

ОФСЕТНАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ ИНДИИ: НОВЫЙ ЭТАП В РАЗВИТИИ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА СТРАНЫ

Рязанцева Ирина Ивановна

аспирантка кафедры мировой экономики РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», 117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.

E-mail: i.ryazantseva@mail.ru

В статье определены значимость офсета для страны-импортера продукции военного назначения, а также цели, которые индийское правительство планировало достичь, сделав выполнение офсета обязательным для иностранных поставщиков вооружений и военной техники. Установлена взаимосвязь между офсетом и прямыми иностранными инвестициями в оборонно-промышленном комплексе Индии. Показано влияние офсетных директив на изменение объемов экспорта продукции военного назначения индийскими оборонными предприятиями. Проанализировано участие государственных и частных предприятий оборонно-промышленного комплекса в офсетных соглашениях. Обозначены результаты офсетной деятельности в Республике Индии иностранных поставщиков вооружений и военной техники.

Ключевые слова: офсет, офсетная политика, продукция военного назначения, офсетные обязательства, инвестиции в рамках офсета, оборонно-промышленный комплекс.

OFFSET POLICY OF THE REPUBLIC OF INDIA: A NEW STAGE IN THE DEVELOPMENT OF DEFENCE INDUSTRY OF THE COUNTRY

Ryazantseva, Irina I.

Post-Graduate Student of the Department for World Economy of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow, 117997, Russian Federation.

E-mail: i.ryazantseva@mail.ru

The importance of offset for an arms importer and the purposes which the Indian government planned to achieve making offset mandatory for foreign

arms suppliers are specified. The link between offset and direct foreign investment in defence industry of India is studied. The influence of offset guidelines on the change of export volumes of military products manufactured by Indian defence enterprises is showed. The analysis of the participation of Defence Public Sector Undertakings and defence private companies in offset agreements is given. The results of offset activities of foreign arms suppliers in the Republic of India are defined. It is revealed that offset agreements enable the development of national defence industry of the Republic of India.

Keywords: offset, offset policy, military products, offset obligations, investment within the framework of the offset, defence industry.

Офсет при международных поставках вооружения и военной техники

Международная торговля вооружениями и военной техникой имеет свои особенности, связанные не только с политическими факторами и внутренним регулированием этой области в стране-экспортере, но и такими механизмами как офсет. Офсет представляет собой обязательство, которое страна – экспортер вооружений и военной техники должна выполнить при заключении контракта на поставку продукции военного назначения в соответствии с законодательством страны-импортера.

Впервые офсет стал обязательным условием при сделках на поставку вооружений и военной техники в конце 50-х – начале 60-х гг. XX в., когда западноевропейские страны выдвинули дополнительное требование США организовать в стране покупателя субподрядное и лицензионное производство узлов и агрегатов приобретаемой продукции. Впоследствии офсетная практика стала применяться все большим количеством стран, а способы выполнения офсетных обязательств претерпели изменения. В настоящее время офсетные обязательства в зависимости от офсетной политики страны-импортера могут выполняться следующим образом:

- закупками продукции и услуг у предприятий оборонно-промышленного комплекса страны-импортера;
- организацией совместного или лицензионного производства;
- инвестициями с целью создания дочерних и совместных предприятий;
- передачей технологий;
- оказанием технического содействия (проведение консультаций по эксплуатации, ремонту и техническому обслуживанию поставляемой продукции военного назначения).

В некоторых случаях офсетным законодательством страны – импортера вооружения и военной техники разрешено выполнение офсетных обязательств в гражданских секторах экономики путем инвестиций, создания совместных производств, передачи технологий и реализации образовательных проектов.

Офсетные сделки применяются не только при поставках продукции военного назначения, но и при реализации дорогостоящих правительственных программ закупок гражданской техники, оборудования для промышленных объектов. Именно на рынке вооружений и военной техники они получили наибольшее распространение.

С точки зрения экспортера офсет – это прежде всего дополнительные обязательства, которые сопровождаются определенными издержками, и не только финансового характера. Поставщик продукции военного назначения вынужден согласиться со всеми офсетными требованиями, если он заинтересован в заключение сделки.

