

Международный научно-исследовательский журнал

«Прогрессивная экономика»

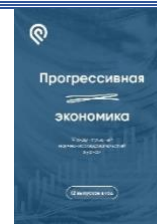
№ 2 / 2025 https://progressive-economy.ru/vypusk_1/offsetnyj-kontrakt-kak-mehanizm-gosudarstvennyh-zakupok-pri-realizacii-infrastrukturnyh-proektov/

Научная статья / Original article

Шифр научной специальности ВАК: 5.2.3

УДК 338.12

DOI: 10.54861/27131211_2025_2_8



ОФСЕТНЫЙ КОНТРАКТ КАК МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ

*Бойчук А.В., советник директора, ФГБУ АГП им. В. И. Кулакова Минздрава
РФ, г. Москва, Россия; Слушатель программы «Доктор государственного
управления – Doctor of Public Administration (DPA)» ИГСУ РАНХуГС*

Аннотация. В статье анализируется природа офсетных контрактов в контексте государственных закупок и инвестиционных договоров. Актуальность темы статьи обусловлена тем, что, во-первых, офсетные контракты становятся наиболее популярными при заключении сделок с целью приобретения товаров услуг при участии государства, во-вторых, в современных условиях договор офсета рассматривается в качестве эффективного инвестиционного инструмента в области госзакупок, способствующего развитию сотрудничества между инвесторами, предприятиями и органами власти. Офсетный контракт рассматривается как соглашение о поставке, которое не только удовлетворяет потребности заказчика, но и накладывает на поставщика дополнительные инвестиционные обязательства. Отмечается, что в российском законодательстве отсутствует четкое определение офсетного контракта, что создает правовые и организационные сложности в его применении. Исследуются обязательства поставщика-инвестора, права заказчика, а также экономические преимущества таких договоров, включая снижение бюджетных расходов за счет более выгодных условий закупок. В статье также освещены проблемы, связанные с реализацией офсетных контрактов, включая жесткость конструкции государственных закупок, ограниченную гибкость условий соглашений и сложность участия аффилированных организаций. Подчеркивается, что, несмотря на значительный потенциал офсетных договоров по сравнению со специализированными инвестиционными соглашениями, спрос на них остается низким, что объясняется высокой стоимостью участия и ограниченным числом потенциальных контрагентов, в то время как крупнейшим участникам рынка заключение множества таких контрактов экономически нецелесообразно.

Ключевые слова: офсетный контракт, государственные закупки, инвестиционный договор, стимулирование производства, взаимодействие с производителем, товары и услуги.

OFFSET CONTRACT AS A MECHANISM OF PUBLIC PROCUREMENT IN THE IMPLEMENTATION OF INFRASTRUCTURE PROJECTS

*Boychuk A.V., Advisor to the Director, FSBI AGP V.I. Kulakov of the Ministry of
Health of the Russian Federation, Moscow, Russia;
Student of the program (DPA) ISSU RANEPa*

Abstract. The purpose of the article is to analyze the nature of offset contracts through the prism of the construction of public procurement and investment contracts. This article characterises an offset contract as an agreement for the supply to meet the needs of a customer and provides for a number of additional investment obligations for the supplier of goods or services, i.e. the contractor, while the customer has obligations to meet the demand for them; the nature of an offset contract is also reflected; it is noted that the Russian legislation does not fix the concept of offset contract; the corresponding obligations of the supplier-investor and the rights of the customer are considered; it is shown that offset contract provides significant budgetary savings, because the cost of purchased products is less than the market price; besides, the problems of offset contract related to its implementation are reflected; it was concluded that despite the fact that the structure of public procurement is rather rigid - the contractual terms are not flexible and do not provide for the possibility of participation of affiliated companies if certain requirements are met, offset contracts have a great potential compared to special investment contracts, but there is little demand for such a contract among participants, as there are few potential participants and the amount of participation is large. In addition, it is unprofitable for the largest participants to sign offset contracts in large quantities.

Keywords: offset contract, public procurement, investment contract, production stimulation, interaction with the producer, goods and services.

JEL classification: G28, H54, R42.

Для цитирования: Бойчук А.В. Офсетный контракт как механизм государственных закупок при реализации инфраструктурных проектов // Прогрессивная экономика. 2025. № 2. С. 8–20. DOI: 10.54861/27131211_2025_2_8.

