

Шемаєв В. М., д.віськ.,н., професор, завідувач сектору військово-технічного співробітництва Національного інституту стратегічних досліджень при Президентіві України

ОФСЕТНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ МІЖНАРОДНОГО ВОЄННО-ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ

У статті розглядається проблема фінансово-економічного забезпечення зростаючих потреб безпеки і оборони України на основі використання можливостей міжнародного воєнно-економічного співробітництва, та його складової – військово-технічного співробітництва. Проаналізовано застосування світової офсетної практики у сфері військово-технічного співробітництва. Визначено політичні, законодавчі, організаційні, фінансові та інформаційні чинники що впливають на підвищення ефективності офсетної політики України. Виявлено нормативно-правові, технічні, фінансові обмеження, що негативно впливають на формування та реалізацію офсетної та військово-технічної політики України, які потребують першечергової уваги. Обґрунтовано концептуальні напрями підвищення ефективності ВТС на умовах застосування офсету, пов'язані із об'єднанням зусиль усіх суб'єктів ВТС та офсетної діяльності таким чином, щоб створити передумови для максимізації контрактних цін на товари військового призначення (ТВП) і підвищенням рентабельності офсетних робіт; розвитком практики зустрічних компенсаційних операцій, які здійснюються за рахунок поставок українських ТВП до країн, фінансово-економічне становище яких не дозволяє використати фінансові види розрахунків; підтримкою прийняття управлінських рішень щодо просування вітчизняних ТВП на світовий ринок в умовах офсету за допомогою інформаційно-аналітичної системи в сфері офсетної діяльності.

Ключові слова: міжнародне воєнно-економічне співробітництво, військово-технічне співробітництво, офсетна діяльність, товари військового призначення.

Рис. 2, літ. 11.

Шемаєв В.М.

ОФСЕТНАЯ ПОЛИТИКА В СФЕРЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ВОЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА УКРАИНЫ.

В статье рассматривается проблема финансово-экономического обеспечения растущих потребностей сферы безопасности и обороны Украины на основе использования возможностей международного воєнно-экономического сотрудничества, и его основной составляющей - воєнно-технического сотрудничества с использованием офсетной деятельности. Проанализировано применение мировой офсетной практики в сфере воєнно-технического сотрудничества. Определены политические, законодательные, организационные, финансовые и информационные факторы, влияющие на повышение эффективности офсетной политики Украины. Вывявлено нормативно-правовые, технические, финансовые ограничения, которые негативно влияют на формирование и реализацию офсетной и воєнно-технической политики Украины, которые требуют в первоочередного внимания. Обоснованы концептуальные направления повышения эффективности ВТС при условии применения офсета, связанные: с объединением усилий всех субъектов ВТС и их офсетной деятельности с целью создания предпосылок максимизации контрактных цен на товары воєнного назначения (ТВН) и повышением рентабельности офсетных работ; развитием практики встречных компенсационных операций, осуществляемых за счет поставок украинских ТВН в другие страны, финансово-экономическое положение которых не позволяет использовать финансовые виды расчетов; поддержкой принятия управленческих решений по продвижению отечественных ТВН на мировой рынок в условиях офсета с помощью информационно-аналитической системы в сфере офсетной деятельности.

Ключевые слова: международное воєнно-экономическое сотрудничество, воєнно-техническое сотрудничество, офсетная деятельность, товары воєнного назначения.

Shemaev V.M.

OFFSET POLICY IN THE SPHERE OF INTERNATIONAL MILITARY AND ECONOMIC COOPERATION BETWEEN UKRAINE.

The problem of financial and economic support for the growing needs of the security and defense of Ukraine on the basis of the opportunities of the international military and economic cooperation, and its main component - the military-technical cooperation activities with the use of offset. Analyzed the use of the global offset practices in the field of military-technical cooperation. Determined by political, legislative, institutional, financial and informational factors affecting the efficiency of offset policy of Ukraine. Revealed legal, technical, financial constraints that adversely affect the development and implementation of offset and military-technical policy of Ukraine, which require a high priority. The conceptual ways of increasing the effectiveness of military-technical cooperation with the application of offset related to: the combined efforts of all MTC and offset activities in order

to create the conditions to maximize the contract prices for military goods and an increase in profitability offset works; development practices compensatory counter transactions carried out at the expense of supplies Ukrainian military goods in other countries, the financial and economic situation does not allow use of financial types of calculations; support management decision-making to promote domestic military goods on the world market in terms of offset printing with the help of information-analytical system in offset activities.