Выгоды от офсета для страны-импортера значительны: импортер получает инвестиции, передовые технологии, развивается его оборонная промышленность и научно-исследовательский потенциал, создаются новые рабочие места и производственные мощности, гарантированные заказы, независимость от поставщика во время послепродажного обслуживания, происходит его интеграция в международную торговлю вооружениями и военной техникой. Поэтому все больше стран пытаются решить проблемы развития своего оборонно-промышленного комплекса путем введения офсетных требований для поставщиков вооружений и военной техники.

Цели офсетной политики Республики Индии

В последнее десятилетие Индия стала крупнейшим в мире импортером вооружений и военной техники [8]. Однако закупая продукцию военного назначения у других стран, индийское правительство не оставляет попыток развить национальный оборонно-промышленный комплекс с целью обеспечения потребностей страны. Частью этого плана и стало введение офсетных требований в 2006 г.

Процедурой оборонных закупок – 2006 – были утверждены следующие способы выполнения офсетных обязательств: прямая закупка товаров и услуг у индийских оборонных предприятий; инвестирование в предприятия индийского оборонно-промышленного комплекса и оборонные НИОКР.

Ряд поправок в государственную офсетную политику был внесен в 2012 г. Официально были закреплены вложения инвестиций в вещественной форме, т. е. путем передачи оборудования, уточнены способы выполнения офсетных обязательств, расширен перечень продукции, которая может быть задействована в офсетных проектах.

Директивой по оборонному офсету от 2012 г. были введены мультипликаторы от 1,5 до 3 (повышающие коэффициенты при оценке стоимости офсетных проектов), предоставлена возможность продления срока выполнения офсетных обязательств на 2 года, увеличен срок действия предофсета (выполнение офсетных программ в счет будущих обязательств) до 7 лет, ограничен объем штрафов (до 20%). С 2016 г. данная директива уточнялась, например, был поднят порог наступления офсетных обязательств с 300 крор рупий до 2 000 крор рупий, но корректировок путем выполнения офсетных обязательств не происходило [2].

Проанализируем, каким образом введение офсетных требований повлияло на национальный оборонно-промышленный комплекс.

Прямые иностранные инвестиции в индийский оборонно-промышленный сектор в рамках офсета

До октября 2014 г. Министерство обороны Индии подписало 25 офсетных контрактов на сумму 4,87 млрд долларов [5. – С. 7]. С учетом значительного объема офсетных обязательств и исходя из способов их выполнения, реализация офсетных контрактов должна была обеспечить приток иностранных инвестиций в оборонно-промышленный комплекс, увеличить экспорт продукции военного назначения индийскими предприятиями, а также способствовать получению новых передовых технологий индийской оборонной промышленностью.

По данным Министерства торговли и промышленности Индии, в период с апреля 2000 г. по август 2014 г., прямые иностранные инвестиции в оборонный сектор составили 24,36 крор рупий (или около 4,9 млн долл.), в то время как с августа 2014 г. по март 2015 г. уже было одобрено инвестиций на 96,1 крор рупий (или около 19,33 млн долл. [6. – С. 115].

Отметим, что приток иностранных инвестиций в оборонную промышленность Индии стал значительно расти только в 2014 г. Это во-первых, объясняется тем, что до августа 2014 г. допустимый размер прямых иностранных инвестиций в оборонные предприятия составлял не более 26%. Безусловно, такое ограничение создавало ряд сложностей при реализации масштабных офсетных проектов, соответственно поставщики не всегда могли инвестировать в разные индийские компании в рамках одной офсетной программы и выбирали другие способы выполнения офсетных обязательств. После увеличения разрешенной доли иностранных инвестиций до 49% экспортеры вооружений и военной техники смогли увеличить инвестиции до объемов, необходимых для организации ремонтных и производственных мощностей. Во-вторых, анализ офсетных контрактов показывает, что инвестиции чаще осуществляются путем передачи оборудования, а не путем финансово-

го инвестирования в предприятия оборонно-промышленного комплекса Индии.

