|  |
| --- |
| № исх: 04-2-25/1719 от: 29.02.2016 |

**КОНЦЕПЦИЯ**

**проекта Закона Республики Казахстан**

**«О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам реализации офсетных соглашений**

**в Республике Казахстан»**

**1. Наименование законопроекта**

Проект Закона Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам реализации офсетных соглашений в Республике Казахстан»

**2. Обоснование необходимости разработки законопроекта**

Законопроект разработан в рамках реализации Указа Президента Республики Казахстан от 27 января 2009 года № 733 «О некоторых вопросах казахстанского содержания при закупке товаров, работ и услуг, приобретаемых организациями и государственными органами», поручения Президента Республики Казахстан, данного в ходе двадцатого заседания Совета иностранных инвесторов при Президенте Республики Казахстан от 5 декабря 2008 года и протокольного поручения Премьер-Министра Республики Казахстан Ахметова С.Н. от 23 ноября 2012 года № 17-5/07-74 «О совершенствовании национальной системы развития казахстанского содержания».

Протоколом заседания у Премьер-Министра Республики Казахстан Ахметова С.Н. от 23 ноября 2012 года № 17-5/07-74 «О совершенствовании национальной системы развития казахстанского содержания» было дано поручение о разработке министерствами индустрии и новых технологий и нефти и газа Республики Казахстан проекта Закона Республики Казахстан «Об офсетной политике» и внесении данного законопроекта в Правительство Республики Казахстан в срок до 1 марта 2013 года.

Разработка проекта Закона Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам реализации офсетных соглашений в Республике Казахстан» вызвана необходимостьюприведения действующего законодательства в соостветствие с разрабатываемым проектом Закона «Об офсетных соглашениях». Законопроект позволит восполнить пробел в части осуществления закупа товаров, работ и услуг у нерезидентов Республики Казахстан.

На сегодняшний день элементы офсетной политики применяются только лишь в оборонной сфере, а именно в области государственного оборонного заказа. При этом гражданские сектора экономики не применяют офсетные механизмы, в связи с отсутствием соответствующей правовой базы.

Основанием для разработки данного законопроекта является необходимость создания правового механизма для практического введения в действие норм проекта Закона Республики Казахстан «Об офсетных соглашениях», поскольку до настоящего времени в действующем законодательстве Казахстана отсутствовали нормы, регулирующие заключение офсетных соглашений.

Основной идеей Концепции проекта Закона является создание условий для эффективной реализации механизма офсетных соглашенийпри проведении крупных закупок импортного оборудования национальными и государственными компаниями, недропользователями, что позволит в дальнейшем добиться локализации их производства в стране, а также создать совместные предприятия по производству высокотехнологичной продукции, организации производства комплектующих, передаче технологий, ремонту и сервису поставляемого оборудования, включая обучение местного персонала.

Законопроектом предполагается внести дополнения и изменения в некоторые законодательные акты Республики Казахстан в части внесения дополнении и изменений в понятийный аппарат и порядок закупок товаров, работ и услуг у иностранных поставщиков со стороны государственных органов и организаций, национальных холдингов и компаний и недропользователей.

Законопроектом предусмотрено внесение изменений в следующие законодательные акты Республики Казахстан:

1) в Предпринимательский кодекс Республики Казахстан от 29 октября 2015 года № 375-V ЗРК в части дополнения компетенции уполномоченного органа в области государственной поддержки индустриально-инновационной деятельности функцией по разработке основных направлений государственной политики в области офсетных соглашений, а также функциями, связанными с заключением и реализацией офсетных соглашений»;

2) в Закон Республики Казахстан от 1 февраля 2012 года «О Фонде национального благосостояния»в части проведения закупкок ТРУ, осуществляемых в рамках офсетных соглашений, а также в части предоставления информации о заключении и (или) исполнении офсетных в уполномоченный орган в области государственной поддержки индустриально-инновационной деятельности;

3) в Закон Республики Казахстан от 24 июня 2010 года «О недрах и недропользовании»в части дополнения обязательств,которые должен содержать контракт и ранее заключенные контракты на недропользование, обязательствами по применению офсетных соглашенийв соответствии с законодательством РК об офсетных соглашениях, а также в части осуществлениязакупа товаров, работ и услуг, соответствующих условиям заключения офсетного соглашения, в соответствии с законодательством РК об офсетных соглашениях;

4)в Закон Республики Казахстан от 19 января 2001 года «О государственном оборонном заказе»в части признания исполнителями оборонного заказа в приоритетном порядке отечественных производителей ТРУ,осуществляющих офсетные соглашения, а также в части осуществления закупа ТРУ соответствующих условиям заключения офсетного соглашения в соответствии с законодательством РК об офсетных соглашениях.

