|  |
| --- |
| № исх: 04-3-25/8277 от: 08.10.2015 |

**КОНЦЕПЦИЯ**

**к проекту Закона Республики Казахстан**

**«Об офсетных соглашениях»**

**1. Название законопроекта**

 Проект Закона Республики Казахстан «Об офсетных соглашениях»

**2. Обоснование необходимости разработки законопроекта**

1) Законопроект разработан в целях реализации Указа Президента Республики Казахстан от 27 января 2009 года № 733 «О некоторых вопросах казахстанского содержания при закупке товаров, работ и услуг, приобретаемых организациями и государственными органами», поручения Главы государства, данного в ходе двадцатого заседания Совета иностранных инвесторов при Президенте Республики Казахстан от 5 декабря 2008 года и подпункта 2 пункта 2 протокольного поручения Премьер-Министра Республики Казахстан Ахметова С.Н. от 13 декабря 2012 года № 17-5/07-74«О совершенствовании национальной системы развития казахстанского содержания».

В ходе двадцатого заседания Совета иностранных инвесторов при Президенте Республики Казахстан Глава государства отметил важность использования средств национальных компаний и государственных органовдля размещения заказов на отечественных предприятиях, как источника роста занятости в экономике и повышения деловой активности. В реализацию поставленных задач Президент поручил Правительству размещать все закупки бюджета и национальных компаний в первоочередном порядке на отечественных производствах, а **в случае крупных закупок импортного оборудования добиваться локализации в Казахстане их сборки, ремонта и обслуживания.**

Действующий Указ Президента Республики Казахстан от 27 января 2009 года № 733 предусматривает, что методическое руководство и контроль за реализацией офсетной политики осуществляет Министерство по инвестициям и

развитию Республики Казахстан. В этой связи, Министерством по инвестициям и развитию Республики Казахстан во исполнение вышеуказанных порученийразработан проект Закона Республики Казахстан «Об офсетных соглашениях».

**2)**Разработка проекта Закона Республики Казахстан«Об офсетных соглашениях» вызвана необходимостьюправового регулирования офсетных соглашений в целяхповышения уровня экономического роста и конкурентоспособности страны путем развития и содействия в создании высокотехнологичных и наукоемких производств на территории Республики Казахстан.

Внедрение офсетной политики позволит добиться вливания иностранных инвестиций и локализации производств в стране: создание совместных предприятий по производству высокотехнологичной продукции, получение современных наукоёмких технологий и разработок.

Реализация механизма офсетной политики, где отношения с иностранными участниками строятся на основе долговременного партнерства с инвестированием в производство покупателя и трансфертом современных технологий, позволит Казахстану воспользоваться опытом и разработками международных партнеров для создания собственной системы и базы знаний - проведение совместных научных исследований и повышение уровня квалификаций местных кадров.

Офсетное соглашение в большинстве случаев заключается параллельно с основным контрактом на поставку высокотехнологичной и дорогостоящей продукции. Этот вид компенсационных сделок широко распространен в сфере торговли вооружениями и военной техникой и представляет собой фактически легализованную форму выражения «благодарности» компаниями за покупку у них различной продукции.

Основное назначение офсетов – протекция[[1]](#footnote-2) национальных интересов в случае открытия внутреннего рынка для международных тендеров. Офсеты применимы, когда заказчиком выступает правительство страны, а поставщиком – иностранный хозяйствующий субъект.

**3)**Сегодня число стран, применяющих офсет при закупках товаров, работ и услуг иностранных поставщиков постепенно увеличивается. Возрастает значимость офсетных программ при проведении закупок. Офсеты играют значительную роль в технологическом и экономическом развитии страны. Именно эффективное использование офсетов при импорте американских вооружений помогло Японии осуществить технологический прорыв после Второй мировой войны. В настоящее время офсет при импорте активно используется более чем пятьюдесятью странами мира.

На сегодняшний день в Казахстане отсутствует практика применения офсетных сделок, так как нет законодательной базы, регулирующейзаключение офсетных соглашений, в том числе отсутствует само понятие «офсетное соглашение».