Первоначально положения Процедуры оборонных закупок не определяли, в какой форме должны быть сделаны инвестиции – денежной или вещественной. В связи с этим было много дискуссий между индийскими офсетными комитетами и поставщиками вооружений и военной техники. Например, Соглашением между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Индии о поощрении и взаимной защите капиталовложений от 23 декабря 1994 г. инвестиции определяются следующим образом: «капиталовложение означает все виды имущественных ценностей, включая права на интеллектуальную собственность, вкладываемые инвестором одной договаривающейся стороны на территории государства другой договаривающейся стороны в соответствии с его законодательством»¹.

Только в 2012 г. в Директиве по оборонному офсету были закреплены оба способа инвестирования. В пользу инвестиций путем передачи оборудования говорит и тот факт, что не всегда возможна покупка доли в компании, которая полностью принадлежит государству, или для организации производства какого-либо компонента более целесообразно изготовить оборудование предприятием-экспортером и передать его индийскому офсетному партнеру, чем вкладывать денежные средства, а потом на них приобретать данное оборудование.

Статистика, отражающая объем прямых иностранных инвестиций в рамках реализации офсетных проектов в виде передачи оборудования, отсутствует. Тем не менее нельзя недооценивать роль таких инвестиций в развитии производственного потенциала индийских компаний, поскольку именно передача оборудования позволяет индийским предприятиям освоить производство запасных частей, узлов и агрегатов для комплектации поставляемых вооружений и военной техники.

Влияние офсета на экспорт вооружений и военной техники индийскими производителями.

Введение Индией офсетной политики позволило увеличить экспорт вооружения и военной техники. Статистика Стокгольмского международного института исследований проблем мира (СИПРИ) показывает небольшие объемы экспорта продукции военного назначения (рис. 1).

Насколько эти цифры отражают реальную картину индийского экспорта вооружений и военной техники?

Министерство торговли и промышленности Индии публикует экспортные данные в следующих категориях «Вооружения и связанная

¹ URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 07.11.2016).

с ними продукция, запасные части» и «Летательные аппараты, космические аппараты и запасные части». Статистика же, отражающая доли военных самолетов и вертолетов, в открытых источниках не представлена.

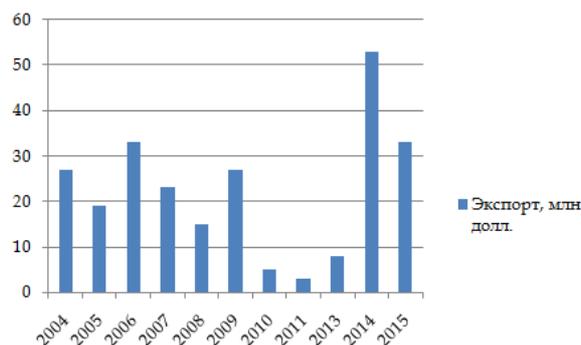


Рис. 1. Военный экспорт Индии в 2004–2015 гг.¹

Еще более сложно оценить влияние офсета в области вооружения и военной техники на данный экспорт, поскольку офсетные требования введены и при закупках в такой сфере, как гражданская авиация. Тем не менее экспорт по кодам 8801–8805 «Летательные аппараты, космические аппараты и запасные части» показывает уверенный рост после введения в 2006 г. офсетной политики (рис. 2).

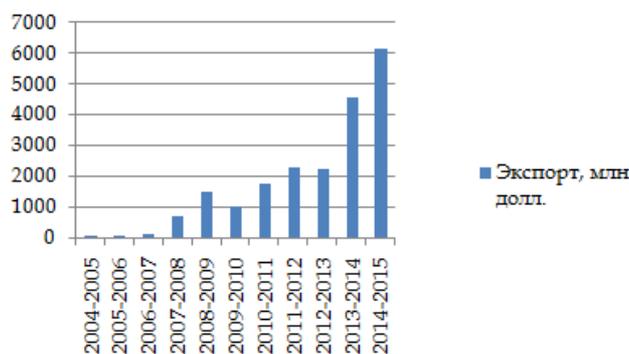


Рис. 2. Экспорт Индии по кодам 8801–8805 «Летательные аппараты, космические аппараты и запасные части» в 2004–2015 гг. [6. – С. 118]

Прежде всего, это объясняется тем, что многие иностранные компании стали организовывать производство запасных частей для своей авиационной техники в Индии. Таким образом, положительный эффект от введения офсета все-таки был достигнут.