Статья поступила в редакцию: 30.01.2025 г. Одобрена после рецензирования: 04.02.2025 г. Принята к публикации: 05.02.2025 г.

For citation: Boychuk A.V. Offset contract as a mechanism of public procurement in the implementation of infrastructure projects // Progressive Economy. 2025. No. 2. pp. 8–20. DOI: 10.54861/27131211_2025_2_8.

The article was submitted to the editorial office: 30/01/2025. Approved after review: 04/02/2025. Accepted for publication: 05/02/2025.

Введение

Актуальность темы статьи обусловлена несколькими ключевыми факторами. Во-первых, офсетные контракты становятся одним из наиболее востребованных инструментов при заключении сделок, направленных на приобретение товаров и услуг с участием государства [1]. Во-вторых, в современных условиях офсетный контракт рассматривается как важный инвестиционный механизм, способствующий развитию партнерства между государством, инвесторами и предприятиями [2]. В-третьих, офсетные соглашения играют стратегическую роль в реализации инфраструктурных проектов, обеспечивая долгосрочное финансирование и привлечение передовых технических решений, что актуально в условиях ограниченности бюджетных средств и в-четвертых, применение офсетных контрактов позволяет снизить зависимость от импортных поставок, способствуя развитию отечественных производственных мощностей.

Однако несмотря на значительный потенциал, в российском законодательстве отсутствует четкое правовое регулирование офсетных контрактов, что создает неопределенность для участников рынка и требует дальнейшего научного осмысления. Следовательно, изучение природы офсетных контрактов в контексте государственных закупок и инвестиционных договоров является важным шагом для совершенствования механизмов их реализации и повышения эффективности государственного управления. Таким образом, *целью* статьи является анализ природы офсетных контрактов сквозь призму конструкции госзакупок и инвестиционного договора.

Обзор литературы

Договор офсета представляет собой соглашение о поставках продукции или услуг, согласно которому поставщики берут обязательства в отношении реализации инвестиций. Данный термин происходит от англ. «offset» («компенсация», «возмещение»). Сущность договора офсета заключается в следующем: инвестор на себя берет обязательство в отношении самостоятельной организации производственной деятельности за свой счет, а также в течение периода действия соглашения (не превышающий 10 лет) осуществлять поставки на территории субъекта [1]. В Российской Федерации офсетные договора стали заключать начиная с 2016 года, после того как были внесены соответствующие изменения в закон о государственных закупках (далее – 44-ФЗ) [12]. Понятие офсетного контракта российское законодательство не содержит. Взамен него используют такое понятие, как «государственный контракт». Поставщик при оформлении вышеуказанного соглашения на себя берет обязательства в области инвестирования в организацию либо развитие производственной деятельности на территории определенного субъекта [2].

Офсетный контракт обеспечивает существенную экономию средств бюджета, поскольку стоимость приобретаемой продукции бывает меньше рыночной. В этом отношении мы согласны с А.А. Кугачом и В.В. Кугачом [5],

отмечающими, что договор офсета – это своего рода модель разграничения рисков, в основе которых лежит достижение результатов.

Минимизировать стоимость закупки (сделать лекарственные средства доступными для населения) в течение продолжительного интервала времени – главная цель оформления долгосрочных офсетных соглашений с производителями (поставщиками и офсетных контрактов) [4]. Таким образом приведенные аргументы обуславливают сущность офсетных контрактов, однако, несмотря на актуальность их использования, природа контрактов не в полной мере ясна.

Материалы и методы

Для изучения природы офсетных контрактов были использованы структурно-системный, функциональный, синергетический и логический методы исследования, которые позволили определить основные аспекты природы исследуемых контрактов. Исследование выполнено также на материалах, опубликованных на официальных информационных ресурсах города Москвы.

Результаты и обсуждение

Договор офсета, по определению Минфина представляет собой соглашение о поставке товаров или оказании услуг. Данный документ одновременно предусматривает дополнительные инвестиционные обязательства для поставщика и удовлетворяет потребности исполнителей (клиентов) [4]. На официальном сайте Правительства столицы представлено определение, согласно которому договором офсета называется двустороннее соглашение между поставщиком и заказчиком [6]. Первая сторона встречается с обязательствами в области поставок продукции (услуг), тогда как вторая обязана спрос обеспечивать.