Разрабатываемым Законом предусматривается заложить как определение «офсетного соглашения», так и механизмреализации и практического применения офсетных соглашенийпри проведении крупных закупок у **поставщиков-нерезидентов (продавцов)**импортных товаров, работ и услуг, не производимых на территории РК**заказчиками (покупателями), которыми будут выступать государственными учреждениями Республики Казахстан, осуществляющими заказы на разработку, исследование, производство, поставку товаров (продукции), работ и услуг военного и двойного назначения (применения), приобретаемых для обеспечения военной безопасности государства, уполномоченными организациями, юридическими лицамив соответствии с Законом Республики Казахстан «О государственном оборонном заказе», недропользователям**и, **национальными холдингами и компаниями**.

Также в законопроекте закреплено: утверждение правовой основы в области осуществления закупок товаров, работ и услуг у нерезидентов Республики Казахстан; компетенция Правительства Республики Казахстан;компетенция уполномоченного органа в области государственной поддержки индустриально-инновационной деятельности ииных государственных органовв области формирования, размещения и выполнения оборонного заказапри осуществлении закупок товаров, работ и услуг у нерезидентов Республики Казахстан.

Согласно законопроекту «офсетное соглашение» - это дополнительное соглашение об офсетном обязательстве к договору закупок товаров, работ и услуг, зарегистрированное в установленном порядке в уполномоченном органе в области государственной поддержки индустриально-инновационной деятельности заключенный между:

заказчиком (покупателем) и поставщиком-нерезидентом (продавцом) о компенсации части затрат заказчика (покупателя) в виде выставления встречных требований по инвестированию части средств от суммы основного контрактао закупе товаров, работ и услуг у поставщика-нерезидента (продавца) в экономику страны заказчика (покупателя).

Правительством Республики Казахстан и иностранным инвестором по организации на территории Республики Казахстан высокотехнологичных и наукоемких производств в рамках контрактов на недропользование.

В рамках законопроекта, в Казахстане предполагается установить 2 вида офсетных обязательств. Это сделки прямого и косвенного сотрудничества.

 Сделкой прямого сотрудничестваявляется компенсационная сделка, осуществляемая поставщиком-нерезидентом в Республике Казахстан путем реализации офсетных соглашений, связанных с поставляемыми товарами, работами и услугами.

Сделкой косвенного сотрудничества является компенсационная сделка, осуществляемая поставщиком-нерезидентом в Республике Казахстан путем реализации офсетных соглашений, не связанных с поставляемыми товарами, работами и услугами.

Предоставление выбора видов офсетных сделок позволит поставщикам-нерезидентам найти наиболее приемлемые для себя виды офсетаи условия к ним. Гибкость законодательства поспособствует в поиске баланса интересов, и как следствие, поможет всоздании взаимовыгодных производств и в выпускеновой конкурентоспособной продукции.

Законопроектом предусматривается закуп определенных товаров, работ и услуг с применением условий офсетных обязательств в том случае, если сумма основного договора о закупках товаров, работ и услуг у поставщика - нерезидента превышает пятьсот тысяч месячных расчетных показателей, а поставщики товаров, работ и услуг являются нерезидентами Республики Казахстан. Как показал анализ мировой практики, реализация офсетного соглашения наиболее эффективна при сроке исполнения не менее 5 лет. В этой связи законопроектом было предусмотрено установление нижнего предела исполнения офсетных обязательств **на срок не менее пяти лет**вне зависимости от срочности основного договора.

В случае,если одновременно закуп государственных учреждений Республики Казахстан, осуществляющих заказы на разработку, исследование, производство, поставку товаров (продукции), работ и услуг военного и двойного назначения (применения), приобретаемых для обеспечения военной безопасности государства, уполномоченных организаций, юридических лиц в соответствии с Законом Республики Казахстан «О государственном оборонном заказе», национальных холдингов и компаний, а также компаний-недропользователей будет соответствовать законодательству Республики Казахстан об офсетных соглашениях, заказчик должен выставить поставщику-нерезиденту обязательства по предоставлению экономических выгод для экономики страны и для самого заказчика.

**4)** Законопроектом предусмотрен следующий **механизм осуществления офсетного соглашения.**

Заказчик (покупатель) направляет в уполномоченный орган в области государственной поддержки индустриально-инновационной деятельности (далее – уполномоченный орган) список планируемых к закупу товаров, работ и услуг, превышающих 500 000 МРП.