¹ URL: <http://armstrade.sipri.org/armstrade/page/values.php>

Значимость офсета для индийской оборонной промышленности

К числу ожидаемых результатов от введения офсета относилось развитие индийской оборонной промышленности (рис. 3). Индийский оборонно-промышленный комплекс представлен государственными и частными предприятиями.

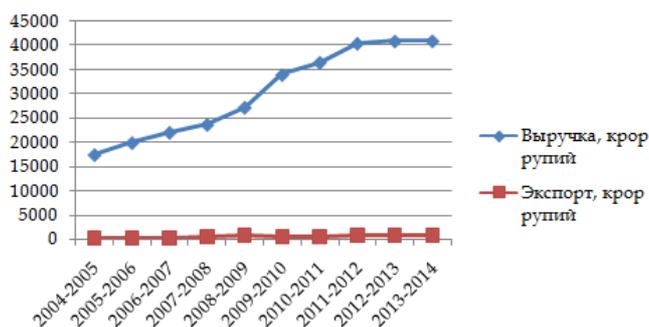


Рис. 3. Основные показатели индийских оборонных предприятий государственного сектора [6. – С. 121]

Как видно из рис. 3, офсет повлиял на рост продаж и экспорта индийских оборонных предприятий государственного сектора. Важно отметить, что часть инвестиций в рамках офсета осуществлялась в виде передачи оборудования, и какую роль данные инвестиции сыграли в росте экспорта и продаж, оценить достаточно сложно. Однако статистические данные крупнейших оборонных предприятий государственного сектора HAL и BEL показывают, что с момента введения офсетных обязательств для стран – поставщиков вооружений и военной техники экспорт обоих предприятий существенно вырос (таблица).

Основные показатели индийских предприятий HAL и BEL*

Год	HAL		BEL	
	Выручка, крор рупий	Экспорт, крор рупий	Выручка, крор рупий	Экспорт, крор рупий
2005-2006	5 341,5	186,2	3 536,3	52,7
2006-2007	7 783,6	270,5	3 952,7	41,4
2007-2008	8 625,3	341,1	4 102,5	57,1
2008-2009	10 373,4	436,6	4 623,7	72,3
2009-2010	11 456,7	204,7	5 219,8	99,4
2010-2011	13 115,5	237,4	5 529,7	161,7
2011-2012	14 204,2	348,3	5 703,6	187,9
2012-2013	14 323,6	382,8	6 012,2	166,1
2013-2014	15 127,9	440	6 174,2	246,2
2014-2015	15 621,6	499,4	6 694,6	358,5

* Источник: [6. – С. 122].

Можно предположить, что офсет не являлся главным движущим фактором роста индийского оборонного экспорта, но определенную роль в увеличении продаж он сыграл. Например, в рамках офсета было организовано производство запасных частей для военной техники, импортируемой индийской стороной. Эти запасные части может покупать Министерство обороны Индии с целью обслуживания приобретенных самолетов и вертолетов. Таким образом, внутренние продажи HAL будут увеличиваться, а роста экспорта не будет.

Частные производители индийского оборонно-промышленного комплекса полагают, что введение офсета должно помочь им в конкуренции с государственными предприятиями, которые получают более выгодные заказы от Министерства обороны Индии. Участие в выполнении офсетных обязательств может обеспечить частным оборонным предприятиям освоение технологий, интеграцию в цепочки поставок вооружений и военной техники, возможность выхода на международный рынок продукции военного назначения. Если в 2006–2007 гг. только 9 компаний получили промышленные лицензии для осуществления деятельности в оборонной промышленности, то в 2007–2008 гг. их число возросло в 4 раза, а к 2015 г. промышленные лицензии получила 251 компания [5. – С. 60]. Крупные частные компании такие, как Larsen & Toubro Ltd., Tata активно производят продукцию военного назначения, но не готовы раскрывать информацию об истинных объемах. Однако есть частные компании, которые подтверждают, что продажи от продукции военного назначения занимают около 90% их бизнеса.

В частном оборонном секторе наблюдается также рост экспорта (рис. 4).