Keywords: *international military and economic cooperation, military-technical cooperation, offset activities, military goods.*

В сучасних умовах проведення АТО та зростання загрози воєнної агресії з боку Росії актуалізується загальна проблема фінансово-економічного забезпечення зростаючих потреб безпеки і оборони України, насамперед, для:

забезпечення запланованого обсягу видатків бюджету на переозброєння вітчизняної армії (через занепад національного оборонно-промислового комплексу в Збройних силах України виникла необхідність імпорту озброєння та військової техніки на заміну морально та фізично застарілому);

вкладання інвестицій у розвиток національного оборонно-промислового комплексу (як каналу отримання доступу до сучасних ноу-хау і запровадження їх вітчизняним ОПК для подолання кризового стану, розроблення та виробництва основних зразків озброєння та військової техніки (ОВТ) для забезпечення Збройних сил України);

отримання валютних ресурсів від експорту ОВТ для стабілізації національної валюти тощо.

Одним із шляхів вирішення цієї проблеми є розвиток військово-технічного співробітництва України з іноземними державами – як сукупності цілеспрямованих заходів щодо розробки, виробництва ремонту, модернізації, міжнародних передач (експорту/імпорту) озброєння та військової техніки.

В сучасних умовах світовий ринок озброєнь характеризується посиленням конкурентної боротьби: з'явилося багато нових учасників (КНР, ПАР, Індія, в перспективі – Пакістан, Південна Корея), які потіснили лідерів світового експорту зброї. Ще однією причиною активізації експортної діяльності провідних виробників ОВТ є скорочення національних програм озброєння та високі ціни сучасних озброєнь.

Зазначені висококонкурентні умови формують загрози і ризики при реалізації проектів ВТС країнами. Для мінімізації цих ризиків, серед імпортерів зброї дедалі більшого поширення набуває офсет – компенсація експортером частини витрат імпортеру продукції товарів військового призначення на її закупівлю, яка здійснюється із законодавчими та нормативними актами країни – імпортера, що регламентують офсетну діяльність [1,2].

В Україні проблеми впровадження офсетної практики ставилися в порядок денний на політичному рівні, обговорювалися на експертному рівні, аналізувалися в науковому середовищі: [1,3-6, 8,10-11]. Однак, на сьогодні, бракує системних досліджень проблеми формування та реалізації офсетної політики, виходячи із взаємозв'язку цієї політики з військово-технічною, оборонно-промисловою політикою та військово-технічним співробітництвом.

Метою статті є аналіз застосування світової офсетної практики у сфері військово-технічного співробітництва та визначення чинників та обмежень, що впливають на підвищення ефективності офсетної політики України.

На початку ХХІ ст. у світовій практиці військово-технічного співробітництва офсет став важливою ланкою переговорів та обов'язковим елементом майже кожної великої угоди вартістю більше десятків мільйонів доларів. США визначають офсет як вимушену практику промислової компенсації, що є умовою укладання угод міждержавних або комерційних продажів товарів та/або послуг військового призначення" [2].

Зміст офсетних угод залежить від цілей урядів країн-імпортерів ОВТ. Це може бути простий експорт сільськогосподарської продукції або низько-технологічних цивільних товарів, а може бути реалізація амбіційних прагнень розвивати національну оборонну промисловість і утримувати свою нішу на збройовому ринку. Деякі країни з економікою, що розвивається (Сінгапур, Тайвань), прагнуть ліквідувати у себе певні збройові прогалини. Інші країни мають регіональні силові амбіції (Бразилія, Індія, Індонезія), що штовхає їх на розвиток власних можливостей з виробництва всього спектру збройових систем усередині країни, тому їх офсетна стратегія націлена на трансфер технологій. Окремі країни (Південна Корея) шукають шляхи з виробництва широкого спектру зразків зброї внаслідок прагнення та зростаючих можливостей щодо участі у всіх високотехнологічних ринках. Деякі країни розглядають офсет як можливість відродити зруйновану або деградуєру національну воєнну промисловість (Польща), а деякі країни (Південна Африка) розглядають офсет як шлях отримати зброю і при цьому зберегти фінанси.