На основе представленных от заказчиков (покупателей) списков, уполномоченный орган, формирует, актуализирует и утверждает**Перечень товаров, работ и услуг, необходимых для обеспечения потребности национальной экономики Республики Казахстан (далее - Перечень).**Необходимо отметить, что в Перечень будут включены только те товары, работы и услуги, которые не производятся и не предоставляются на территории Республики Казахстан.

Общий список, закупаемых товаров, работ и услуг, подпадающие под требования применения офсетных обязательств, направляется на рассмотрение **Межведомственной комиссии по вопросам реализации офсетных соглашений (далее –Межведомственная комиссия)**для выработки предложений по определению условий к видам сделок офсетного соглашения и мерам государственной поддержки. При этом, состав и полномочия Межведомственной комиссии будет утверждаться Правительством РК. Основной задачей Межведомственной комиссией будет являться выработка перечня офсетных обязательств к каждому виду сделки. Данная норма позволит поставщику-нерезиденту выбрать вид сделки и вид обязательства по нему на этапе подачи документов для участия в закупе.Рабочим органом Межведомственной комиссии по вопросам реализации офсетных соглашений будет являться Министерство по инвестициям и развитию Республики Казахстан.

Виды офсетных обязательств к прямым и косвенным видам сделок по каждому закупу согласно списку, предложенномуМежведомственной комиссии, отображаются заказчиками (покупателями) в конкурсной документации как одно из требований при выборе поставщика-нерезидента (продавца) по закупкам товаров, работ и услуг, где также будут определены **условия и требования для заключения офсетного соглашения**.

Для унификации и единства подхода при заключении офсетных соглашений законопроектом предусматривается утверждениеуполномоченным органом **Типового офсетного соглашения**. В офсетном соглашении стороны обязаны указать объемы, сроки, целевую направленность, виды офсетных обязательств, ожидаемые результаты в виде прибыли Республики Казахстан, **штрафные санкции в случае невыполнения офсетных обязательств** и иные обязательные условия договорных отношений.

По результатам проведения закупок уполномоченный орган в области государственной поддержки индустриально-инновационной деятельности осуществляет регистрацию заключенных офсетных соглашений.

Законопроектом предполагается предусмотреть обязательства заказчика (покупателя) по предоставлению в уполномоченный орган в области государственной поддержки индустриально-инновационной деятельности **ежегодного отчета об исполнении условий офсетного соглашения**. Данная норма позволит проводить мониторинг и контроль исполнения и эффективности применения офсетных соглашений.

**5)**Кроме того, законопроектом, предусмотрена **государственная поддержка**к офсетным соглашениям в рамках действующего законодательства в сфере инвестиций, в том числе предоставления гарантированных заказов и земельных участков, обеспечения квалифицированными кадровыми ресурсами и инженерно-коммуникационной инфраструктурой, а также продвижения экспорта товаров, работ и услуг, произведенных поставщиками-нерезидентами на территории Республики Казахстан.

Поставщику-нерезиденту (продавцу), обладающему соответствующими материальными, финансовыми и трудовыми ресурсами, также предоставлено **прав****опривлекать подрядчиков** для выполнения отдельных видов работ, оказания услуг, связанных с исполнением офсетного соглашения. Данные меры необходимы в целях привлечения иностранных поставщиков для создания в Республике Казахстан благоприятного инвестиционного климата.

При невозможности исполнения субъектами условий офсетного соглашения Законом предусматривается **внесение изменений в офсетное соглашение по согласованию с Межведомственной комиссией**.

Применение офсетных соглашений в Республике Казахстан позволит создать новые рабочие места, требующие новых знаний, и новых технологий производства, а наиболее важным является то, что подобные сделки помогутпонять не только технологию производства, но и принципы ее дальнейшего развития.

Более того, принятие закона в сфере офсета позволит учесть как государственные так и интересы потенциальных инвесторов (продавцов-нерезидентов), что в целом благоприятно скажется на экономике государства.

**3. Цели принятия законопроекта**

Цель принятия законопроекта заключается в обеспечении правовой основы при реализации офсетных соглашений в Республике Казахстан.

