

# Доклад министерства торговли США о практике оффсетных соглашений при экспорте вооружений в 1993–2008 годах

В декабре 2009 г. управление промышленности и безопасности министерства торговли США выпустил очередной доклад о практике оффсетных соглашений при торговле вооружениями и военной техникой (ВВТ) и ее влиянии на состояние и потенциал американской промышленности (Offsets in Defense Trade)<sup>1</sup>. Доклад является единственным в США обобщением официальной статистики об оффсетах, выпускается четырнадцатый год подряд и освещает все данные с 1993 г. (то есть каждый раз на один год больше). В этот раз рассматриваемый период – 1993–2008 гг.

## Определения

Оффсет – встречное обязательство, согласно которому страна-экспортер (ВВТ или других товаров и услуг) обязана вложить часть или все средства, полученные от контракта, в экономику страны-покупателя.

Под *оффсетным соглашением* в докладе понимается общий договор, где указывается, какую часть стоимости контракта должна возместить в виде оффсета страна-экспортер, в какие отрасли должны быть направлены инвестиции, сроки выполнение обязательств и возможные санкции. Конкретный перечень действий по выполнению оффсетного соглашения называется уже *оффсетными транзакциями* (transactions). Например, страна-экспортер обязалась реинвестировать 100 % стоимости военного контракта в оборонную промышленность страны-покупателя в течение десяти лет – это оффсетное соглашение. Для этого она построила на территории заказчика сборочный завод, провела обучение его технического персонала, инвестировала в местную науку – это оффсетные транзакции<sup>2</sup>.

Доклад выделяет восемь видов оффсетных транзакций:

1) совместное производство – организация производства по лицензии американских ВВТ (или запчастей для них) на территории страны-покупателя при условии, что исходный контракт на поставку ВВТ был заключен с Минобороны США;

2) лицензионное производство – организация производства по лицензии американских ВВТ (или запчастей для них) на территории страны-покупателя при условии, что исходный контракт на поставку ВВТ был заключен с американской фирмой-производителем\*;

3) субподряды – организация производства запчастей и комплектующих для американских ВВТ на территории страны-покупателя без передачи полной технической документации и соответствующих прав;

4) инвестиции – финансирование создания (или расширения) на территории страны-покупателя филиала компании-продавца, совместного предприятия или же некоего бизнеса, несвязанного с профилем деятельности компании-продавца;

5) финансовая помощь – предоставление стране-покупателю прямых или опосредованных займов (в том числе льготных), гарантий по кредитам, организация схем финансирования, помощь в реструктуризации государственной задолженности;

6) закупки – приобретение конечного продукта производства страны-покупателя;

7) передача технологий – организация научно-исследовательской и конструкторской деятельности в стране-покупателе, техническая помощь предприятиям страны-покупателя;

8) организация обучения – обычно обучение персонала страны-покупателя для использования и обслуживания проданной продукции.

---

\* – По сути, совместное производство и лицензионное производство это одно и то же. Разделение объясняется существованием в США двух главных программ военно-технического сотрудничества. В рамках первой – Foreign Military Sales – заказчик закупает ВВТ через Минобороны США, в рамках второй – Direct Commercial Sales – напрямую у американской компании-производителя. В обоих случаях сделка проходит одинаковые процедуры согласования, однако FMS позволяет заказчику экономить на издержках (Минобороны США размещает заказы в промышленности для себя и для экспорта единым лотом), а также налаживать более тесное военное сотрудничество с Америкой (при закупках учитывается возможное взаимодействие армий, совместные учения и т.д.). В свою очередь, DCS – это хорошее решение для нестандартных ситуаций, когда, например, заказчик хочет купить особую модификацию ВВТ, которая сильно отличается от той, что поставляется американской армией.

