушений включати до основного контракту на поставку ОВТ заходи щодо виконання й інших зобов'язань, які оформлюються окремою угодою. Відмова від них на етапі виконання перед-контрактної роботи означає втрату й основного контракту. Невиконання або неналежне виконання офсету після поставок за основним контрактом може призвести до нарахування штрафів і втрати довіри з боку партнера [1].

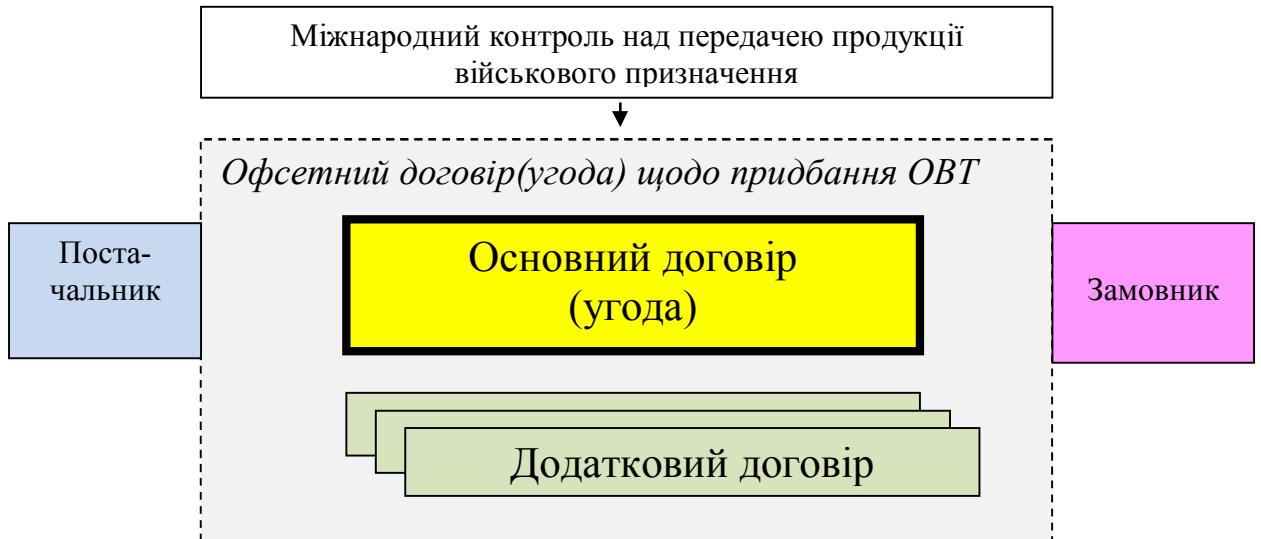


Рис. 1 Сутність офсетного договору

Відомо, що головною умовою успішного просування ОВТ на світові ринки озброєння є його конкурентоспроможність, зумовлена бойовими й експлуатаційними характеристиками. В основі ж розвитку офсетної діяльності превалює економічний складник, а саме погоджена між продавцем і покупцем загальна контрактна ціна, відповідно до якої показники конкурентоспроможності ОВТ фактично інтегруються з показниками критерію «вартість-ефективність».

Мета статті. Дослідити розвиток офсетних технологій за видами у країнах світу та виявити проблемні питання військово-технічного співробітництва на умовах офсету. Запропонувати шляхи впровадження офсетних схем придбання озброєння Україною.

Ступінь розробленості проблеми. Питання застосування офсетних угод при закупівлі ОВТ досліджували як вітчизняні, так і іноземні фахівці, серед яких В. Астряков, В. Бадрак, С. Боднарчук, В. Бегма, В. Горбулін, В. Копчак, Ю. Малишенко, О. Свергунов та ін. Однак чимало важливих питань розглянуто недостатньо, зокрема напрями розвитку військово-технічного співробітництва.

Викладення основного матеріалу. На сьогоднішній день розрізняють такі варіанти офсетних угод: спільне виробництво, ліцензійне виробництво, субпідрядне виробництво і передача технологій. Спільне, ліцензійне та субпідрядне виробництво дає змогу країні-імпортеру придбати інформацію з технології виготовлення продукції, яка його цікавить, налагодити її ліцензійне виробництво (повне або окремі складових частин).

Передача технологій за прямими

комерційними угодами між виробником країни-експортера та урядом або виробником країни-імпортера пов'язана з домовленостями про проведення науково-дослідних робіт, наданням технічного та інвестиційного сприяння дочірнім і спільним підприємствам або здійсненням інших видів діяльності за прямими комерційними угодами між урядами країни-експортера і країни-імпортера.