Главными направлениями применения договоров офсета выступают обычно оборонная и авиационная отрасли промышленности. Государства в вышеуказанной ситуации заявляют требование о том, чтобы юридические лица – поставщики на территории своих стран осуществляли определенный объем производства. Консорциум экспертов ФОК и You & Partners [9] отмечает, что под договором офсета нельзя понимать госконтракт с рядом обязательств, возлагаемых в области основания, развития или освоения производства товаров на территории региона на инвесторов.

Рассмотрим природу договора офсета, взяв за пример международные соглашения, тем более что, учитывая сегодняшнюю политическую обстановку и события на Украине, вопрос об импортозамещении стоит весьма остро. А. Беглов [3] отмечает, что офсетный контракт способствует стимулированию национального производства. Прежде всего, данный инструмент применяется для получения жизненно важных лекарств, чтобы ими были обеспечены в достаточном количестве льготные категории граждан с такими заболеваниями, как онкология, сердечно-сосудистые заболевания или сахарный диабет.

В ВТО отмечают тот факт, что договоры офсета на практике могут закреплять перечень любых обязательств (условий), способствующих совершенствованию экономики страны – получателя или увеличению межгосударственного потока финансовых средств [8]. Одновременно с локализацией производственной деятельности исследуемые соглашения включают многочисленные инвестиционные транши. Помимо этого, офсетные соглашения позволяют заключать взаимовыгодные сделки, передавать современные технологии и др. с целью обеспечения стабильного экономического роста [14].

Например, сегодня «Рособоронэкспорт» практически все договоры заключает в нацвалюте мировых держав-партнеров или в рублях [7]. Россия больше практически не продает оружие за американские доллары. С точки зрения Хмелева И., контракты, заключенные РФ с другими мировыми державами, свидетельствуют об отсутствии детально разработанной правовой базы, которая бы предусматривала транспарентность ограничений и других условий исследуемой разновидности соглашений [13]. Данное обстоятельство препятствует развитию анализируемого института в части реализации продукции оборонной промышленности.

В некоторых договорах офсета запрещены поставки продукции, произведенной не на указанном в тексте соглашения объекте. Таким образом, важно учитывать этот нюанс при согласовании условий договора, в частности максимально характеризующие особенности проекта положения. Следовательно, при невыполнении поставщиком-инвестором обязательств заказчик наделяется правом его исключить из спецреестра поставщиков. Однако важным является вопрос: в вправе ли вносить изменения в обязательства по объему закупаемых у поставщика-инвестора товаров в случае невыполнения последним своих обязательств в полном объеме? В рамках реализации вышеуказанных предписаний могут возникнуть проблемы, когда сторонами этот порядок не был установлен в офсетном контракте. В государственном соглашении запрещено изменять условия без учета согласия сторон.

Проанализируем специфику договора офсета. Во-первых, срок его действия – максимум 10 лет. Во-вторых, совокупный объем инвестиционных траншей должен составлять не меньше 1 млрд. руб. В-третьих, предприятие за счет собственных инвестиций должно на практике стать единственным юридическим лицом, поставляющим продукцию, произведенную на территории субъекта, для удовлетворения спроса органов власти. В различных источниках содержится информация о том, что договоры офсета рассматривать следует в качестве временных («пилотных») проектов, которые позволяют установить, в какой степени предложенное решение жизнеспособно [10 и др.]. Проекты принимаются лишь при их успешной апробации. В столичной мэрии отметили, что в рамках реализации анализируемых соглашений инвесторы открывают новые производства. Город принимает на себя обязательства по приобретению продукции на протяжении

определенного периода. Данный вид соглашений 4 года назад еще не получил широкое распространение в регионах РФ.

В вышеуказанный период официально зарегистрировано было лишь 5 договоров офсета в г. Москва и Московской области в области производства пищевой продукции, лекарственных средств, а также товаров медицинского назначения. В соответствии с законодательной новеллой федерального уровня, возможным стало оформление долгосрочных соглашений на несколько лет. Поставщики берут обязательства и по передаче городу произведенной продукции, и по открытию производств на его территории за свой счет.