Тому робити однозначний висновок про те, хто із суб'єктів військово-технічного співробітництва: імпортер або експортер, більше отримує або витрачає - не можна. Для імпортерів використання офсету є способом компенсувати витрати на придбання продукції військового призначення і одержати певні економічні стимули для подальшого розвитку. Таким чином, вони можуть програти в ціні на конкретний вид ОВТ, але виграти в цілому за рахунок поліпшення макроекономічних показників. Основу мотивації країн-імпортерів ОВТ для розвитку офсетних

програм становлять - рівень бюджетної платіжної спроможності, спрямованість заходів на зміцнення національної та військової безпеки, військово-технічні можливості кінцевих користувачів успішно експлуатувати озброєння й військовою техніку, яка закупається й т. ін.

Для експортера офсетні угоди є умовою здійснення поставок ОВТ і, як правило, мають однозначно витратний характер, оскільки покупець одержує можливість прив'язати до закупки ОВТ свої рішення щодо задоволення на вигідних для себе умовах широкого кола інших потреб як у військової, так й (або) у цивільній сфері (рис. 1).

Розрізняють наступні варіанти основних офсетних угод: спільне виробництво; ліцензійне виробництво; субпідрядне виробництво; трансфер технологій; створення системи послуг для ОВТ тощо.

Спільне виробництво дозволяє країні-імпортеру придбати у країни-експортера інформацію з технології виготовлення продукції, яка його цікавить (як правило, це зразки озброєння, що є предметом головного контракту купівлі-продажу).

Ліцензійне виробництво продукції передбачає передачу технологій за прямими комерційними угодами між виробником країни-експортера і урядом або виробником країни-імпортера. Головна різниця між спільним і ліцензійним виробництвом полягає в розподілі авторських прав на продукцію і обмежень по використанню виготовленої продукції. Прикладами таких угод можуть бути виробництво літаків F-16 у Туреччині на основі ліцензій з США.



Рис. 1. Схема військово-технічного співробітництва в умовах офсету [складено автором з використанням [8]

При субпідрядному виробництві країна-імпортер отримує лише інформацію щодо технології виготовлення лише складової кінцевої продукції (прилад, агрегат, вузол деталей тощо).

Трансфер технологій пов'язаний з домовленостями про проведення науково-дослідних робіт та наданні технічного сприяння впровадженню сучасних технологій (які не мають прямого відношення до зразків озброєння та військової техніки, які закуповуються) на підприємствах країни-імпортера.

Офсетні вимоги залежно від того, чи є товари та послуги, що надаються по офсету, невід'ємною частиною продукції військового призначення, яка постачається, класифікують на прямі, непрямі та зустрічні закупівлі (рис.2).

Прямий офсет – це компенсаційні угоди, які виконуються експортером в оборонних галузях промисловості імпортера в рамках реалізації офсетних проектів, безпосередньо пов'язаних із продукцією військового призначення (ПВП), що поставляється. Як правило, він знаходить віддзеркалення в:

організації спільних підприємств по виготовленню окремих вузлів, деталей і запасних частин до ПВП, що поставляється;

організації складальних виробництв ПВП, що поставляється, або її окремих компонентів;

передачі технологій, розробок і «ноу-хау» щодо виробництва ПВП, що поставляється, а також комплектуючих вузлів і деталей організацією цього виробництва в країні імпортера;

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

відрядженням фахівців постачальника для надання технічного сприяння (проведення консультацій по експлуатації, ремонту й технічному обслуговуванню ПВП, що поставляє).

Непрямий офсет - компенсаційні угоди, які виконуються експортером в оборонних галузях промисловості і/або інших сферах економіки імпортера шляхом реалізації офсетних проектів, безпосередньо не пов'язаних із ПВП, що поставляється. У рамках цього типу офсету, як правило, здійснюються:

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 освіти і навчання громадян країни-імпортера.