**4. Предмет регулирования законопроекта**

Предметом регулирования законопроекта являются общественные отношения, возникающие при заключении и исполнении офсетных соглашений с иностранными поставщиками-нерезидентами (продавцами), связанных с рациональным и комплексным внедрением высокотехнологичных и наукоемких производств,ориентированных на выпуск конкурентоспособной продукции с последующей локализацией новых производств, развитие новых технологий и поддержание необходимых производственных мощностей путем создания новых рабочих мест в Республике Казахстан.

**5. Структура законопроекта**

Проект Закона состоит из четырех глав.

Глава 1 «Общие положения», предусматривающая основные понятия, цели, задачи и принципы законодательства об офсетных соглашениях.

Глава 2 «Государственное регулирование в области офсетных соглашений», предусматривающая компетенцию Правительства Республики Казахстан, уполномоченного органа в области государственной поддержки индустриально-инновационной деятельности, обороны, а также права и обязанности субъектов офсетных соглашений при заключении и реализации офсетных соглашений, компетенция Межведомственной комиссии, меры государственной поддержки субъектов офсетных соглашений.

Глава 3 «Порядок реализации офсетных соглашений», предусматривающая виды офсетных обязательств, условия заключения офсетного соглашения,требования, предъявляемые к поставщику-нерезиденту (продавцу),порядок проведения закупок товаров, работ и услуг, подпадающих под условия обязательного применения офсетных обязательств,заключение и прекращение офсетных соглашений, а также регистрация заключенных офсетных соглашений и мониторинг исполнения обязательств.

Глава 4 «Заключительные положения», предусматривающая ответственность субъектов офсетных соглашенийи порядок вступления в силу Закона.

**6. Предполагаемые правовые и социально-экономические последствия в случае принятия законопроекта**

Правовые последствия

Ввиду отсутствия в настоящее время в законодательстве Казахстана механизма осуществления закупа товаров, работ и услуг у нерезидентов Республики Казахстан принятие законопроекта позволит устранить данный пробел и создать правовую основу для заключения офсетных соглашений путем установления компетенции государственных органов, при урегулировании порядка осуществления закупок у поставщиков-нерезидентов, прав и обязанностей сторон при заключении и реализации офсетных соглашений.

Социально-экономические последствия

Принятие законопроекта позволит создать благоприятные условия для развития новых конкурентоспособных производств, привлечения инвестиций и новых технологий с целью повышения производительности труда, а также удлинения производственной цепочки и расширения рынка.

Законопроект не влечет негативных правовых и социально-экономических последствий.

**7. Необходимость одновременного (последующего) приведения других законодательных актов в соответствие с разрабатываемым законопроектом**

В целях дальнейшего совершенствования правового регулирования законодательства необходимо внесение изменений в Законы Республики Казахстан «О государственном оборонном заказе», «О Фонде национального благосостояния»,«О недрах и недропользовании», «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности».

**8. Регламентированность предмета законопроекта иными нормативными правовыми актами**

Отсутствует.

**9. Наличие по рассматриваемому вопросу зарубежного опыта**

Офсеты и встречная торговля уже сыграли и продолжают играть важную роль в международном военно-техническом сотрудничестве и технологическом развитии многих стран.Каждая страна заключает офсетные сделки с учетом национальной специфики. В различных вариантах офсет применяется такими государствами, как Швеция, Греция, Польша, ЮАР, Китай, Индия, Южная Корея и др. (по некоторым данным от 110 до 140 государств применяют офсеты).

**Объединенные Арабские Эмираты**

Наиболее успешным является опыт ОАЭ в заключении офсетных соглашений.

Так, руководство ОАЭ стимулирует реализацию принципа «покупайте национальное», а также активно использует практику обязательных офсетных программ, что выступает в качестве действенной меры поддержки национальных производителей и привлечения инвестиций.

Содержание механизма офсетных сделок состоит в том, что иностранная компания, получающая крупный заказ от правительства ОАЭ, обязана часть полученных средств инвестировать в экономику страны, что призвано компенсировать негативный эффект от ухода крупных средств за рубеж. Данная практика получила развитие примерно в 80 странах мира. Руководство ОАЭ было вынуждено прибегнуть к данному механизму после войны в Заливе 1991 года, когда страна начала тратить гигантские средства для модернизации своих вооруженных сил.