Договоры офсета с 2022 года стали заключаться, главным образом, в целях приобретения услуг. Ефимов В., вице-мэр г. Москва, заявил о том, что услуги связи относятся к перспективным направлениям применения договоров офсета (в частности, формирование инфраструктуры функционирования сетей 5G на территориях городов), а также услуги экзопротезирования, утилизации и переработки отходов [6]. Инвесторы, планирующие продавать городам услуги, берут обязательства по совершенствованию (созданию) объекта для предоставления указанных в договоре офсета услуг. Изучая вопросы, связанные с заключением офсетных контрактов, можно выделить два ключевых аспекта. Первый аспект – это стоимость заключения контракта: она остается неизменной в течение долгого времени для офсетных контрактов. Для многих это сопряжено с определенными рисками, как, например, перебои или же полное прекращение поступления сырья, изменение логистических путей поставок и т.д. Второй аспект — это крайне малое число офсетных контрактов в соответствии с Федеральным законом № 44. С учетом современных реалий, по всей стране заключено менее 50 таких контрактов, причем большинство из них представляют собой либо единственные заявки, либо недостигнутые процедуры.

Анализируя заключенные офсетные контракты, можно отметить, что природа конкурса в контексте заключения офсетных контрактов проявляется в некотором роде двойственно. Инвестор, с которым велись переговоры и который намерен инвестировать в проект, обязан пройти через конкурсные процедуры. Чтобы разрешить данное противоречие, кажется, следует вводить дополнительные компоненты из других моделей долгосрочных контрактных отношений, адаптировав их под условия российских офсетных контрактов.

При заключении офсетного контракта ярко видна его ориентированность на сотрудничество в фармакологической отрасли. Во всех остальных отраслях данное сотрудничество затруднено малой практикой и отсутствием проработанных механизмов и инструментов. В случае, если заказчик заключает офсетный контракт для использования строительных материалов или сырья, предоставленных в рамках контракта, то при реализации строительных проектов в регионе ему стоит тщательно проработать условия как офсетного соглашения, так и контрактов на

выполнение всего диапазона работ с учетом специфики распределения рисков, связанных с использованием материалов заказчика подрядчиками.

Инвестор, заключивший соглашение, не только развивает и обновляет производственные мощности для обеспечения поставок, но также осуществляет строительство или модернизацию объектов, необходимых для предоставления услуг в интересах государства.

К современным рискам можно отнести высокий стартовый капитал для организации производства новой продукции для заключения офсетного контракта. Так же сюда можно отнести и проблемы с поставками сырья и оборудования, осложнившихся по причине ввода ряда санкций против РФ. Существует также проблема с использованием контрактов. В текущей ситуации важно расширить область действия офсетных контрактов, распространив их не только на продукцию промышленности, но и на любые товары, производство которых было создано, обновлено или освоено на территории России.

Еще к недостаткам современного офсетного контракта можно отнести, что в системе офсетного контрактования практически отсутствует конкуренция. И в связи с непрерывно меняющимися реалиями в структуре работы поставщиков (в основном, по причине проблем с логистикой), сложно найти тех, кто был бы согласен работать с заказчиками в долгу.

Другой проблемой в системе заключения контрактов стоит назвать ориентированность только на крупные суммы заказов. Для популяризации офсетного контракта необходимо снизить порог «вхождения» для заключения сделок. Основная масса офсетных контрактов заключается в рамках сотрудничества и государственных заказов в области фармацевтики. В Москве взаимодействие с фармацевтическими компаниями по офсетной модели продолжается на протяжении нескольких лет. Ниже представлена схема, показывающая долю применения инвестиционных механизмов офсетных контрактов по различным отраслям.

Неудивительно, что почти все офсетные контракты в России сосредоточены в фармацевтическом секторе или его смежных областях, поскольку стартовые шаги в этом направлении были связаны именно с фармацевтикой, которая является одним из крупнейших рынков и располагает почти максимальным бюджетом в стране.

Использование офсетных контрактов требует внимательного подхода, поскольку их некорректное применение может способствовать усилению региональных диспропорций в Российской Федерации. Особенно актуально это рискует стать для менее обеспеченных субъектов страны. Подобная практика может привести к тому, что регионы, уже имеющие достаточно ресурсов и развитую инфраструктуру, будут получать дополнительные преимущества благодаря привлечению новых производственных мощностей. Это усиливает разрыв между регионами, углубляет региональное неравенство и препятствует созданию условий для сбалансированного развития всей страны.

Анализируя недостатки системы реализации офсетных контрактов, следует отметить, что их оценка остается одной из основных проблем, которая заключается в том, что рекомендации не пересматриваются по результатам оценки хода и результатов исполнения действующих контрактов не всегда учитываются при оценке действительности, что не позволяет адаптировать и конкретизировать методы оценки действительных договоров.

