



ФОНД
НАУЧНИ
ИЗСЛЕДВАНИЯ

МИНИСТЕРСТВО НА ОБРАЗОВАНИЕТО И НАУКАТА

Списание за наука

„Ново знание”

ISSN 2367-4598 (Online)

Академично издателство „Талант“

Висше училище по агробизнес и развитие на

регионите - Пловдив

New Knowledge

Journal of Science

ISSN 2367-4598 (Online)

Academic Publishing House “Talent”

University of Agribusiness and Rural Development -

Bulgaria

<http://science.uard.bg>

PERSPECTIVES FOR USE OF THE OFFSET DEALS

Nikolay Nichev

Vasil Levski National Military University – Veliko Tarnovo, Bulgaria

Abstract: Competition for redistribution of the global arms market acquires new forms, using the full arsenal of economic and non-economic methods. In this light, offset contracts are part of normal commercial relations and are increasingly seen as a new and very effective marketing mechanism to conquer new market share or maintain traditional markets. The article examines the state of the market for defense products, the nature of offset, offset activity governing bodies and characteristics of the offset.

Keywords: offset transactions, market of defense products

ПЕРСПЕКТИВИ ЗА ИЗПОЛЗВАНЕ НА ОФСЕТНИТЕ СДЕЛКИ

Николай Ничев

Национален военен университет „Васил Левски“ – Велико Търново

Резюме: Конкуренцията за преразпределение на световния оръжен пазар придобива нови форми, като се използва пълният арсенал от икономически и неикономически методи. В тази светлина офсетните договори са част от нормалните търговски отношения и все повече се разглеждат като нов и доста ефективен маркетингов механизъм за завладяване на нови пазарни позиции или запазване на традиционните пазари. В статията се разглеждат състоянието на пазара на отбранителни продукти, същността на офсета, органите, регулиращи офсетната дейност, и особеностите на офсета.

Ключови думи: офсетни сделки, пазар на отбранителни продукти

ВЪВЕДЕНИЕ

Конкуренцията за преразпределение на световния оръжен пазар придобива нови форми, като се използва пълният арсенал от икономически и неикономически методи. В тази светлина офсетните договори са част от нормалните търговски отношения и все повече се разглеждат като нов и доста ефективен маркетингов механизъм за завладяване на нови пазарни позиции или запазване на традиционните пазари.

На фона на протичащите в ЕС процеси на отказ от офсета, в световен мащаб все още съществуват силни национални интереси от запазване на офсета като форма и инструмент за придобиване на съвременни отбранителни продукти. С офсетните си политики страните се стремят да придобиват въоръжение, техника и технологии и да насърчават инвестиционната активност за развитие на националните си отбранително-технологични индустриални бази.

РАЗВИТИЕ НА ПАЗАРА НА ОТБРАНИТЕЛНИ ПРОДУКТИ

Анализът на научните разработки позволява да се твърди, че към основните устойчиви тенденции на развитието на съвременния световен пазар на отбранителни продукти се отнасят:

- Намаление на платежеспособното търсене от страните от третия свят в резултат от влошаване на икономическите ситуации в тези страни и от съкращаването на финансовите помощи от западните държави и на безвъзмездните доставки на отбранителни продукти от Русия.

- Наситеността на пазара с отбранителни продукти в резултат на края на Студената война и съкращаване на производството от водещите световни производители на отбранителни продукти както и предлагането на свалени от експлоатация, но годни за употреба отбранителни продукти.

- Неустойчиво икономическо положение на държавите купувачи на отбранителни продукти в сравнение със държавите продавачи;

- Рязкото поскъпване на всяко ново поколение отбранителни продукти в резултат на развитието научно-техническия прогрес и повишено търсене на всички видове модернизации на вече закупени отбранителни продукти;

- Постепенното увеличаване на дела на националната промишленост за задоволяване на нуждата от отбранителни продукти, в резултат на което се преминава от закупуване на готови отбранителни продукти към закупуване на лицензии за производство съвременни военни технологии и отбранителни продукти.