**3. Цели принятия законопроекта**

Основной целью принятия законопроекта являетсяприведение норм действующего законодательствав соответствие с Законом Республики Казахстан «Об офсетных отношениях».

**4. Предмет регулирования законопроекта**

Предметом регулирования законопроекта являются общественные отношенияв сфере реализации законодательства об офсетных соглашениях.

**5. Структура законопроекта**

Проект Закона состоит из 2 статей.

Статья 1предусматривает внесение изменений и дополнений в Предпринимательский кодекс РК и Законы Республики Казахстан:

«О государственном оборонном заказе» от 19января 2001 года;

«О Фонде национального благосостояния» от 1 февраля 2012 года;

«О недрах и недропользовании» от 24 июня 2010 года.

Статья 2 предусматривает порядок вступления в силу Закона.

**6. Предполагаемые правовые и социально-экономические последствия в случае принятия законопроекта**

Правовые последствия

Вследствие принятия законопроекта будет определен порядок приобретения товаров, работ и услуг при осуществлении закупок у иностранных поставщиков.

Социально-экономические последствия

Вследствие принятия законопроекта будут достигнуты следующие социально-экономические последствия:

активизируется трансферт новых технологий в отечественную экономику;

будут созданы условия для локализации внутри страны импортного производства комплектующих элементов, сборки оборудования, его ремонта и обслуживания;

будут созданы условия для увеличения количествасовместных предприятий по изготовлению отдельных узлов, деталей и запасных частей к поставляемой продукции;

будут созданы условия для увеличения закупа казахстанских товаров, работ и услуг за счет поставщиков-нерезидентов, а также будет осуществляться передача местным предприятиям субподрядных работ на ее изготовление;

будут созданы условия для расширения номенклатуры товаров, производимых на территории Республики Казахстан;

появятся дополнительные возможности для обучения местного персонала по использованию новых технологий;

будут созданы условия для осуществления прямых инвестиций в гражданские отрасли экономики Республики Казахстан.

**7. Необходимость одновременного (последующего) приведения других законодательных актов в соответствие с разрабатываемым законопроектом**

Отсутствует.

**8. Регламентированность предмета законопроекта иными нормативными правовыми актами**

Отсутствует.

**9. Наличие по рассматриваемому вопросу зарубежного опыта**

Офсеты и встречная торговля уже сыграли и продолжают играть важную роль в международном военно-техническом сотрудничестве и технологическом развитии многих стран.Каждая страна заключает офсетные сделки с учетом национальной специфики. В различных вариантах офсет применяется такими государствами, как Швеция, Греция, Польша, ЮАР, Китай, Индия, Южная Корея и др. (по некоторым данным от 110 до 140 государств применяют офсеты).Из стран-членов ВТО офсетные соглашения применяются в следующих странах: Канада, Великобритания, Франция, Германия, Швеция, Япония, Корея, Израиль, Сингапур, Швейцария, Италия и Испания.

**Объединенные Арабские Эмираты**

Наиболее успешным является опыт ОАЭ в заключении офсетных соглашений.

Так, руководство ОАЭ стимулирует реализацию принципа «покупайте национальное», а также активно использует практику обязательных офсетных программ, что выступает в качестве действенной меры поддержки национальных производителей и привлечения инвестиций.

Содержание механизма офсетных сделок состоит в том, что иностранная компания, получающая крупный заказ от правительства ОАЭ, обязана часть полученных средств инвестировать в экономику страны, что призвано компенсировать негативный эффект от ухода крупных средств за рубеж. Данная практика получила развитие примерно в 80 странах мира. Руководство ОАЭ было вынуждено прибегнуть к данному механизму после войны в Заливе 1991 года, когда страна начала тратить гигантские средства для модернизации своих вооруженных сил.

Таким образом, в настоящее время каждый иностранный подрядчик, заключающий контракт на сумму не менее 10 млн. долларов США, должен создать совместное предприятие с участием местных партнеров для реализации экономического проекта.