К проблемам реализации офсетного контракта относится как высокая конкуренция на рынке (на самих офсетных контрактах, а по отраслям, где офсетный контракт может быть применен), так и отсутствие рабочих шаблонов и необходимость досконально прорабатывать каждый новый офсетный контракт. В современных реалиях большинство офсетных контрактов оформляется в контексте сотрудничества и государственных заказов в области фармацевтики. Москва уже не первый год активно сотрудничает с фармацевтическими производителями, основываясь на офсетной модели. В этом качестве были реализованы три ключевых офсетных контракта на поставку лекарственных средств, заключенные городскими властями с известными игроками на рынке: компаниями «Биокад», «Р-Опра» (частью холдинга «Р-Фарм») и с Московским эндокринным заводом («Эндофарм»). Компания «Биокад» уже начала выпуск медикаментов в соответствии с условиями контракта.

Интерес к офсетным контрактам со стороны фармацевтических компаний виден по расширению географии сделок. К примеру, «Р-Фарм», которая вначале заключила офсетный контракт с московским правительством, теперь вступила в новое соглашение уже с властями Санкт-Петербурга, что подчеркивает масштабирование данной практики и укрепление ее позиций как эффективного инструмента для регионов по привлечению инвестиций в отечественную фармацевтическую промышленность и развитию локального производства.

Можно утверждать, что практика реализации офсетных контрактов в фармацевтической отрасли расширяется, что дает основание уверенно заявлять о выгодах этого типа сотрудничества как для городов, так и для пациентов, поставщиков (фармацевтических разработчиков) и производителей. Офсетные механизмы все чаще применяются в фармацевтическом секторе, превосходя по популярности другие отрасли экономики. Касательно эффективности такого подхода, мы убеждены, что данные инструменты могут и должны применяться еще более широко и систематически, отвечая за развитие медицины и фармацевтики. Решение о привлечении офсетов не должно исключать из процесса ни одного участника рынка, в том числе и разработчиков оригинальных медикаментов.

Особенно актуальным применение офсетов становится в условиях, когда производители сталкиваются с различными внешними проблемами: будь то логистические затруднения, экономическое давление санкций, нестабильность валют или неопределенность спроса из-за политики отдельных государств. В таких обстоятельствах офсетные контракты могут

стать ключевым рычагом для поддержания и даже увеличения объемов производства, обеспечивая стабильность и предсказуемость для всех звеньев фармацевтической цепочки.

Мы полагаем, что текущее регулирование правильной и полной реализации офсетных контрактов препятствует их более широкому применению в фармацевтической сфере. Более того, можно отметить, что оно не создает эффективного правового механизма, поскольку невозможно связать фармацевтические офсетные контракты с современными инвестиционными инструментами (современная фармацевтика не связана с ОЭЗ, а в России отсутствуют фармакологические кластеры и развита практика бизнес-инкубаторов), что не защищает других игроков рынка, например, в тех случаях, когда офсетный контракт безосновательно ограничивает конкуренцию либо может угрожать исключительным правам на интеллектуальную собственность.

К проблемам реализации офсетных контрактов в России связано с множеством опасностей, поэтому мы выделим целую группу факторов, которые оказывают влияние на данные контракты, а именно – риски. Политический риск частично отражается в контрактной документации (часто пункт носит название форс-мажор). Продолжительные нарушения условий контракта, превышающие срок в два месяца, могут привести к его одностороннему расторжению. В такой сценарий частный инвестор, занимающийся строительством производственных мощностей, может столкнуться с увеличением своей уязвимости из-за значительных вложенных средств.

Относительно юридических и нормативных рисков, обусловленных отсутствием стабилизационных оговорок в офсетных договорах, по-разному от соглашений СПИК, возникает необходимость в разработке мер, направленных на минимизацию этих рисков. Это может быть достигнуто путем заключения дополнительных соглашений, которые бы защищали и стимулировали инвестиции, тем самым укрепляя юридическую защиту инвесторов и способствуя улучшению инвестиционного климата. Основопологающим элементом, требующим особого внимания, является риск задержек в выполнении обязательств. Этот аспект под силу контролировать частному партнеру. Своевременное и качественное исполнение обязательств по офсетным договорам лежит на поставщике-инвесторе, так как только после его выполнения контракт переходит к стадии реализации товаров, начинают генерироваться денежные потоки, и поставщик может быть включен в соответствующий реестр. В случае неисполнения или задержки выполнения этих условий, возникает риск недополучения ожидаемых доходов и вытекающих последствий для поставщика.