- Нарастването на интензивността на геополитическите процеси, изменение на исторически наложените сфери на влияние на традиционните държави производители на отбранителни продукти и появата на световния пазар на отбранителни продукти на нови държави производители довеждат до изостряне на конкуренцията между традиционните и новите производители на отбранителни продукти.

- Изместване на търсенето от блискоизточния пазар към пазара на Източна и Югоизточна Азия. Спецификата в развитието на пазара на отбранителни продукти в тези региони се обуславя от значителния ръст в развитието на редица държави, който им дава възможност да акумулират допълнителни финансови ресурси и наличието на потенциални конфликтни зони. Стремелът на тези държави е не само да придобият съвременни системи въоръжение и техника, но и да участват в техните производства и обслужване и на тази основа да развият национална високотехнологична промишленост.

- Нарастване на ролята на ООН и на необходимостта от спазването на международните санкции на ООН по отношение на налагане на ембарго върху доставките на отбранителни продукти в определени региони.
- Борба с международния тероризъм и доминиращо положение на САЩ не само като водещ износител на отбранителни продукти, но и като страна, срещу която тези продукти могат да бъдат използвани.
- Националните бюджети за отбрана със значителни затруднения финансират продукти от най-високо качество.
- Търговията с въоръжения и техника е пряко свързана с провежданата национална политика на страната износител. Приоритетите на националните външни политики могат да доведат до положение, при което да се прекратят доставките на отбранителни продукти към други държави [9].

ОФСЕТА КАТО СПЕЦИФИЧЕН ВИД ИКОНОМИЧЕСКА ДЕЙНОСТ

Множество изследователи споделят схващането, че „офсет“ е събирателно понятие за широк спектър от промишлени и търговски практики. Офсетните споразумения са често срещани в продажбите на отбранителни продукти, като се забелязва устойчива тенденция за увеличаване на техния дял като процент от световния износ и на честотата и размера на офсетните споразумения. Развитите страни с утвърдени индустрии използват отбранителните офсетни сделки за насочване на дейностите или технологиите към отбранителните бизнес организации. Страните с новоиндустриализирани икономики използват едновременно военни и търговски офсетни сделки, които включват и трансфер на технологии [6].

Министерството на отбраната на Р България дава следното определение „офсетът представлява промишлена или търговска компенсация, която българското правителство изисква от чужда фирма, спечелила обществена поръчка за доставка на материални средства и/или услуги за Въоръжените сили и отбраната на страната“ [3]. Офсетът се планира и осъществява чрез Програми за офсет. Програма за офсет е писмено изготвен план за изпълнение на предложени от кандидата за Доставчик задължения за извършване на определени сделки и/или дейности, разглеждани като насрещни преки или непреки компенсации по изпълнение на сключен договор за обществена поръчка. Програмата за офсет е задължение на доставчика, вписва се като условие в договора за доставка и се осъществява чрез поръчки за българската промишленост и/или други сделки и дейности от страна на доставчика. Размерът на програмата за офсет се определя като относителен дял от номиналната парична стойност на договора за доставка на материали и/или услуги за Въоръжените сили и отбраната на страната и не може да бъде по-малък от 20% (като отношение на номиналната парична стойност на офсета и договора за доставка) и не по-малък от 60% (като отношение на офсетните ползи, определени по Методиката за оценка на критерий „Програма за офсет“ и номиналната парична стойност на договора за доставка).

ВИДОВЕ ОФСЕТНИ СДЕЛКИ

От анализа на достъпната литература се налага изводът, че офсетните сделки се подразделят основно на два вида:

1. Директен /пряк/ офсет. Тези сделки се осъществяват от износителя в интерес на развитието на отбранително-индустриалната технологична база чрез реализация на офсетни проекти или офсетни програми, непосредствено свързани с доставката на отбранителни продукти и тяхната последваща експлоатация от въоръжените сили на страната вносител. Тези сделки имат за обект въоръжение и военна техника и обикновено приемат формата на производство по лиценз, трансфер на технологии,

инвестиции, кредитна помощ, обучение, съвместно производство, наемане на подизпълнител и други.

2. Индиректен /косвен/ офсет. Това са сделки, които не са свързани непосредствено с доставката на отбранителни продукти. Тези сделки имат за обект доставка на стоки и услуги, които не са свързани с военни изделия в рамките на търговското съглашение и обикновено приемат формата на производство по лиценз, трансфер на технологии, инвестиции, кредитна помощ, обучение, покупки и други [8].