В зависимости от вида оффсетная транзакция может быть прямой либо косвенной. Прямая транзакция непосредственно связана с экспортируемой продукцией, косвенная – нет. К прямым чаще всего относят совместное и лицензионное производство, субподряды, передачу технологий, организацию обучения, к косвенным – закупки, инвестиции и финансовую помощь. Однако все зависит от случая. Например, при продаже самолетов передача технологии на производство копий будет косвенной оффсетной транзакцией.

Для стимулирования (или ограничения) развития некоторых отраслей экономики страны-покупателя используют мультипликаторы. Мультипликатор – это числовой коэффициент, показывающий, во сколько раз сумма зачтенных оффсетных обязательств будет отличаться от объема фактически выполненных работ. Например, если мультипликатор в отрасли двигателестроения равен 1,2, то инвестиции поставщика в эту отрасль, скажем, на уровне 100 млн долл. будут зачтены как 120 млн долл. Если бы мультипликатор был меньше единицы, например, 0,8, то 100 млн долл. инвестиций были бы зачтены как 80 млн долл. В этой связи в докладе используется два вида стоимости оффсетных транзакций: фактическая и с учетом мультипликатора.

Эта статья является рефератом доклада об оффсетной практике 2009 г. с некоторыми пояснениями.

## **Статистические итоги**

### **Доля оффсетов упала**

В докладе учитываются все контракты американского ОПК на поставку ВВТ, заключение которых было сопряжено с подписанием оффсетных соглашений стоимостью более 5 млн долл. В 2008 г. таких контрактов было подписано на 6,1 млрд долл., а оффсетных соглашений, с ними связанных, на 3,48 млрд долл. В 2007 г. аналогичные показатели составили 6,74 млрд и 5,44 млрд долл., а в период 1993–2008 гг. – 97,13 млрд и 68,93 млрд долл. соответственно (см. таблицу 1).

Эту статистику уместно сравнить с данными исследовательской службы Конгресса США об американской торговле ВВТ в целом<sup>3</sup>. Хотя эта служба учитывает только военные контракты, подписанные США в рамках программы FMS (по программе DCS официальной статистики нет), сопоставление данных, на наш взгляд, позволит понять общую ситуацию. Так, из таблицы 1 видно, что оффсеты занимают значимое место в американском военно-техническом сотрудничестве. По итогам 1993–2008 гг. 44,6 % всех подписанных военных контрактов (по стоимости) было сопряжено с заключением оффсетных соглашений, при этом стоимость самих оффсетов составила примерно треть стоимости всех контрактов. Иными словами, треть суммы, получен-

**Таблица 1. Стоимость оффсетных соглашений, подписанных в 1993–2008 гг. в рамках американского военно-технического сотрудничества**

Год	Стоимость контрактов на поставку ВВТ, связанных с оффсетными соглашениями, млн долл.	Стоимость оффсетных соглашений, млн долл.	Стоимость всех контрактов на поставку ВВТ, млн долл.*	Доля контрактов, связанных с оффсетами, %	Отношение стоимости оффсетных обязательств к стоимости всех контрактов, %
1993	13 935,0	4784,4	20 558	67,8	23,3
1994	4792,4	2048,7	12 505	38,3	16,4
1995	7529,9	6102,6	8777	85,8	69,5
1996	3119,7	2431,6	10 956	28,5	22,2
1997	5925,5	3825,5	7324	80,9	52,2
1998	3029,2	1768,2	10 030	30,2	17,6
1999	5656,6	3456,9	12 379	45,7	27,9
2000	6576,2	5704,8	17 474	37,6	32,6
2001	7017,3	5460,9	11 340	61,9	48,2
2002	7406,2	6094,8	12 990	57,0	46,9
2003	7293,1	9110,4	14 477	50,4	62,9
2004	4927,5	4329,7	12 681	38,9	34,1
2005	2259,9	1464,1	12 803	17,7	11,4
2006	4832,5	3425,4	16 026	30,2	21,4
2007	6735,7	5437,6	24 719	27,2	22,0
2008	6096,2	3480,6	37 796	16,1	9,2
<b>Всего / среднее</b>	<b>97 132,8</b>	<b>68 926,2</b>	<b>243 276</b>	<b>44,6</b>	<b>32,4</b>

\* – данные исследовательской службы Конгресса США. Учтены только контракты, подписанные в рамках программы FMS.