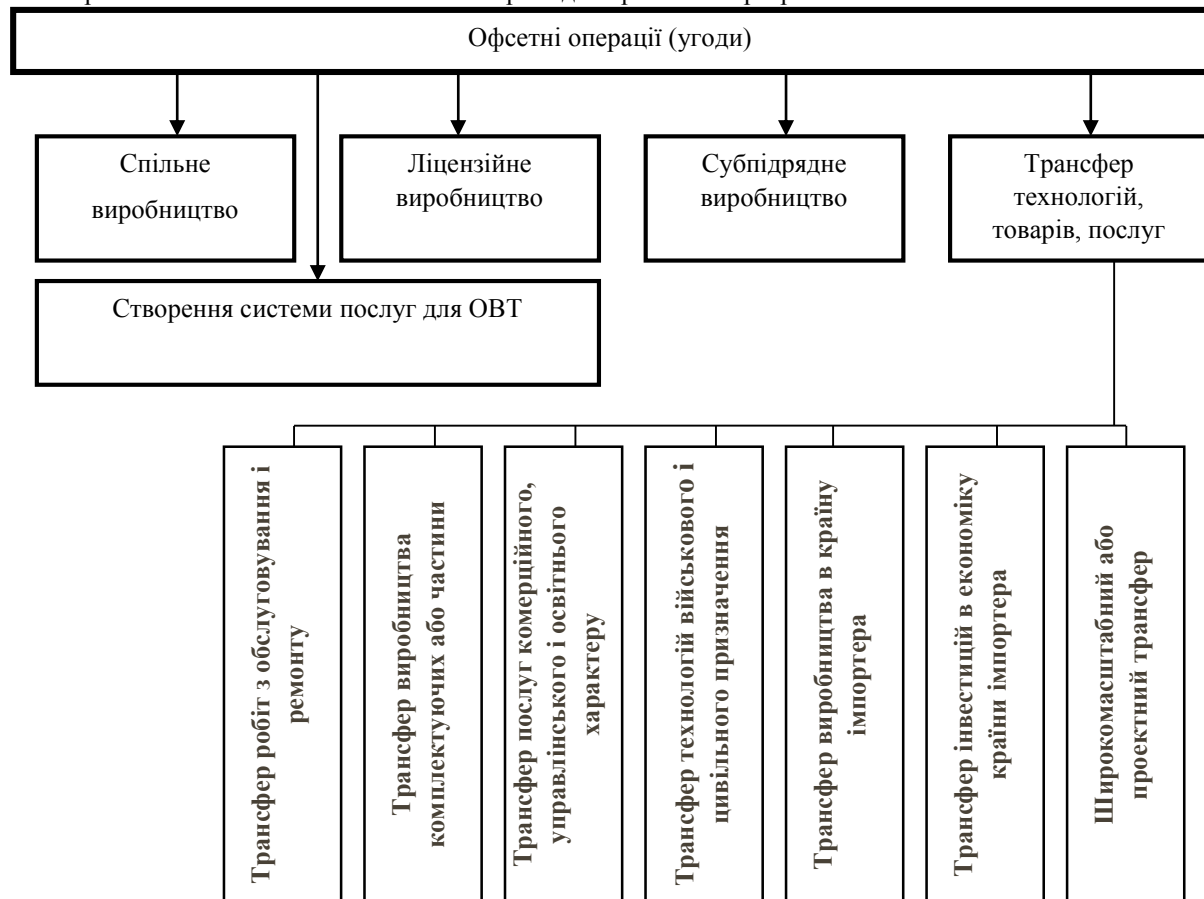


Рис.2. Основні види офсетних операцій (угод) [складено автором з використанням[2]

Практика свідчить, що розвинуті країни-імпортери ПВП орієнтуються на прямий офсет, а ті, що розвиваються - на непрямі проекти в цивільних галузях промисловості. Це пояснюється наявністю або відсутністю потреби в розвитку власної оборонної промисловості.

Зустрічні закупівлі отримали розповсюдження у 2005-200010 роках, зокрема, вартість тайландських зустрічних закупівель становила 360 млн. дол. США.

Суб'єктами офсетної діяльності, як правило, є: уряд країни-імпортера (визначає офсетний пакет); уряд країни-експортера (комплексна оцінка вигод і збитків, який несуть офсетні запити); фірми-спецекекспортери; субпідрядники фірм-спецекекспортерів (якщо замовникові передається виробництво ПВП та окремих його компонентів); цивільні фірми країни-експортера (якщо офсет поширюється на номенклатуру товарів, яка виготовляється або планується виготовлятися ними); наукові організації та підприємства країни-імпортера, які задіяні в офсетних програмах.