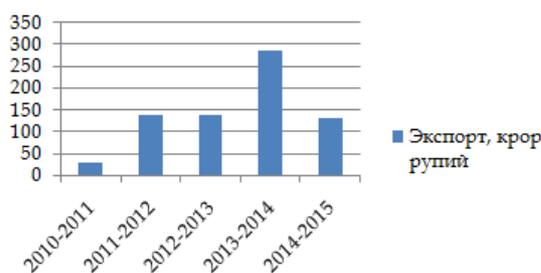


Рис. 4. Экспорт индийских частных оборонных предприятий [6. – С. 123–124]

Именно офсет помог частным компаниям стать более активными игроками индийского рынка продукции военного назначения и получить возможность взаимодействия с ведущими мировыми компаниями – поставщиками вооружения и военной техники. Такие компании, как Alpha Design Technologies Pvt. Ltd., Astra Microwave Products Ltd., Dynamics Technologies Ltd., Elcom Group, L & T, MKUPvt. Ltd. в настоя-

щее время участвуют в выполнении офсетных обязательств, однако офсетная часть в объеме их бизнеса не столь значительна, как это ожидалось. Тем не менее без введения офсетной политики вряд ли оборонный бизнес частных индийских компаний стал бы развиваться столькими стремительными темпами.

Итоги офсетной деятельности в Индии

Бытует мнение, что как только вводятся офсетные требования, оборонная промышленность страны – импортера вооружения и военной техники начнет развиваться ускоренными темпами. Практика же показывает, что получить быстрый эффект от введения офсетной политики непросто. Офсетные обязательства должны быть выполнены в сроки основного контракта на поставку продукции военного назначения. Любой офсетный проект должен быть выполнен с положительным результатом за определенный период времени, иначе офсетные обязательства не будут выполнены полностью и на поставщика будут наложены штрафы. Например, в рамках офсетной программы одобрен проект организации производства комплектующих на мощностях индийской компании (индийского офсетного партнера). Допустим, компания-поставщик начинает его реализовывать сразу после подписания контракта на поставку вооружений и военной техники. Чтобы выполнить проект, необходимо передать документацию, в соответствии с которой это изделие будет изготовлено, и необходимое оборудование для освоения индийской стороной производства продукции, доставить изготовленные комплектующие в страну-экспортера, укомплектовать основную технику этими деталями и обеспечить своевременные поставки. Учитывая временные ограничения, в рамках офсета чаще организуется производство более простых узлов с низким уровнем добавленной стоимости. Это не всегда способствует развитию индийской оборонной промышленности и ее экспортному потенциалу. Кроме того, при сжатых сроках исполнения контракта успешнее можно организовать производство на предприятиях, уже имеющих опыт изготовления подобного рода продукции. В Индии – это оборонные предприятия государственного сектора. Поэтому большинство иностранных компаний стремится выбрать в качестве офсетных партнеров именно государственные предприятия, что не способствует развитию частных.

Кроме объективного фактора времени индийское правительство также переоценило и возможности национального оборонно-промышленного комплекса. Большинство индийских предприятий не были готовы в ускоренном темпе освоить капитальный ремонт поставляемой продукции военного назначения или производство сложных компонентов. Те предприятия, которые могли бы успешно использовать передаваемые технологии, были перегружены другими заказами и не

были заинтересованы в участии в офсетных программах. В результате большинство предлагаемых офсетных проектов сводятся к закупке несложных компонентов и услуг, созданию мощностей по обслуживанию и ремонту (не включая капитальный ремонт), производству тренировочных мощностей.

Положения офсетного законодательства также не способствовали развитию долгосрочного партнерства в рамках офсета. Первоначально был очень узкий перечень компаний, которые могли выступать офсетными партнерами. Впоследствии это требование было отменено. До 2012 г. не было повышающих коэффициентов (мультипликаторов) при оценке офсетных проектов, поэтому стране-экспортеру было не выгодно включать в офсетную программу уникальные проекты, связанные с новейшими технологиями, поскольку такие проекты не имели более высокой офсетной стоимости. Срок действия предофсета (реализация проектов в счет будущих офсетных обязательств) был ограничен двумя годами. Соответственно если в этот срок не ожидалось получения поставщиками новых контрактов, такие проекты не реализовывались.