*Примечание:* Все в текущих ценах. Суммы могут не совпадать вследствие округлений.

*Источники:* данные доклада и исследовательской службы Конгресса США; расчеты Центра АСТ.

## ТОРГОВЛЯ ВООРУЖЕНИЯМИ

ной от экспорта вооружений в 1993–2008 гг., США обязались вложить в экономики стран-покупателей. Упущенная выгода ощутима, поэтому в 2008 г., когда компании США взяли на себя ответственность немного оффсетных обязательств, авторы доклада считают удачным для американской экономики.

В докладе фиксируются все оффсетные транзакции стоимостью более 250 тыс. долл. В 2008 г. всего было реализовано оффсетных транзакций на 3,23 млрд долл., в 2006 г. – на 3,76 млрд долл., а в период 1993–2008 гг. – на 48,96 млрд долл.

Мультипликатор в транзакциях используется редко. В 2008 г. только 11,8 % транзакций имели мультипликатор, в 2007 г. – 14,9 %. В то же время эти транзакции обеспечили весомую прибавку к общей стоимости зачетных обязательств. В 2008 г. стоимость оффсетных транзакций с учетом мультипликатора составила 4,7 млрд долл., в

2007 г. – также 4,7 млрд долл., а в период 1993–2008 гг. – 58,32 млрд долл. При этом в 2008 г. мультипликатор достиг своего рекордного значения за 16 лет, составив 1,46 (см. таблицу 2).

Соотношение прямых и косвенных транзакций (по фактической стоимости) в 1993–2008 гг. составляет 40:60 в пользу косвенных. На наш взгляд, первое из возможных объяснений этого – нежелание американцев делиться военными технологиями, взамен предоставляя другие услуги по развитию экономики и промышленности страны-покупателя. В этой связи отметим, что наиболее популярными видами оффсетных транзакций в 1993–2008 гг. были закупки (36,4 % от общей фактической стоимости), субподряды (22,2 %) и передача технологий (17,5 %), причем закупки всегда носили косвенный характер, а передача технологий не всегда прямой (то есть, возможно, не относилась к военной сфере) (см. таблицу 3).

**Таблица 2. Стоимость оффсетных транзакций, реализованных в 1993–2008 гг.**

Год	Количество оффсетных транзакций	Фактическая стоимость транзакций, млн долл.	Стоимость транзакций с учетом мультипликатора, млн долл.	Мультипликатор
1993	444	1897,9	2213,6	1,166
1994	566	1934,9	2206,1	1,140
1995	711	2890,5	3592,6	1,243
1996	634	2875,8	3098,0	1,077
1997	578	2720,6	3272,3	1,203
1998	582	2312,2	2623,2	1,135
1999	513	2059,7	2808,3	1,363
2000	627	2208,2	2846,4	1,289
2001	617	2555,8	3274,4	1,281
2002	729	2616,0	3284,5	1,256
2003	689	3565,5	4010,7	1,125
2004	706	4933,1	5364,3	1,087
2005	611	4709,6	5426,6	1,152
2006	653	4688,0	4888,5	1,043
2007	589	3764,8	4702,0	1,249
2008	628	3228,6	4706,1	1,458
<b>Всего / среднее</b>	<b>9877</b>	<b>48 961,1</b>	<b>58 317,7</b>	<b>1,204</b>