Таким образом, в настоящее время каждый иностранный подрядчик, заключающий контракт на сумму не менее 10 млн. долларов США, должен создать совместное предприятие с участием местных партнеров для реализации экономического проекта.

Офсетный фонд занимается всеми аспектами государственной программы — проводит предконтрактные переговоры, рассматривает офсетные предложения контрактанта, вырабатывает рекомендации об их приемлемости, проводит мониторинг реализации проектов. Объем офсетных обязательств составляет не менее 60 % от объема импортного контракта. Срок исполнения офсетного контракта составляет 7 лет с момента заключения импортного соглашения. За неисполнение обязательств предусмотрены штрафные санкции в размере 8,5 % годовых, взимаемые с объема неисполненных обязательств на третий, пятый и седьмой годы реализации контракта с использованием механизма безотзывного аккредитива.

В настоящее время создано более 25 предприятий на основе офсетных сделок. Сотнями компаний, рассматривающих ОАЭ как подходящее место для деловой деятельности, проведено более 500 исследований по целесообразности сотрудничества. В период с 1992 по 1999 годы Эмиратский офсетный фонд профинансировал 31 проект, 17 из которых — на общую сумму более 2 млрд. долларов США.

Таким образом, реализация механизма офсетных сделок ОАЭ в производственной сфере на основе привлечения значительных инвестиционных ресурсов обеспечивает диверсификацию экономики, постоянный приток технологий и доступ к рынкам для создания жизнеспособных предприятий, работающих на экспорт. Одновременно данный механизм может рассматриваться иностранными поставщиками продукции в определенной степени в качестве ограничивающего их деятельность на рынке ОАЭ.

Анализируя возможность применения защитных валютных и налоговых ограничений, следует отметить, что в ОАЭ, как и в других странах ССАГПЗ, подобная практика полностью отсутствует. Иностранная валюта для оплаты импорта товаров и услуг выдается банками свободно. В свою очередь поступления валюты, вырученной от экспорта товаров и услуг, не подвергаются какому-либо контролю со стороны государственных органов. В рамках действующего строгого законодательства по борьбе с «отмыванием» денег, соответствующего мировым стандартам, отсутствуют ограничения на перевод капитала и других валютных средств в страну или из нее резидентами и нерезидентами. Налоговое законодательство максимально либерально и предусматривает возможность поддержки в одинаковой степени всех производителей, инвестирующих средства в экономику государства.

**Индия**

Являясь крупным импортером военно-вооруженной техники (далее – ВВТ) Индия, использует свою покупательную способность для развития национального военно-промышленного комплекса.

После изучения различных моделей, Индией принято решение принять концепцию поэтапного применения офсетов, которая пересматривается каждый раз после приобретения того или иного опыта.

 В настоящее время, применяется унифицированная офсетная политика, которая предусматривает офсетные соглашения по контрактам, стоимость которых превышает 3 млрд. индийских рупий (51,7 млн. долларов США) и офсетные обязательства в размере 30 % от суммы контракта на всю импортируемую ВВТ, в случае, если денежный эквивалент контракта превышает 650 млн. долларов США.

Фокус российско-индийских партнерских отношений в военной области смещается от схемы «покупатель-продавец» в сферу создания совместных предприятий и ведения НИОКР.

Это проекты о совместной разработке истребителя пятого поколения, организации сервисных центров по ремонту, обслуживанию и модернизации российских образцов ВВТ, уже стоящих на вооружении в индийских войсках.

Для реализации выбранной политики с учетом всей её специфики Департамент оборонной промышленности Индии учредил офсетное агентство DefenceOffcetFacilitation.

**Саудовская Аравия**

В 1989 году Франция подписала с Саудовской Аравией контракт на поставку трех фрегатов стоимостью 18 млрд. франков. Он предусматривал реинвестиции в экономику страны на уровне 35 % от стоимости контракта. Позже США, Великобритания и Франция подписали с Саудовской Аравией рамочное соглашение о встречных инвестициях в гражданский сектор экономики королевства.