За класифікацією, прийнятою у США, існують прямі, непрямі й непов'язані офсети. Прямими вважаються офсети, які передбачають залучення оборонної промисловості країни-імпортера до виробництва імпортованої продукції (субпідряди, прямі інвестиції). Непрямі офсети не мають безпосереднього відношення до виробництва імпортованої продукції, проте, реалізуються у сфері оборонного виробництва. Непов'язані офсети зазвичай стосуються цивільного виробництва і набувають форм зустрічної торгівлі (зустрічі на звороті закупівлі, бартер, клірингові операції). В ЄС використовується більш проста класифікація. Розрізняють прямі(що стосуються імпортованої продукції) та непрямі (всі інші) офсети [2].

Прямий офсет - компенсаційні угоди, що реалізуються експортером в оборонних галузях промисловості імпортера за допомогою офсетних проектів, безпосередньо пов'язаних з ОВТ, що поставляється. Він, як правило, стосується:

- сприяння у налагодженні виробництва на території імпортера вузлів, деталей і запасних частин до ОВТ, яке останнім придбано;
- організації спільних підприємств з

виготовлення окремих складових для закуплених ОВТ або їх окремих компонентів;

- передачі технологій, розробок і ноу-хау на виробництво ОВТ, що поставляється, а також комплектувальних вузлів і деталей з організацією цього виробництва в країні імпортера;

- закупівлі постачальником оборонної продукції і послуг місцевого виробництва, передачею субпідрядних робіт на її виготовлення місцевим оборонним підприємствам;

- відрядження фахівців постачальника для надання технічного сприяння (проведення консультацій) експлуатації, організації ремонту і технічному обслуговуванню ОВТ, що поставляються.

Непрямий офсет - компенсаційні угоди, що реалізуються експортером в оборонних галузях промисловості або інших сферах економіки імпортера через реалізацію офсетних проектів, безпосередньо не пов'язаних із ОВТ, що поставляються. У рамках цього типу офсету, як правило, використовуються:

- створення взаємовигідних спільних виробництв у різних секторах економіки країни-імпортера на базі переданих технологій і ноу-хау;

- прямі інвестиції в цивільні галузі економіки країни-імпортера;

- передача сучасних технологій і ноу-хау у різні цивільні галузі країни-імпортера;

- розвиток системи підготовки і навчання громадян країни-імпортера.

Слід зазначити, що на сьогодні більшість продукції військового призначення поставляється на умовах офсету, який становить від 10 до 100 % від вартості основного контракту. Серед країн, що практикують ті або інші форми офсету, є як економічно розвинуті, так і ті, що розвиваються. Країни-імпортери не просто купують озброєння, а здійснюють комплексні закупівлі товарів і послуг, маючи за мету знизити вартість супутніх угод. У цьому сенсі офсет прямо сприяє росту добробуту населення країни-імпортера ОВТ. Розвинуті країни-імпортери ОВТ орієнтуються на прямий офсет, ті, що розвиваються - на непрямі проекти в цивільних галузях промисловості.

Загалом це визначається наявністю або відсутністю потреби в розвитку власної оборонної промисловості. І прямий і непрямий офсети економічно вигідні для країни-імпортера ОВТ. Однак ці вигоди обмежені часом, як і потреби в тому або іншому товарі. Тому загалом офсет має на меті не розширення торгівлі, а перерозподіл торговельних угод.

Як підрахувала газета The Financial Times, загальний обсяг такої "вдячності" з боку західних підприємств ОПК становить вже 75 мільярдів доларів. При цьому зміст офсетних угод нерідко не розголошується, і точну суму зобов'язань складно розрахувати: в реальності вона може бути меншою або більшою за названу [3].

Так чи інакше, офсети та зустрічна торгівля вже зіграли і продовжують відігравати важливу роль у міжнародному військово-технічному співробітництві й технологічному розвитку багатьох країн. Відповідно до деяких оцінок, саме грамотне використання офсетів при закупівлях американської військової техніки дозволило Японії домогтися технологічного прориву після Другої світової війни. Після закінчення «холодної» війни саме офсети стали основним інструментом технологічного розвитку оборонної промисловості країн Центральної та Східної Європи, а також її європейської і євроатлантичної інтеграції. З появою перших значних засобів на закупівлі й модернізацію Україна може теж використати цей інструмент, поставивши свої власні цілі. [4]

Офсетні програми стали невід'ємним елементом, важливим складником переговорів відносно майже кожного вагомому проекту у сфері ВТС, вони збільшуються в обсязі і набувають нових форм.