В основата на производството по лиценз стои предоставянето на производствени технологии, ноу-хау и др. между предприятия и обикновено то обхваща производството на отделни части или компоненти на отбранителни продукти и рядко производство на цели системи въоръжение и военна техника. Тази форма на офсетните сделки се базира на търговски договорености между производител от страната износител и предприятие от страната вносител и се отнася както към прекият офсет, така и към косвения офсет.

Съвместното производство се заключава в производство на отбранителни продукти чрез предоставяне на необходимата технология за съответното производство въз основа на правителствени договорености между двете държави. Съвместно производство се реализира само като пряк офсет.

Подизпълнителят се ангажира с производство на резервни части, възли, детайли и компоненти за въоръжение и военна техника извън територията на страната доставчик. Наемането на подизпълнител не е обвързано с предоставянето на лицензии за техническа информация и обикновено се реализира чрез сключване на преки търговски договори между подизпълнителя и производителя.

Покупките винаги се отнасят към косвените офсетни сделки и представляват покупка и последваща доставка на готови отбранителни продукти от получателя на офсета.

Инвестициите възникват вследствие на офсетно споразумение и не са свързани с продажбата на отбранителни продукти. Най-често този вид инвестиции са под формата на капитални вложения, разширяване на дъщерни предприятия или създаване на съвместно предприятие в чужда държава.

Кредитната помощ включва преки заеми, брокерски заеми, гаранции по заеми, съдействие за постигане на благоприятни условия за плащане, кредитни отсрочки и пониски лихви. Кредитната помощ може да бъде както косвена, така и пряка офсетна сделка.

Технологичният трансфер обхваща предаването на технологии, които са резултат от офсетна договореност и може да приема формата на осъществяване на изследователска дейност зад граница, предоставяне на техническа помощ на предприятия, повишаване квалификацията на персонала, предоставяне на технически данни, съвместно ползване на лицензи и патенти и други дейности, които са предмет на търговски договорености между производителя и получателя на технологията.

Сделките за обучение са свързани с обучение на персонал за производство или експлоатация на договорените в офсетната сделка отбранителните продукти. Те могат да бъдат насочени към такива области като информационните технологии, чуждоезиково обучение, подобряване на техническата грамотност, управлението на жизнения цикъл на отбранителният продукт и др.

РЕГУЛАТОРНИ ОРГАНИ

С оглед особеното значение на офсет договорите законодателствата на някои държави упълномощават точно определени органи да решават въпросите, свързани с офсета. В част от държавите се създават специализирани органи. Техните функции са

изцяло свързани дейностите по офсета. Такива страни са Полша, Унгария, Словения, Австрия, Гърция, Чехия и Литва. В останалите държави – Дания и Турция, няма подобен орган със специализирани функции. Всички дейности по офсета се възлагат като допълнителни правомощия на държавни органи.

В България няма специален закон за офсета. Тази дейност попада в сферата на действие на Закона за обществените поръчки (ЗОП), който регламентира основните принципи, условията и реда за тяхното възлагане. Обществените поръчки по чл. 13, ал. 3 от Закона за обществените поръчки се регламентират на подзаконово ниво в Наредба за критериите и реда за определяне наличието на основни интереси в случаите по чл. 13, ал. 1, т. 13, букви „а“, „е“ и „ж“ и чл. 149, ал. 1, т. 2 от Закона за обществените поръчки, които трябва да бъдат защитени при сключване на договор за обществена поръчка или при провеждане на конкурс за проект, ДВ, брой 83 от 21.10.2016 г. С тази Наредба се отменя действащата до този момент „Наредба по чл. 13, ал. 3 от Закона за обществените поръчки (ЗОП) за критериите и реда за определяне на основни национални интереси в областта на сигурността и отбраната по смисъла на чл. 346 от Договора за функционирането на Европейския съюз (ДФЕС) и реда за сключване на договори, приет с Постановление № 180 от 22 август 2013 г. [4]