## Малайзия

В ходе переговоров о покупке 18 истребителей Су-30 у России за 900 млн. долларов США Малайзия заключила косвенную офсетную сделку. Россия согласилась принять пальмовое масло на сумму 300 млн. долларов США в качестве частичной оплаты за самолеты, а также передать технологии стоимостью 270 млн. долларов США. Россия создает совместное предприятие по обслуживанию истребителей и производству некоторых компонентов для них. Наконец, было достигнуто соглашение на обучение и отправку в космос первого малазийского космонавта.

При заключении контрактов на поставку вооружения, Украине приходится считаться с экономическими привычками Куала-Лумпур. Например, приверженности малазийской стороны по офсетным сделкам при подписании контрактов предусматривают передачу технологий, встречные контракты для заказчика техники, бартер и т. д.

Считается, что офсетная операция входит в стоимость контракта - для Малайзии типичной является 20-30%-ная доля офсета в сделке. Решение о выборе того или иного поставщика или оборудования иногда может мотивироваться вовсе не тактико-техническими характеристиками, а объемом офсетных услуг - так как окончательное решение о закупке делает министерство финансов.

Для успеха на малазийском рынке необходимо предлагать в дополнение к товару еще и трансферт технологий или покупку малазийской продукции в рамках офсетных сделок.

## Китай

В Китае в конце ноября 2007, были подписаны: твердый контракт на поставку авиакомпании «ChinaSouthernAirlines» 10 аэробусов A330-200, рамочное соглашение по приобретению 110 самолетов A320 и 40 воздушных судов A330 и заключено соглашение о создании в Харбине совместного предприятия по производству изделий из композиционных материалов и комплектующих для A350XWB. Создание СП реализовано в рамках предложения европейской компании Airbus о 5%-ном участии китайской промышленности в производственной программе нового широкофюзеляжного самолета. В настоящий момент 6 китайских предприятий вовлечены в производственные программы Airbus.

## Россия

Такие зарубежные компании, как British Petroleum (BP) или Microsoft, успешно развивая свою деятельность на территории России и получая значительные доходы, практически не обременены государством обязательствами по программам социальной ответственности.

Программы ВР, в основном носят социальный или экологический характер (на социальные программы в 2007 году выделено 100 млн. долларов США) и никак не связаны с развитием несырьевого сектора экономики территории. Программой инвестиций предусматривалась модернизация парка буровых установок на сумму 500 млн. долларов США в течение шести лет. Никаких дополнительных обязательств по закупке данного оборудования в России не отмечено.

**Южно-Африканская Республика**

Зарубежные поставщики ВВТ в ЮАР сталкиваются с необходимостью участвовать в национальной офсетной программе. Перед лицом необходимости масштабного импорта правительство ЮАР решило воспользоваться заинтересованностью крупных поставщиков вооружений с целью укрепить собственные производства.

Целью национальной офсетной программы является: сохранение и создание рабочих мест, сохранение в долгосрочной перспективе возможностей и потенциала оборонной промышленности, содействие военному экспорту, в котором присутствует добавленная стоимость, передачу технологий, создание СП, поддержку национальной высокотехнологичной промышленности. Созданные производства не должны приводить к росту цен на военную продукцию, быть экономически и операционно устойчивыми.

Ответственность за исполнение обязательств лежит целиком на продавце. Допустимыми формами промышленного участия являются инвестиции, совместные предприятия, субподрядные работы, лицензионное производство, сотрудничество в области НИОКР, продвижение экспорта и сотрудничество в обеспечении.

Министерством обороны утверждены критерии участия иностранных компаний: обязательства поставщиков наступают при сумме контракта свыше 2 млн. долларов США, объем дополнительных обязательств равен как минимум сумме контракта, а срок выполнения составляет до 7 лет с момента подписания соответствующего соглашения.

**Швеция**

Несмотря на наличие у Швеции большой развитой оборонной промышленности в 1970-е годы, импорт составлял около одной трети от общего объема расходов на закупку ВВТ. Если бы прямой импорт ещё увеличился и стал бы альтернативой развития национального оборонно-промышленного комплекса, шведские оборонные предприятия лишились бы работы, а со временем и квалификации.

