

В. В. Чайковська

к.ю.н., доц.

ВПРОВАДЖЕННЯ ОФСЕТНИХ ДОГОВОРІВ У ЗЕД ЯК ВАГОМИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ ВПК ТА ДЕРЖАВНОГО ОБОРОННОГО ЗАМОВЛЕННЯ

Розвиток зовнішньоекономічної діяльності (далі – ЗЕД) господарюючих суб'єктів відбувається сьогодні в багатьох напрямках. Для підприємств воєнно-промислового комплексу в цих умовах гостро стоїть проблема не лише залучення інвестицій, але й впровадження інновацій, провідних технологій, здатних забезпечити власну виробничу базу щодо оборонної продукції, мати перспективу розширення промислового рівня цієї продукції з орієнтиром на експорт.

Про важливість подібного впровадження можна спостерігати вже виходячи із того, що у 2018 р. було внесено зміни у Господарський кодекс України та Закон «Про зовнішньоекономічну діяльність». Зокрема, у вказаному профільному законі відкореговане поняття зовнішньоекономічної діяльності, що надає змогу виконавцям державного оборонного замовлення ширше приймати участь у відповідних зовнішньоекономічних контрактах.

При цьому Україна долучилася до світової практики застосування так званих офсетних або компенсаційних угод. Під офсетами, в широкому значенні

цього слова, розуміють взаємні економічні вигоди, отримані в результаті торгових угод [1, с. 13].

Тут необхідно враховувати, що застосування відповідних угод не порушує правила конкурентного ринку в рамках Угоди про асоціацію України з ЄС саме у контексті оборонного замовлення.

Найновішою загальною квазіугодою Європейського Союзу щодо обмеження відповідних компенсацій є Кодекс поведінки проти компенсацій Європейського оборонного агентства, підписаний всіма країнами ЄС (за винятком Румунії та Данії) у жовтні 2008 р. [2]. Основна мета для добровільного виконання Кодексу полягає у просуванні «Європейської оборонної технологічної та промислової бази» та окресленні дорожньої карти для повного усунення практик компенсації на внутрішньому ринку ЄС. Іншими словами, завдання цього акту – відкрити для конкурентної торгівлі ринок оборони та безпеки ЄС та подолати обмеження конкуренції, як це передбачено Договорами ЄС.

Європейська політика проти зворотних компенсацій досі регулюється Договором про створення Європейського співтовариства. Ст. 223 Римського договору (1958 р.), також ст. 296 Амстердамського договору ЄС (1999 р.). Починаючи з грудня 2009 р., Лісабонський договір (ст. 346) захищає виробництво та торгівлю зброєю держав-членів від правил конкуренції загального європейського ринку. Зокрема, згідно з вказаною ст. 346: «Положення цього Договору не перешкоджають застосуванню таких правил: (b) будь-яка держава-член може вживати таких заходів, які вважає необхідними для захисту основних інтересів її безпеки, пов'язаних із виробництвом зброї, боєприпасів та військових матеріалів або торгівлі ними; такі заходи не можуть негативно впливати на умови конкуренції на спільному ринку стосовно продукції, яка не призначена для конкретних військових цілей».

Відповідно до таких положень складається ситуація, що Європейський Союз не має повноважень стосовно політики та рішень національних держав щодо напрямів забезпечення ними оборони та безпеки. Як результат – тут уряди наділені необмеженими повноваженнями щодо вибору найкращих військових компенсацій, які забезпечуються офсетними договорами. Разом із тим, ЄС залишає за собою право контролювати та регулювати непрямі невійськові наслідки компенсацій, щоб вони не могли «негативно впливати на умови конкуренції» на внутрішньому спільному ринку ЄС.

Таке правило можна зрозуміти, позаяк будь-яка невоєнна, тобто цивільна та непряма компенсація може мати наслідок спотворення конкуренції на загальному ринку. США розпочали моніторинг компенсації несприятливих наслідків у Сполучених Штатах, коли невелика компанія з виробництва паперового обладнання у Вісконсіні (Beloit Corporation) потрапила в скрутне

економічне становище, не розуміючи, що причина була прихованою, тобто впливала з непрямої (офсетної угоди) Уряду США з Міністерством оборони Фінляндії. Виявилося, що тендер на поставку машин вартістю близько 50 млн. доларів був присвоєний не компанії Вісконсін, а фінській компанії (Valmet Corporation) в рамках угоди про компенсацію з фінським Урядом [3, с. 199–201]. Ця історія офсетних угод у США розкрила питання про вплив конфіденційних угод оборонними компаніями на необоронний бізнес США, в деяких випадках з руйнівними наслідками.

Цей досвід став по суті орієнтиром для загального ринку ЄС, де втручання та несприятливі наслідки для компаній ЄС допускаються не виправданим національним ставленням до конфіденційності або секретності щодо непрямих, невійськових, офсетних угод. І ст. 346 Лісабонського договору саме і використовується для того, аби розумно обмежити відповідну практику в інтересах розвитку бізнесу, розумно уникати руйнівних наслідків, спричинених не виправданою воєнною таємницею у невоєнних (цивільних) компенсаціях на загальному європейському ринку.

Створення правового поля компенсаційних угод у межах оборонного замовлення нарешті набуло врегулювання на рівні закону в Україні, що є надзвичайно позитивно, адже дозволяє, не порушуючи загальні правила обмеження антиконкурентних угод, сприяти розвитку оборонної промисловості при виконанні імпорту продукції воєнного призначення.

У цьому контексті варто звернути увагу на Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо здійснення закупівлі продукції, робіт і послуг оборонного призначення за імпортом» від 17.01.2019. Причому варто звернути увагу на те, що чи не уперше питання реалізації оборонного замовлення за рахунок імпорту виведено на рівень парламентського контролю. Зокрема, у Законі «Про державне оборонне замовлення» встановлюється, що Комітет Верховної Ради, до предмета відання якого належать питання національної безпеки і оборони (Комітет ВР з питань національної безпеки), погоджує основні показники оборонного замовлення для їх затвердження Кабінетом міністрів України.

Звісно, така форма контролю може викликати проблему конституційного порядку, але їх ефективність не можна заперечувати особливо у контексті наявності компенсаційної складової угод державного оборонного замовлення, що реалізується імпортом продукції. Саме тут набуває значення залучення інвестицій та інші адекватні компенсаційні механізми офсетних угод, які реалізуються відповідно до Постанови Кабінету міністрів України в редакції від 26.09.2018 № 773 «Про затвердження Порядку укладення компенсаційних (офсетних) договорів та видів компенсацій, що можуть надаватися за компенсаційними (офсетними) договорами».

Список використаної літератури

1. Офсетна політика держав в умовах глобалізації. Оцінки та прогнози : монографія / В. М. Бегма, С. П. Мокляк, О. О. Свергунов, Ю. В. Толочний. Київ : НІСД, 2011. 352 с.
2. The Code of Conduct on Offsets : Brussels, 24 October 2008. URL: <https://www.infodefensa.com/wp-content/uploads/TheCodeofConductonOffsets%5B1%5D.pdf> (дата звернення : 12.11.2019).
3. Sigal, Leon V. The Changing Dynamics of U.S. Defense Spending. Greenwood Publishing Group, 1999. 240 p.