**Таблица 3. Распределение фактической стоимости оффсетных транзакций по видам в 1993–2008 гг., млн долл.**

Вид транзакции	Всего	Прямые	Косвенные	Прочие
Совместное производство	3457,2	3213,3	–	–
Финансовая помощь	2050,4	202,3	1729,5	–
Лицензионное производство	364,5	155,9	174,2	24,0
Прочее	3415,7	568,2	2786,4	17,8
Инвестиции	1383,6	318,3	765,7	77,5
Закупки	17 818,9	–	16 920,9	–
Субподряды	10 857,6	10 197,2	–	–
Передача технологий	8588,8	3343,2	4135,9	151,4
Организация обучения	1024,3	517,8	431,0	1,9
<b>Всего</b>	<b>48 961,1</b>	<b>18 516,1</b>	<b>26 943,8</b>	<b>272,6</b>

*Примечание.* Все в текущих ценах. Суммы могут не совпадать вследствие округлений.

*Источники:* данные доклада, расчеты Центра АСТ.

### **Но ценность оффсетов возросла**

Между тем в последние годы доля косвенных транзакций падает. Если до 2006 г. фактическая стоимость косвенных транзакций превышала 60 % от общей<sup>4</sup>, то в 2007 и 2008 гг. она снизилась до 50 %. Иными словами, США стали больше инвестировать в оборонную промышленность стран-покупателей, что, по мнению авторов доклада, является следствием изменений в оффсетной политике последних. Считая прямые оффсеты действенным средством развития собственного ОПК, страны-покупатели стали устанавливать для них гораздо более выгодные мультипликаторы, чем раньше. Особенно это видно на примере 2008 г., когда соотношение прямых и косвенных транзакций по фактической стоимости составило 48:52 в пользу косвенных, а по стоимости с учетом мультипликаторов – 60:40 в пользу прямых.

О том, что американские поставщики стали идти на встречу странам покупателям и делать более привлекательные для них инвестиции, на наш взгляд, также говорит рекордный в 2008 г. размер мультипликатора (1,46). В частности, заметим, что в 2008 г. 29,7 % оффсетных транзакций (по фактической стоимости) было связано с передачей технологий (в 2007 г. – 18,9 %). За 16 лет более высокий показатель был зафиксирован только в 2005 г., когда фактическая стоимость транзакций по передаче технологий составила 31,4 % от общей. При этом ценность переданных технологий для страны-покупателя в 2008 г. была гораздо выше, чем в 2005 г. Об этом можно судить по значениям мультипликатора для этого вида транзакций: в 2005 г. мультипликатор для транзакций по передаче технологий равнялся 1,01, тогда как в 2008 г. он составил 1,52. Собственно если взять стоимость транзакций по передаче технологий с учетом мультипликатора, то в 2008 г. она составила 31,1 % от общей, и это самый высокий показатель за 16 лет.

Таким образом, доля оффсетов в американской торговле ВВТ в 2008 г. упала, однако их ценность для стран-покупателей возросла. Тем не менее пока нельзя сказать, является ли это началом новой тенденции или же исключением из правил.

### **Оценка влияния на ОПК**

Влияние оффсетной практики на состояние и потенциал американского ОПК авторы доклада анализируют по трем категориям:

- влияние на экономику страны в целом;
- влияние на технологическое лидерство;
- влияние на производственные возможности.

По итогам анализа авторы не дают никаких выводов и рекомендаций о том, как США следует совершенствовать практику использования оффсетов в торговле ВВТ. Это объясняется тем, что официально американское государство относится

к оффсетам негативно, считая их «экономически неэффективным и искажающим торговлю» инструментом<sup>5</sup>. Однако оффсеты сегодня – это рыночная необходимость; а заключение новых контрактов без вступления в оффсетные договоренности часто невозможно. В связи с этим, похоже, основная цель проведенного в докладе анализа – это держать «руку на пульсе», чтобы вовремя отследить, когда минусы от оффсетов перевесят плюсы, и дать знать об этом правительству.