Важен ресурс за постигане на поставените цели пред офсета е присъствието на надзорен орган, който да следи за изпълнението на офсетния договор, да извършва одити и да предоставя информация на държавата вносител. Не всичките страни имат организации, които могат да произведат висококачествен и независим одит на изпълнението на офсетните споразумения и в края да отговорят на въпроса как офсетите оправдават възложените им надежди. В България съгласно чл. 227 от Закона за обществените поръчки (ЗОП) министърът на финансите осъществява държавната политика в областта на обществените поръчки чрез Агенцията по обществени поръчки [10]. Изпълнителният директор на Агенцията по обществени поръчки осъществява контрол върху изпълнението на договорите и представя на министъра на финансите годишен доклад за дейността на агенцията и за изпълнението на договорите по Закон за обществените поръчки.

ОСОБЕНОСТИ НА ОФСЕТА

Анализът на достъпната литература и изследванията на редица изследователи [2] определят офсета като специфичен вид стопанска дейности със следните негови особености:

1) Дейността, изпълнявана в рамките на офсета, се финансира от износа на отбранителни продукти. От изпълнението на приеманите офсетни задължения зависи икономическото състояние на държавата вносител. Важна задача на вносителите е да се увеличи обема на офсетните програми в отрасли на националната промишленост, които не привличат чуждестранните инвеститори, и получаване на достъп към най-новите технологии

2) Отказът на износителя от изпълняването на офсет в която и да е държава, която прилага офсетната практика, довежда до губенето на сделката за доставка на отбранителни продукти и изключването на възможността за по-нататъшно военнотехническо сътрудничество.

3) Разработване на офсетните програми и изпълнението на офсетните задължения, особено когато то е свързано с предаването на страните-вносителки на високотехнологични способности и технологии с възможна двойна употреба, изисква използването на специално обучен персонал, притежаващ умения в областта на инвестиционните проекти и на теорията и практиката на офсета. Обикновено разработката на конкретна офсетна програма, в зависимост от спецификата в

националните изисквания, обема, вида и съдържанието на изпълнявания офсет, налага създаването на временна работна група, която трябва да притежава съответните знания.

4) Повечето страни износители на отбранителни продукти, работещи на своите традиционни пазари, са склонни да използват предварителни офсетни споразумения. По време на предварителни офсетни споразумения, дълго преди обявяването на тържните условия по очаквана голяма сделка, свързана с придобиването на отбранителни продукти, страните-износители сключват офсетни сделки и започват предварително изпълнение на задълженията. Такава политика дава предимства за фирмите при тяхното участие в основният търг за доставка на оръжие и военно оборудване.

5) Офсетната практика дава определени предимства за фирмите от страните износители във възможно завоюване на пазарен сегмент на нетрадиционен или до този момент недостъпни за тях национални и регионални пазари. Офсетът е забранен по силата на Споразумението за държавни поръчки на Световната търговска организация в близо 45 страни. Споразумението за държавни поръчки определя офсета като мерки, използвани за насърчаване на местното развитие или подобряване на балансните сметки, лицензиране на технологии, инвестиционни изисквания, за борба с търговията или подобни изисквания. Въпреки това се приемат изключения за изключване на обществените поръчки от обхвата на Споразумението за държавни поръчки, ако е необходимо правителството да защити националните интереси и националната сигурност. По този начин се регламентира осъществяването на офсетните сделки [1, 7].

6) В резултат на използването на офсета се увеличава трудовата заетост. Редица държави използват офсетните сделки като инструмент за създаване на работни места.

7) Офсетните сделки се характеризират с висок корупционен риск [5]. Основните причини за това са високите стойности на сделките, самостоятелността на сделките и индивидуалните търговски договорености между страните.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Свиването на основните пазари на продуктите за отбрана в резултат на негативното влияние на икономическите и финансовите кризи в световен мащаб ускорява консолидацията на отбранително-индустриалния сектор. Тенденцията се засилва под въздействие на стратегическите приоритети на ЕС, залегнали в Европейската политика за сигурност и отбрана, Европейската стратегия за сигурност, Европейската стратегия за отбранително-технологична индустриална база и свързаните с тях европейски документи в областта на сигурността и отбраната, както и в резултат на предизвикателствата към индустрията от провеждащата се трансформация на НАТО и необходимостта от концентрация на ресурси за постигане на новите приоритетни отбранителни способности и активи на Алианса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Agreement on Government Procurement, retrived from: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gpr-94_02_e.htm
2. Jurgen Brauer, J. Paul Dunne, Arms Trade Offsets: What do We Know?, 8th Annual Defence Economics and Security Conference University of the West of England, Bristol, June 2004, p. 13-14.
3. Metodika za otsenka na kriteriy "Programa za ofset". MO, Sofia, 2003 (Методика за оценка на критерий "Програма за офсет". МО, София, 2003).