В контексте характеризуемого офсетного контракта особое значение имеет обязательство поставщика-инвестора по выполнению инвестиционных условий. Особым условием является соблюдение сроков: поставщик-инвестор обязан осуществить взятые на себя инвестиционные обязательства в течение

36 месяцев с момента подписания документа, учитывая иные сроки, оговоренные в соглашении.

Тем не менее, неисполнение обязательств со стороны поставщика-инвестора может повлечь серьезные последствия. В частности, это дает заказчику законное основание для одностороннего расторжения контракта без ведения дальнейших переговоров. Кроме потери важного для общественности продукта, этот шаг влечет за собой и экономические потери для публичного партнера, поскольку он может остаться с не окупленными транзакционными издержками, которые были понесены во время подготовки и проведения процедур тендера. Для предотвращения таких ситуаций и обеспечения прозрачности выполнения инвестиционных обязательств контрактная документация включает положение о праве государственной стороны на создание специальной комиссии. Эта комиссия может состоять из представителей исполнительной власти региона и привлеченных независимых экспертов. Такая мера предназначена для надзора за ходом выполнения инвестиционных работ поставщика-инвестора и для обеспечения дополнительных гарантий соблюдения условий контракта.

Проблема невыполнения контрактных обязательств зачастую связана с рисками, возложенными на частного участника. Любые допускаемые им ошибки напрямую отражаются на итогах контракта. С этой проблемой предлагается бороться путем введения в контрактную документацию специфических штрафных санкций, применимых в случае невыполнения обязательств любой из сторон, что касается поставки товара, включая установленные права, обязанности и ответственность сторон. Публичная сторона особенно уязвима перед рисками, связанными с недостаточным спросом. Они непосредственно связаны с ее обязательствами по покупке товаров. Следует особенно внимательно рассмотреть эти риски, потому что их реализация может привести к серьезным финансовым санкциям для частного участника, которые могут варьироваться от штрафов до одностороннего расторжения контракта заказчиком.

Контролируемый частной стороной операционный риск – это тот элемент, который требует пристального внимания. Важно правильно сбалансировать фиксированные и переменные затраты. Производственный процесс в фармацевтике обычно влечет за собой значительные переменные расходы, включающие покупку сырья, материалов, амортизацию оборудования и расходы на энергию, среди прочего. Вследствие этого, частная сторона становится более уязвимой для возможных колебаний стоимости проекта, что представляет собой так называемый операционный рычаг, который имеет различное воздействие на частного и публичного участников контракта. Частный партнер в рамках соглашения обладает полным контролем над финансовыми рисками, которые включают в себя долю собственных капиталов. Высокий процент собственных средств символизирует более стабильное финансовое положение компании.

Спрос и ассоциированные с ним риски традиционно находятся под управлением государственного партнера, особенно в области формирования и стимулирования спроса на продукцию, выпускаемую частным партнером. Это отражает одну из ключевых обязанностей публичного партнера и является фактором риска неисполнения соглашения. Факторы, влияющие на риск спроса, включают в себя отклонение реальных значений от ожидаемого уровня спроса, что особенно актуально начиная с четвертого года выполнения контракта, а также особенности формирования городского бюджета на трехлетний период. Заказчик имеет юридическое право уйти от прогнозных значений спроса на 10% без взимания штрафов или неустоек.

Важно подчеркнуть, что условия контракта дают поставщику-инвестору возможность заниматься коммерческой деятельностью, в том числе в рамках сотрудничества с другими государственными или частными структурами, что распространяет его ответственность за риск спроса далеко за пределы конкретного контракта. Анализируя возложенные риски и ответственности, можно заключить, что частный партнер управляет значительной частью рисков проекта. Это обуславливает высокий уровень риска, с которым он сталкивается, следовательно, повышая требования к уровню доходности. В таких обстоятельствах, государственный партнер может предпринять меры по снижению давления, взяв на себя часть рисков или вступив в совместное управление ими, для распределения бремени и уменьшения ожидаемой нормы доходности для частного участника.