Дані щодо форм офсету представлені у таблиці 1.

Україна має всі можливості щодо широкого застосування аналогічних угод в найкоротші терміни. Це дозволить покращити стан Збройних Сил.

Узагальнені дані щодо існуючих форм офсету у різних країнах світу

Форма офсету	Опис, особливості	Приклад
<p>Торговельні форми: компенсаційні товарні угоди</p> <p>бартер</p>	<p>передбачає імпорт певної продукції країною-експортером із країни, куди експортуються основній ТВП. Ці форми можуть реалізовуватись у вигляді бартерних або компенсаційних товарних угод</p>	<p>Закупивши 20 французьких вертольотів «Супер Пума» на суму 1,4 млрд. франків, Туреччина в 1993 р. домоглася від Франції зобов'язання здійснити зустрічні закупівлі турецьких товарів. Або, наприклад, продаж у 1985 р. 18 винищувачів «Міраж-2000» в ОАЕ вартістю 23 млн. дол. США за одиницю передбачав покупку в ОАЕ Францією 2 млн. т нафти. У 1996 р. Франція уклала контракт щодо постачання в Таїланд 300 бронемашин, що передбачав зустрічні закупівлі товарів місцевого виробництва вартістю в 30% від загальної суми контракту.</p> <p>У 1995-1996 р. Польща одержала від Чехії 10 винищувачів МІГ-29 в обмін на 11 вертольотів бойової підтримки W-3 «Сокіл» власного виробництва.</p>
<p>Інвестиційні форми трансферт інвестицій в економіку країни імпортера</p> <p>широкомасштабний або проектний трансферт</p> <p>Технологічна форма Трансферт технологій військового і цивільного призначення</p>	<p>припускають інвестиції з боку продавця ТВП в будь-яку галузь, навіть не обов'язково пов'язану із предметом контракту</p> <p>передбачає повну реалізацію одного чи декількох виробничих або наукових інвестиційних проектів у рамках однієї програми</p> <p>припускає включення до контракту умов, згідно з яким закордонний постачальник зобов'язаний поділитися сучасними технологіями</p>	<p>У 1989 р. Франція підписала із Саудівською Аравією контракт про постачання трьох фрегатів вартістю 18 млрд. франків. Він передбачав реінвестиції в економіку країни на рівні 35 % від вартості контракту.</p> <p>Найбільша офсетна угода такого типу була укладена з ОАЕ у зв'язку з танковим контрактом 1993 р. Вартість компенсацій склала 60 % вартості контракту.</p> <p>У листопаді 1996 р. Індія замовила в Росії 40 винищувачів Су-30МКІ, при цьому домовившись протягом двадцяти років випускати ці літаки за ліцензією на індійському заводі в кількості до 150 штук із правом реекспорту.</p>
<p>Виробнича (підприємницька) форма організації виробництва Спільне виробництво продукції</p>	<p>дозволяє країні-імпортеріві придбати в країні-експортера інформацію з технології виготовлення продукції, яка його цікавить (як правило, це</p>	<p>Головна різниця між спільним і ліцензійним виробництвом полягає в розподілі авторських прав на продукцію та обмежень з використання виготовленої продукції. Прикладами</p>