4. Наредба за критериите и реда за определяне наличието на основни интереси в sluhaite по чл. 13, ал. 1, т. 13, букви „а“, „е“ и „ж“ и чл. 149, ал. 1, т. 2 от Закона за obshtestvenite porachki, koito tryabva da badat zashtiteni pri sklyuchvane na dogovor za obshtestvena porachka ili pri provezhdane na konkurs za proekt, DV broj 83 ot 21.10.2016 g. (Наредба за критериите и реда за определяне наличието на основни интереси в sluhaite по чл. 13, ал. 1, т. 13, букви „а“, „е“ и „ж“ и чл. 149, ал. 1, т. 2 от Закона за obshtestvenite porachki, koito tryabva da badat zashtiteni pri sklyuchvane na dogovor za obshtestvena porachka ili pri provezhdane na konkurs za proekt, ДВ брой 83 от 21.10.2016 г.).

5. Terziev V.K., Nichev N.B., Bankov S.M. Corruption and national security. Mezhdunarodny nauchny zhurnal „Innovatsionnaya nauka“ №10-3/2016, ООО „АЭТЕРНА“, Ufa, 2016, p.189-196 (Международный научный журнал „Инновационная наука“ №10-3/2016, ООО „АЭТЕРНА“, Уфа, 2016, с.189-196).

6. Terziev, V., Nichev, N. Ofseta kato spetsifichen vid ikonomicheska deynost. Mezhdunarodna nauchna konferentsia Uniteh'16, Sbornik dokladi, Tom IV, Tehnicheski universitet – Gabrovo, 2016, s. 57 – 62 (Терзиев, В, Ничев, Н. Офсета като специфичен вид икономическа дейност. Международна научна конференция Унитех'16, Сборник доклади, Том IV, Технически университет – Габрово, 2016, с. 57 – 62).

7. Terziev, V., Nichev, N. COMPARATIVE ANALYSIS OF THE APPLICATION OF THE OFFSET IN TRANSACTIONS WITH DEFENSE PRODUCTS. Yuridicheski sbornik, tom XXIII, Burgaski svoboden universitet, Tsentar po yuridicheski nauki, Burgas, 2016, s. 366-373 (Терзиев, В, Ничев, Н. Сравнителен анализ на прилагането на офсета при сделки с отбранителни продукти Юридически сборник, том XXIII, Бургаски свободен университет, Център по юридически науки, Бургас, 2016, с. 366-373).

8. Terziev, V., Nichev, N. Economic characteristics of offset transactions with defense products. Scientific journal „Economics and finance“ EDEX, Madrid, España, 2016, p. 101-106

9. Terziev, V., Nichev, N. Tendentsii v razvitiето na svetovnia pazar na otbrantelni produkti. Yuridicheski sbornik, tom XXIII, Burgaski svoboden universitet, Tsentar po yuridicheski nauki, Burgas, 2016, s. 385-391 (Терзиев, В., Ничев, Н. Тенденции в развитието на световния пазар на отбранителни продукти. Юридически сборник, том XXIII, Бургаски свободен университет, Център по юридически науки, Бургас, 2016, с. 385-391).

10. Zakon za obshtestvenite porachki. V sila ot 15.04.2016 g., obn. Dv. Br.13 ot 16 fevruari 2016g., dop. Dv. Br.34 ot 3 may 2016 g. (Закон за обществените поръчки. В сила от 15.04.2016 г., обн. Дв. Бр.13 от 16 февруари 2016г., доп. Дв. Бр.34 от 3 май 2016 г.).