Таким образом в качестве общего вывода можно заключить, что офсетный контракт, как механизм государственных закупок при реализации инфраструктурных проектов, еще далек от совершенства и требует детализации, как на уровне законодателя, так и нуждается в проработку участников данного вида договоров.

Заключение

Проанализировав сущность и содержание офсетного соглашения, выступающего высокоэффективным современным механизмом реализации закупок, можно сделать следующие заключения.

1. Договор офсета – перспективный механизм инвестирования, предоставляющий инвесторам возможность формирования партнерских связей на продолжительный период с государственными организациями в целях предоставления услуг (поставок продукции). Хотя законодательство называет его контрактом, подразумевающим встречные инвестиционные обязательства, в деловых кругах принято употреблять понятие офсетного контракта.

2. В соответствии с 44-ФЗ, на сегодняшний день до конца не ясно, может ли поставщик-инвестор поставлять продукцию, произведенную на предприятиях, не связанных с реализацией офсетных договоров. Некоторые исследователи отмечают, что самое важное, чтобы инвестором были реализованы обязательства на инвестиционном этапе офсетного договора.

Остальные говорят о значимости территориальной расположенности производства.

3. Конструкция госзакупок является достаточно жесткой – договорные условия не являются гибкими и не предусматривают возможность участия аффилированных компаний при соблюдении определенных требований. Кроме того, у заказчика отсутствует возможность проведения road show таких крупных инвестиционных проектов и формализации консультаций с возможными участниками, которые необходимы при инвестировании.

Также, нет единого мнения в регионах относительно суммы инвестиций, отсекающей средних игроков в регионах. Договоры офсета обладают большим потенциалом по сравнению со специальными инвестиционными контрактами. Но у участников, как мы считаем, спрос на такой контракт небольшой, поскольку потенциальных участников немного, а сумма участия велика. Резюмируя все сказанное выше, укажем, что в нынешних условиях существует значительная проблема недостаточной проработанности инструментов инвестиционных механизмов офсетного контракта. Также следует отметить, что связь офсетного контракта с инвестиционными механизмами (особыми экономическими зонами, инкубаторами, кластерами и различными технопарками, и индустриальными парками) развита слабо.

Литература

1. Бойчук А.В. Факторный анализ реализации офсетных контрактов в России // Прогрессивная экономика. 2024. № 8. С. 7–18.
2. Бойчук А.В. Моделирование процесса заключения офсетного контракта // Прогрессивная экономика. 2024. № 9. С. 7–20.
3. В Смольном пообещали длительные госконтракты. URL: <https://www.fontanka.ru/2022/03/28/70625963/>.
4. Информационное письмо Минфина России «О заключении контрактов со встречными инвестиционными обязательствами» N 114061 от 22.11.2022 // СПС Консультант Плюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_432250/.
5. Кугач А., Кугач В. Механизмы организации закупок лекарственных средств: зарубежный опыт // Вестник фармации. 2022. № 2. С. 5–17.
6. Материалы инвестиционного портала Правительства Москвы. URL: <https://www.mos.ru>.
7. Материалы сайт организации «Рособоронэкспорт». URL: <http://roe.ru/AOvVaw1jhfbRxBKxRPu0sCDSPR8p>.
8. Материалы сайта ВТО. URL: <https://www.un.org/ru/wto/>.
9. Офсетный контракт 2.0. URL: https://www.foconsult.ru/wp-content/uploads/2022/06/book_190x254.pdf.
10. Офсетный контракт 44-ФЗ: системный подход и опыт пилотного проекта офсета в Башкирии. URL: <https://решение-верное.рф/ppp-ofset-kontrakt-44-5?ysclid=lvwrcfqwo187292039>.

11. Офсетный контракт 44-ФЗ: статистика портрет частного и публичного партнеров. URL: <https://решение-верное.рф/ofset-kontrakt-44-6>.

12. Федеральный закон РФ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» № 44 от 5.04.2013 // СПС Консультант Плюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/01fbae25b3040955277cbd70aa1b907cceda878e/.

13. Хмелев И. Роль офсетных соглашений в продвижении продукции на мировом рынке вооружений // ТДР. 2016. № 5. С. 86–89.

14. Экономический журнал «Секрет Фирмы». URL: <https://secretmag.ru/enciklopediya/chto-takoe-ofsetnyi-kontrakt-obyasnyаем-prostymi-slovami.htm>.