Средством компенсации подобных отрицательных эффектов, а также усиления шведской экономики в то время стали офсетные контракты. Согласно правительственному законопроекту от 1982 года офсетные контракты должны были всегда приниматься во внимание в случаях закупок за рубежом на сумму 75 млн. шведских крон (около 9,5 млн. долларов США) и более.

Одной из целей офсетных сделок было достижение долговременного и стимулирующего эффективную коммерческую деятельность сотрудничества, передача технологий и развитие торговли даже после завершения закупок указанного самолета.

Помимо чисто военных целей при заключении прямых и непрямых офсетных контрактов как в военной, так и в гражданской промышленности учитывались также и другие, касающиеся производственных, научно-технических, рекламных и региональных задач, а также проблем занятости.

**Греция**

Применение офсетной политики в Греции можно рассмотреть на примере российско-греческих отношений.

Греция входит в организацию НАТО и поставить туда российское оружие довольно сложно. Тем не менее, Грецией планируется закупка российских средств противовоздушной обороны и десантных кораблей на воздушной подушке. Среди перспективных направлений сотрудничества – организация комплексного сервисного послегарантийного обслуживания ранее поставленной военной техники и содействие её наиболее эффективному использованию и технической эксплуатации.

При проведении закупок предлагается широкое использование офсетных соглашений и программ, которые предполагают осуществление совместных НИОКР, создание на территории Греции сервисных, сборочных, ремонтных центров по обслуживанию поставляемой техники и оборудования, закупка пользующихся спросом в России греческих товаров.

Греция стала уделять большое внимание офсетным составляющим контрактов и так называемой «греческой добавленной стоимости». Это означает, что в каждом закупаемом продукте определённый его процент должен быть произведен греческой промышленностью. В этой связи для более эффективной работы на греческом рынке руководством «Рособоронэкспорта» в 2004 году было принято решение о создании на территории Греции СП «Рособоронсервис-Хеллас» с долей капитала 50 на 50.

Указанное СП участвует во внутренних национальных тендерах, где могут принимать участие только местные фирмы. Это огромный сектор, включающий запчасти, комплектующие и практически все материально-техническое обслуживание. За два года с момента своего создания указанное СП уже обеспечило получение контрактов на местном рынке на сумму около 10 млн. долларов США.

**Южная Корея**

Южная Корея заключила офсетные соглашения в рамках контракта на закупку120 истребителей F-16. Страна приобрела технологию конечной сборки у компании Локхид Мартин (LockheedMartin) и право на производство 108 истребителей из поставляемых США машинокомплектов. С той же компанией было подписано соглашение на участие в совместной разработке местного учебно-тренировочного самолета КТХ-2.

**Турция**

14 февраля 2007 года Турция официально обнародовала новые правила офсетных операций в оборонной сфере, которые были одобрены агентством оборонной промышленности (SSM) Турции.

Новые правила направлены на формирование более управляемой системы взаимодействия госорганов и промышленности в оборонной сфере, улучшение координации офсетных соглашений и экспорта/импорта продукции военного назначения, а также более эффективную поддержку деятельности оборонных компаний в сфере военных НИОКР.

Новый документ устраняет имевшийся «разрыв» в понятиях «офсетное соглашение» и «контракт с предприятиями национального оборонно-промышленного комплекса». Теперь данные понятия становятся взаимоувязанными.

Новые правила также определяют, что контракты на сумму менее 10 млн. долларов США освобождаются от офсетных обязательств (ранее лимит составлял 5 млн. долларов США).

Кроме того, поставка иностранными оборонными компаниями запчастей как на свои производства, расположенные на территории Турции, так и на предприятия турецкого оборонно-промышленного комплекса, теперь будет засчитываться как операция в рамках офсета.

Иностранные оборонные компании освобождаются от реализации офсетных обязательств в гражданском секторе. Ранее они вынуждены были инвестировать в сектора экономики Турции, не связанные с оборонно-промышленным комплексом, что в ряде случаев создавало препятствия для успешной реализации оборонных контрактов.

**10. Предполагаемые финансовые затраты, связанные с реализацией законопроекта**

Реализация проекта не потребует финансовых затрат.

1. Протекция – покровительство, поддержка, оказываемая влиятельным лицом. [↑](#footnote-ref-2)