### **Влияние на экономику**

Для оценки влияния оффсетов на экономику США авторы используют межотраслевые балансы системы национальных счетов (I/O Accounts). Эта система позволяет понять, сколько должна затратить каждая отрасль экономики США, чтобы произвести 1 долл. стоимости, например, в отрасли авиастроения. Таким образом, можно оценить, какой будет загрузка американской экономики в целом, если, например, авиастроительное предприятие получит заказ в 100 млн долл.

Исходя из этого, авторы доклада составили уравнение, где считают:

- плюсом – загрузку экономики США в рамках выполнения экспортных военных контрактов, подписанных благодаря использованию оффсетной практики;
- минусом – упущенную выгоду для американской экономики из-за необходимости выполнения оффсетных обязательств и соответственно загрузки иностранной промышленности.

Для упрощения в докладе анализируется только аэрокосмическая отрасль, на которую приходится более 80 % стоимости всех контрактов на поставку ВВТ. Также авторы доклада берут не все виды оффсетных транзакций, а только те, по которым есть наиболее полная и точная статистика – это совместное производство, лицензионное производство, субподряды и закупки.

Как видно из таблицы 4, благодаря выполнению экспортных контрактов на поставку ВВТ (подписание которых было связано со вступлением в оффсетные соглашения) в 2005–2008 гг. аэрокосмические компании США заработали 16,88 млрд долл. Это обеспечило другие американские предприятия заказами на 20 млрд долл. С другой стороны, для закрытия оффсетных обязательств американские компании инвестировали в страны-покупатели 5,9 млрд долл. В связи с этим упущенная выгода прочих отраслей промышленности США составила 7,55 млрд долл. Таким образом, чистая дополнительная загрузка американской экономики составила не 20 млрд, а только 12,45 млрд долл. (в 2007 г. – соответственно 18,36 млрд и 9,16 млрд долл.), что, исходя из средней выработки на одного рабочего, создало дополнительно 64,5 тыс. рабочих мест (в 2007 г. – 44,3 тыс.). Иными словами, оффсеты дают американской экономике больше, чем отнимают.

Таблица 4. Влияние оффсетов на экономику США по итогам 2005–2008 гг. (на примере аэрокосмической отрасли)

Показатель	Производство самолетов	Производство двигателей	Производство комплектующих и сопутствующего оборудования	Всего
Выручка аэрокосмических предприятий от выполнения военных контрактов, обремененных оффсетными обязательствами, млн долл.	10 479,0	485,4	5920,2	16 884,6
Необходимый вклад других отраслей для выполнения этих контрактов, млн долл.	11 540,8	796,1	7665,1	<b>20 002,0*</b>
<b>минус</b>				
Всего закрыто оффсетных обязательств (выполнено оффсетных транзакций), млн долл.	1235,3	419,9	4246,9	5902,2
Необходимый вклад других отраслей для выполнения этих транзакций, млн долл.	1360,5	688,7	5498,6	<b>7547,8*</b>
<b>равно</b>				
Чистая дополнительная нагрузка экономики, млн долл.	10 180,3	107,4	2166,5	<b>12 454,1</b>
Средняя выработка на одного работника, тыс. долл. (в 2003–2006 гг.)**	197,7	198,9	161,3	–
Дополнительные рабочие места, шт.	51 492	540	13 433	<b>64 464</b>

\* – предприятия аэрокосмической отрасли производят как «аэрокосмическую» продукцию, так и «неаэрокосмическую». Однако таблицы межотраслевых балансов (I/O Accounts) не разделяет необходимые затраты других отраслей на «аэрокосмические» и «неаэрокосмические». Этим и объясняется превышение затрат (вклад других отраслей) над выручкой аэрокосмической отрасли.

\*\* – на момент подготовки доклада данных за 2007 и 2008 гг. не было.