Останнім часом в офсеті спостерігається перехід від зобов'язань, що накладає покупець в односторонньому порядку, до пропозицій, що походять від експортера, який пропонує офсетні проекти для того, щоб зробити свою пропозицію по ПВП більш привабливою. Офсет змушує постачальників зосереджувати значні зусилля на відпрацювання «пакету зиску для імпортера», який часом не має нічого спільного з продукцією, що поставляється. Такі економічні механізми, як зустрічна торгівля; забезпечення національної складової у виробництві; тарифи, квоти та дотації; прямі інвестиції за кордон - стають супровідною частиною продажу ПВП.

Зустрічна торгівля часто включає кілька видів торговельних операцій, при яких експортер зобов'язується придбати товари, послуги або інші торговельні засоби в якості часткової або повної оплати за експортовану продукцію. Серед видів зустрічної торгівлі найбільш розповсюджені бартерні операції, зустрічні закупівлі, тристороння торгівля, фактичні або двосторонні клірингові рахунки.

Забезпечення національної складової у виробництві передбачає, що частина процесу (технології) виробництва імпортованої продукції експортер передає імпортеріві.

Тарифи, квоти та дотації також можуть нести економічні вигоди країні-імпортеру, але при цьому передбачається, що промисловість імпортера має у своєму розпорядженні необхідні економічні й технічні можливості.

Закордонні інвестиції вимагають капітальних вкладень у розвиток окремих підприємств імпортера або спільних виробництв. Як правило, здійснюючи прямі інвестиції за кордон і прагнучи отримати максимальні доходи, інвестор здійснює передачу технологій і якісне навчання персоналу для того, щоб знизити собівартість при одночасному підвищенні якості продукції.

До основних світових тенденцій в сфері офсету можна віднести:

- збільшення числа країн, що застосовують офсет при закупівлі продукції військового призначення;
- жорсткість умов застосування офсету імпортерами продукції військового призначення;
- значне збільшення витрат експортерів продукції військового призначення на виконання офсетних зобов'язань;

- зростання значимості офсетних програм при проведенні тендерів на поставку продукції військового призначення;

- жорсткість штрафних санкцій за невиконання офсету і підвищення вимог до забезпечення гарантій його виконання;

- зменшення розміру «мультиплікаторів» (коефіцієнтів) при визначенні офсетної вартості проектів.

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.

У кожній країні-імпортері офсетна діяльність здійснюється на основі офсетного закону, підзаконного акту або іншого нормативного документу. В зазначених документах визначаються основні вимоги до експортерів продукції військового призначення, а також інші важливі показники офсету, що практикується в даній країні. Вони включають: пріоритетні напрямки 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 і 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) по веденню передконтрактної офсетної діяльності; наявність центрального органу, відповідального за питання офсетного співробітництва (офсетний комітет і т.п.).

Проведений аналіз показує, що офсетні схеми в умовах глобалізації та посилення конкуренції на ринках ОВТ як при експорті, так і при імпорті ПВП продовжують поширюватись та вдосконалюватись. Вони використовуються не тільки країнами, що розвиваються, а всіма країнами НАТО. При цьому їх можна вважати певним механізмом як економічної, так і політичної підтримки ВТС.

Українська нормативно-правова база у сфері стратегічного оборонного планування, зокрема з формування та реалізації державної ОВТ, потребує подальшого вдосконалення з урахуванням апробованих у світовій практиці підходів і механізмів.

В Україні з 2010 року почалася робота з формування нормативно-правової бази документів, які регламентують національну офсетну діяльність. У Закон України «Про державне оборонне замовлення» введено поняття компенсаційні (офсетні) договори при імпорті ОВТ. Прийнято постанову КМУ від 20 квітня 2011 р. № 432 «Про затвердження Порядку укладення компенсаційних (офсетних) договорів та видів компенсацій, що можуть надаватися за компенсаційними (офсетними) договорами» [10].

Наразі триває розробка проекту Положення про Офсетну комісію, що утворюється при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України і на яку покладатимуться завдання здійснення координування діяльності замовників щодо укладання, виконання та здійснення контролю за виконанням офсетних договорів.

Разом з тим необхідно відмітити, що практичний досвід укладання офсетних договорів в Україні відсутній, так само як і практика пошуку та залучення постачальників підофсетної продукції.