<p>Ліцензійне виробництво продукції</p> <p>Субпідрядне виробництво продукції</p>	<p>зразки озброєння, що є предметом головного контракту купівлі-продажу) передбачає не тільки передачу технологій, а й організацію виробництва за прямими комерційними угодами між виробником країни експортера й урядом або виробником країн-імпортерів</p> <p>країна-імпортер отримує інформацію щодо технології виготовлення лише елементів кінцевої продукції (прилад, агрегат, вузол, деталь тощо). Це може бути трансферт виробництва комплектуючих або частини систем, або трансферт виробництва на основі елементів кінцевої продукції, що поставляються в країну – імпортера</p>	<p>таких угод можуть бути виробництво літаків F-16 у Туреччині на основі ліцензій зі США.</p> <p>У 1996 р. Іспанія закупила вертольоти <i>Cougar</i>. Передбачалася передача іспанському концерну <i>CASA</i> 40% робіт з виробництва корпусів вертольотів. Закупівля Індонезією двадцяти 105-мм гармат на суму 100 млн. франків також передбачала виробництво окремих елементів конструкції та боєприпасів на індонезійських підприємствах</p>
<p>Освітня форма</p>	<p>забезпечує підготовку фахівців, які обслуговуватимуть закуплене устаткування. Також існує форма навчання організації управлінської діяльності</p>	
<p>Трансферт робіт з обслуговування та ремонту</p>	<p>Угода передбачає повне обслуговування країною-постачальником проданої продукції у країні замовника</p>	<p>Одним із прикладів подібних операцій є договір між французькою фірмою <i>SNECMA</i> і грецьким авіаційним концерном <i>HAI</i> у 1983 р. у зв'язку із закупівлею винищувача «Міраж-Ф-1».</p>
<p>Трансферт послуг комерційного, управлінського і освітнього характеру.</p>		<p>У 1994 р. французька сторона при узгодженні офсетної угоди запропонувала поставку 12 винищувачів «Міраж-2000-5» у Катар підкріпити зобов'язаннями перепродажу в Іспанію старіших, раніше поставлених у Катарі винищувачів «Міраж-Ф1»</p>

Види компенсацій, що можуть надаватися Україні за компенсаційними (офсетними) договорами в рамках військово-технічного співробітництва [5]:

1. Виконання робіт, пов'язаних з обслуговуванням і ремонтом військової та спеціальної техніки й військового майна.

2. Надання послуг, зокрема з підвищення кваліфікації фахівців у сфері оборони та безпеки.

3. Надання інвестицій.

4. Передача майнових прав інтелектуальної власності.

5. Проведення в Україні наукових прикладних досліджень і конструкторських розробок.

6. Закупівля у суб'єктів господарювання України товарів або послуг на суму, що відповідає частковій або повній вартості товарів, які експортуються (зустрічна торгівля).

7. Надання українським промисловим підприємствам додаткових експортних можливостей.

8. Надання технічної допомоги щодо реформування сектору оборони та безпеки.

Більшість країн бачить в офсеті інструмент розвитку економіки держави, у тому числі оборонної промисловості, завдяки залученню відповідних технологій, ноу-хау тощо.

Висновки. Впровадження офсетних технологій в оборонну промисловість України дозволить реалізувати воєнно-економічну, військово-промислово та військово-технічну політику, напрями розвитку яких визначені у Воєнній доктрині України.

Основною проблемою проведення ефективної воєнно-економічної, військово-промислової та військово-технічної політики в напрямі удосконалення військово-технічного співробітництва з використанням офсетних схем із метою розвитку національної оборонної промисловості та всебічного оснащення Збройних Сил України сучасними зразками озброєння та військової техніки залишається нерозвинута законодавча база та відсутність базових документів з основ проведення воєнно-технічної політики, яка потребує негайного удосконалення.

Подальші дослідження доцільно спрямувати на вирішення питань застосування конкретних офсетних схем придбання озброєння та військової техніки закордонного виробництва для потреб Збройних Сил України та забезпечення узгодженості Державної програми будівництва і розвитку Збройних Сил, Державної програми розвитку озброєння, військової техніки, формуванню нової Державної програми реформування та розвитку оборонно-

промислового комплексу для гарантованого забезпечення обороноздатності держави.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Офсетна політика держав в умовах глобалізації. Оцінки та прогнози. Монографія / В.М. Бегма, С.П. Мокляк, О.О. Свергунов, Ю.В. Толочний [за заг. ред. В.М. Бегми]. – К.: НІСД, 2011. – 352 с.
2. Мочерний С. В., Ларіна Я. С., Устинко О.А., Юрій С. І. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т.2/За ред. С. В. Мочерного. – Львів: Світ, 2006. – 568с.
3. Бадрак В. Офсет: як повернути кошти за придбану військову техніку // Народна армія, 9-14 грудня 2013 року. – С.10.
4. Ижак А. Офсеты и встречная торговля. Восточноевропейские лекарства для украинского ОПК // Defense express, №5. – 2006. – С.2-9.
5. Про затвердження Порядку укладення компенсаційних (офсетних) договорів та видів компенсацій, що можуть надаватися за компенсаційними (офсетними) договорами: постанова КМУ від 20 квітня 2011 р. № 432 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=432-2011-%EF>
6. Грінченко С. Зброя на виріст. Особливості застосування офсету в практиці військово-технічного співробітництва // Defense express, №3-2008, с.25-33.