**Примечание.** Все в текущих ценах. Итоги могут не совпадать вследствие округлений.

**Источник:** по данным доклада.

## Влияние на технологическое лидерство

Для оценки влияния оффсетов на технологическое лидерство в докладе сравнивается стоимость оффсетных транзакций по передаче аэрокосмических технологий с общими расходами аэрокосмической отрасли США на НИОКР. Последние несколько лет соотношение не превышало 10 % (см. таблицу 5), что у авторов доклада не вызывает опасений. Хотя такая оценка не позволяет отследить уровень передаваемых технологий, авторы ссылаются на то, что на экспорт вряд ли будут предложены наиболее совершенные разработки. В любом случае экспорт технологий в США лицензируется и утечка критически важных разработок за границу из-за использования оффсетных соглашений маловероятна, утверждается в докладе.

## Влияние на производственные возможности

Минобороны США желает, чтобы национальный ОПК был не только надежным, но и экономически эффективным. В этой связи оно приветствует международную кооперацию в сфере производства ВВТ и подписало меморандумы о взаимопонимании в области закупок вооружений с 21 страной. Меморандумы обеспечивают прозрачность систем закупок и рынков вооружений стран-участниц.

Однако даже с учетом этого закупки американского минобороны за рубежом невелики. В 2008 ф.г., по оценкам самого военного ведомства, его общие закупки составили 153,44 млрд долл. Из них только 8,5 млрд долл. (5,2 %) было потрачено на иностранные приобретения (в 2007 г. – 140 млрд и 10,32 млрд долл. соответственно).

Таблица 5. Доля стоимости оффсетных транзакций по передаче аэрокосмических технологий в общих расходах аэрокосмической отрасли США на НИОКР

Показатель	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Оффсетные транзакции по передаче аэрокосмических технологий, млн долл.	287,5	547,5	669,5	1479,7	715,7	686,5
Общие расходы аэрокосмической отрасли США на НИОКР, млн долл.	9654,0	15 731,0	13 086,0	15 005,0	16 367,0	18 436,0
Доля оффсетов, %	3,0	3,5	5,1	9,9	4,4	3,7

**Источник:** данные доклада.

Таким образом, по мнению авторов доклада, несмотря на американские инвестиции в промышленность стран-покупателей, последние пока не смогли сколько-нибудь серьезно закрепиться на американском рынке ВВТ. В то же время доклад предостерегает о том, что не стоит недооценивать негативную сторону оффсетов. Из-за необходимости выполнять оффсетные соглашения амери-

канская экономика теряет инвестиции в НИОКР, в образование и обучение рабочей силы, увеличивает конкурентоспособность зарубежных стран. С 1993 по 2008 г. фактическая стоимость выполненных американскими компаниями оффсетных транзакций (читай: инвестиций в зарубежные страны) составила 48,96 млрд долл., которые могли бы быть потрачены в США.

---

<sup>1</sup> Доклад доступен по адресу [http://www.bis.doc.gov/news/2010/14th\\_offset\\_defense\\_trade\\_report.pdf](http://www.bis.doc.gov/news/2010/14th_offset_defense_trade_report.pdf).

<sup>2</sup> По сути, приводимая в докладе стоимость оффсетных транзакций – это стоимость выполненных работ в рамках реализации оффсетных соглашений. Если сравнить с терминологией, используемой при описании российского экспорта ВВТ, то оффсетные соглашения – это контракты, а транзакции – поставки.

<sup>3</sup> В самом докладе об оффсетах такого сравнения не проводится. Данные исследовательской службы Конгресса США об американском экспорте ВВТ приводятся в ее ежегодном докладе Conventional Arms Transfers to Developing Nations. Этот доклад также подробно исследуется Центром АСТ. Последний материал об этом размещен в журнале «Экспорт вооружений», № 4 за 2009 г.

<sup>4</sup> За исключением 1996 г. (когда она составила 56,5 %), 1998 г. (36,4 %) и 2004 г. (48,6 %).

<sup>5</sup> Цит. по докладу об оффсетной практике.