Отже, аналіз нормативно-правової бази формування та реалізації офсетної політики в Україні показує, що на системному рівні такі *недоліки* можна визначити наступним чином [8]:

1) політичні – відсутність реальної, а не декларативної державної підтримки забезпечення економічної безпеки та оборонної безпеки на рівні, який відповідає сучасним загрозам і викликам;

2) законодавчі – відсутність нормативних документів, які визначають напрями ВТС України з іноземними країнами; систему управління та контролю за цією сферою діяльності; обов'язки і порядок взаємодії суб'єктів ВТС та офсетної діяльності. В Україні введено поняття «компенсаційного (офсетного) договору» Законом України «Про державне оборонне замовлення» (див. ст. 8), визначено особливості закупівлі продукції, робіт і послуг оборонного призначення за імпортом. Закупівля продукції, робіт і послуг оборонного призначення за імпортом здійснюється відповідно до статті 7 цього Закону та законів України «Про зовнішньоекономічну діяльність» і «Про державний контроль за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання». Порядок укладення компенсаційних (офсетних) договорів та види компенсацій визначаються Постановою КМУ від 20 квітня 2011 р. № 432. Водночас поняття «військово-технічна політика» та «оборонно-промислова політика» в нормативно-законодавчому полі не визначені, а тому підходи до їх формування та формування офсетної політики хаотичні, без урахування політичних, економічних і суто воєнних факторів;

3) організаційні – відсутність ефективної вертикальної структури державного управління формування та реалізації політики ВТС України з іноземними країнами з використанням офсетних програм. Механізми формування офсетної політики, перелік документів, якими визначаються основні їх завдання та напрями на довгострокову перспективу, а також порядок їх коригування - відсутні;

4) фінансові – хронічне недофінансування оборонних потреб («бюджети не розвитку, а утримання»), що негативно відобразалося на реалізації державних цільових програм реформування та розвитку збройних сил, оборонно-промислового комплексу та переозброєння;

5) інформаційні – відсутні вивчення та застосування іноземного досвіду офсетної практики в державі.

На формування та реалізацію офсетної та військово-технічної політики впливають ряд *обмежень*, які принципово також не враховуються:

– цілі та завдання технічного переоснащення ЗСУ в нормативно-правовому полі не конкретизовані, а майбутнє розвитку ОВТ в перспективі 15-20 років для ЗСУ не визначено. Особливо це стосується систем озброєння, вартість яких дуже велика та може сягнути десятки мільярдів гривень і більше;

– у чинній нормативно-правовій базі взагалі немає офіційного визначення сектору безпеки, незважаючи на його застосування у стратегічних документах з розвитку системи забезпечення національної безпеки. При цьому західні вчені та фахівці мають свій підхід до цього поняття, який не можна застосовувати безпосередньо в Україні;

– коштів у державі на технічне переоснащення ЗСУ в повному обсязі немає.

На формування офсетної політики також впливають обмеження системного рівня формування та реалізації оборонно-промислової політики, які принципово не враховуються, зокрема:

внутрішній ринок на продукцію ОПК - малий і нестабільний;

потенціал оборонної промисловості для розвитку економіки країни ефективно не використовується.

Внутрішні ринки України відкриваються для цивільної продукції іноземних компаній. Це також спричиняє деструктивні процеси на підприємствах ОПК. Внаслідок відсутності внутрішнього ринку продукції ОПК відбуваються втрати кадрового потенціалу, втрати або старіння технологій;

реструктуризацію та корпоратизацію оборонної промисловості без виваженого обґрунтування цих процесів швидко здійснити не можна;

оборонна промисловість не може перейти на інноваційний шлях розвитку, не спираючись на досягнення науки. Однак сама наука в Україні перебуває в кризовому стані;

оборонна промисловість може існувати тільки в контексті існування ефективної промисловості в державі. Сучасна оборонна промисловість для виробництва озброєнь та військової техніки потребує

продукції металургії (наприклад, високоякісних металів і спеціальних сплавів тощо), хімічної, машинобудівної, приладобудівної, електронної та інших галузей промисловості [1-9].