Получение передовых оборонных технологий индийским оборонно-промышленным комплексом – довольно спорный вопрос. В соответствии с офсетным законодательством передача технологий должна быть без всяких ограничений, что вызывает непонимание со стороны стран-поставщиков продукции военного назначения, так как это часто противоречит их внутреннему законодательству в этой области. Однако это требование появилось в процедуре оборонных закупок в редакции от 2012 г., и индийская сторона не отказалась от него ни в 2013, ни в 2016 г.

Положения индийской офсетной политики не раз подвергались критике как со стороны предприятий Индии, так и поставщиками продукции военного назначения. Тем не менее в рамках офсета были реализованы проекты, которые вряд ли стали бы реальностью без обязательного выполнения офсетных требований. Например, иностранные компании стали переносить производство некоторых компонентов в Индию, изменяя существующую субподрядную цепочку, участвовать в совместных проектах с индийскими оборонными предприятиями, осуществлять совместные НИОКР.

Главным положительным эффектом от офсета остается интеграция индийской оборонной промышленности в международные кооперационные связи при изготовлении продукции военного назначения, поскольку компании, поставляющие вооружения и военную технику, обязаны сотрудничать с индийскими оборонными предприятиями. В долгосрочной перспективе данное партнерство сможет помочь продукции индийского оборонно-промышленного комплекса стать более конкурентоспособной на рынке вооружений и военной техники.

Список литературы

1. Chhibber B., Dhawan R. A Bright Future for India's Defence Industry? – URL: www.mckinsey.com (дата обращения: 30.09.2016).
2. Defence Procurement Procedure – 2006, 2008, 2011, 2013, 2016. – URL: <http://www.mod.nic.in/forms> (дата обращения: 30.09.2016).
3. Karanpreet K. Defence Acquisitions and Offsets. The Road Ahead. – New Delhi, 2013.
4. Laxman Kumar Behera. Critique of India's Defence Offset Guidelines 2012. – URL: <http://www.idsa.in/policybrief/ACritiqueofIndiasDefenceOffsetGuidelines2012> (дата обращения: 07.10.2016).
5. Laxman Kumar Behera. Defence Offsets International Best Practices and lessons For India. – New Delhi, 2015.
6. Laxman Kumar Behera. Indian Defence Industry: an Agenda for Making in India. – New Delhi, 2016.
7. Opportunities in the Indian Defence Sector: an Overview. – URL: <https://www.kpmg.com/ca/en/industry/industrialmarkets/documents/opportunities%20in%20the%20indian%20defence%20sector.pdf> (дата обращения: 14.10.2016).
8. Trends in international arms transfers, 2015. – URL: <http://books.sipri.org/files/FS/SIPRIFS1602.pdf> (дата обращения: 22.11. 2016).

References

1. Chhibber B., Dhawan R. A Bright Future for India's Defence Industry? Available at: <http://www.mckinsey.com> (accessed 30.09.2016).
2. Defence Procurement Procedure – 2006, 2008, 2011, 2013, 2016. Available at: <http://www.mod.nic.in/forms> (accessed 30.09.2016).
3. Karanpreet K. Defence Acquisitions and Offsets. The Road Ahead. New Delhi, 2013.
4. Laxman Kumar Behera. Critique of India's Defence Offset Guidelines 2012. Available at: <http://www.idsa.in/policybrief/ACritiqueofIndiasDefenceOffsetGuidelines2012> (accessed 07.10.2016).
5. Laxman Kumar Behera. Defence Offsets International Best Practices and lessons For India. New Delhi, 2015.
6. Laxman Kumar Behera. Indian Defence Industry: an Agenda for Making in India. New Delhi, 2016.
7. Opportunities in the Indian Defence Sector: an Overview. Available at: <https://www.kpmg.com/ca/en/industry/industrialmarkets/documents/opportunities%20in%20the%20indian%20defence%20sector.pdf> (accessed 14.10.2016).
8. Trends in International Arms Transfers, 2015. Available at: <http://books.sipri.org/files/FS/SIPRIFS1602.pdf> (accessed 22.11. 2016).