Все це дозволяє визначити деякі концептуальні напрями підвищення ефективності ВТС на умовах застосування офсету:

об'єднання зусиль усіх суб'єктів ВТС та офсетної діяльності таким чином, щоб створити передумови для максимізації контрактних цін на товари військового призначення (ТВП) і підвищення рентабельності офсетних робіт. За основу реалізації цього напрямку необхідно взяти не тільки організаційні аспекти, а й можливість зниження витрат усього комплексу робіт, реалізованих як при виконанні основного контракту, так і супутніх йому офсетних зобов'язань. Крім того, більша частина типових офсетних зобов'язань має високий власний економічний потенціал;

необхідно розвивати практику зустрічних компенсаційних операцій, які здійснюються за рахунок поставок українських ТВП до країн, фінансово-економічне становище яких не дозволяє використати фінансові види розрахунків. За рахунок проведення якісного маркетингу, маневрування видами зустрічної компенсаційної продукції, ринками і часом її збуту, використання економічних схем доставки, а також різних схем фінансування можна сформулювати ефективну стратегію реалізації компенсаційної продукції;

для підтримки прийняття управлінських рішень при просуванні вітчизняних ТВП на світовий ринок в умовах офсету має бути створена інформаційно-аналітична система офсетної діяльності й вибору управлінських дій.

Реалії ВТС свідчать, що ефективність офсету визначається не тільки тим, що на етапі передконтрактної боротьби пропонуються умови не гірші ніж у конкурентів і збільшуються тим самим шанси на укладання основного контракту, й тим, що на етапі реалізації угоди встановлюються економічні, ділові, культурні й інші контакти в цивільному секторі.

Висновки. Відносно практики використання офсетних схем можемо зробити висновок про те, що вони можуть вважатись комплексним механізмом з політичної і економічної підтримки ВТС.

Аналіз ринків ПВП показує, що конкурентна боротьба на цих ринках посилюється, а ринок продавців ПВП поступово трансформується у ринок покупців. В цих умовах постійно розширюється застосування прямих та непрямих офсетних схем з використанням різного роду мультиплікаторів. На сьогодні більше 130 країн застосовують офсетні угоди при імпорті ПВП.

Аналіз технічного оснащення ЗС України та інших військових формувань, стану економіки, науково-технологічного потенціалу України, процесів реформування та розвитку українського ОПК вказує на об'єктивну необхідність застосування офсетних схем в державі. Однак на сьогодні в Україні необхідних умов для застосування офсетних схем ще немає.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Актуальні проблеми удосконалення системи військово-технічного співробітництва України [Текст] : наук.-інформ. зб. / Нац. центр з питань євроатлант. інтегр. України ; за заг. ред. В.П. Горбуліна; редкол.: В.П. Горбулін (голова) та ін. - К. : Євроатлантикінформ, 2005. - 287 с. -
2. Артяков В.В. Оффсет в системе военно-технического сотрудничества: экономические и государственно-правовые аспекты /В.В. Артяков. – М.2003. – 255 с.
3. Бадрак В., Згурець С. Відпротистояння до суперництва // Дзеркалотижня № 30 (659) 18 -- 24 серпня 2007.
4. Бегма В. М., Шемаєв В. М. Стратегічне управління в системі військово-технічного співробітництва України з іноземними державами / В.М. Бегма, В.М. Шемаєв // Проблеми науки. – 2003. – № 6. – С. 52–60.
5. Бороховост В.К. «Військово-технічне співробітництво України з країнами Заходу: стан та перспективи» // Стратегічна панорама. - 2003. - № 3-4.
6. Стріха С. Сучасний стан і тенденції розвитку світового ринку озброєння та військової техніки // Економіст. - 2008 - № 1- С.21-24.
7. Лященко В.П. Торговля оружием: основы теории и организации, государственное регулирование, мировая конъюнктура и конъюнктурный анализ, представительства субъекта ВТС в стране и за рубежом, международные торги/тендеры / В.П. Лященко. – М.: Экономика, 2010. – 350 с.
8. Оффсетна 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.
9. Паймпн Марк. Оффсетні схеми. Виховання доброчесності та боротьба з корупцією в оборонному секторі: зб. прикладів позитивного досвіду / Женевський центр демократичного контролю над Збройними Силами. Відповідальний видавник: Procon Ltd., Женева, 2010.
10. Про затвердження Порядку укладання компенсаційних (оффсетних) договорів та видів компенсацій, що можуть надаватися за компенсаційними (оффсетними) договорами: постанова КМУ від 20 квітня 2011 р. №432 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
11. Offsets in Defence Trade // Bureau of Industry and Security. 2007. January [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.doc.gov>