Офсетный фонд занимается всеми аспектами государственной программы — проводит предконтрактные переговоры, рассматривает офсетные предложения контрактанта, вырабатывает рекомендации об их приемлемости, проводит мониторинг реализации проектов. Объем офсетных обязательств составляет не менее 60 % от объема импортного контракта. Срок исполнения офсетного контракта составляет 7 лет с момента заключения импортного соглашения. За неисполнение обязательств предусмотрены штрафные санкции в размере 8,5 % годовых, взимаемые с объема неисполненных обязательств на третий, пятый и седьмой годы реализации контракта с использованием механизма безотзывного аккредитива.

В настоящее время создано более 25 предприятий на основе офсетных сделок. Сотнями компаний, рассматривающих ОАЭ как подходящее место для деловой деятельности, проведено более 500 исследований по целесообразности сотрудничества. В период с 1992 по 1999 годы Эмиратский офсетный фонд профинансировал 31 проект, 17 из которых — на общую сумму более 2 млрд. долларов США.

Таким образом, реализация механизма офсетных сделок ОАЭ в производственной сфере на основе привлечения значительных инвестиционных ресурсов обеспечивает диверсификацию экономики, постоянный приток технологий и доступ к рынкам для создания жизнеспособных предприятий, работающих на экспорт. Одновременно данный механизм может рассматриваться иностранными поставщиками продукции в определенной степени в качестве ограничивающего их деятельность на рынке ОАЭ.

Анализируя возможность применения защитных валютных и налоговых ограничений, следует отметить, что в ОАЭ, как и в других странах ССАГПЗ, подобная практика полностью отсутствует. Иностранная валюта для оплаты импорта товаров и услуг выдается банками свободно. В свою очередь поступления валюты, вырученной от экспорта товаров и услуг, не подвергаются какому-либо контролю со стороны государственных органов. В рамках действующего строгого законодательства по борьбе с «отмыванием» денег, соответствующего мировым стандартам, отсутствуют ограничения на перевод капитала и других валютных средств в страну или из нее резидентами и нерезидентами. Налоговое законодательство максимально либерально и предусматривает возможность поддержки в одинаковой степени всех производителей, инвестирующих средства в экономику государства.

**Индия**

Являясь крупным импортером военно-вооруженной техники (далее – ВВТ) Индия, использует свою покупательную способность для развития национального военно-промышленного комплекса.

После изучения различных моделей, Индией принято решение принять концепцию поэтапного применения офсетов, которая пересматривается каждый раз после приобретения того или иного опыта.

В настоящее время, применяется унифицированная офсетная политика, которая предусматривает офсетные соглашения по контрактам, стоимость которых превышает 3 млрд. индийских рупий (51,7 млн. долларов США) и офсетные обязательства в размере 30 % от суммы контракта на всю импортируемую ВВТ, в случае, если денежный эквивалент контракта превышает 650 млн. долларов США.

Фокус российско-индийских партнерских отношений в военной области смещается от схемы «покупатель-продавец» в сферу создания совместных предприятий и ведения НИОКР.

Это проекты о совместной разработке истребителя пятого поколения, организации сервисных центров по ремонту, обслуживанию и модернизации российских образцов ВВТ, уже стоящих на вооружении в индийских войсках.

Для реализации выбранной политики с учетом всей её специфики Департамент оборонной промышленности Индии учредил офсетное агентство DefenceOffcetFacilitation.

**Саудовская Аравия**

В 1989 году Франция подписала с Саудовской Аравией контракт на поставку трех фрегатов стоимостью 18 млрд. франков. Он предусматривал реинвестиции в экономику страны на уровне 35 % от стоимости контракта. Позже США, Великобритания и Франция подписали с Саудовской Аравией рамочное соглашение о встречных инвестициях в гражданский сектор экономики королевства.

## Малайзия

В ходе переговоров о покупке 18 истребителей Су-30 у России за 900 млн. долларов США Малайзия заключила косвенную офсетную сделку. Россия согласилась принять пальмовое масло на сумму 300 млн. долларов США в качестве частичной оплаты за самолеты, а также передать технологии стоимостью 270 млн. долларов США. Россия создает совместное предприятие по обслуживанию истребителей и производству некоторых компонентов для них. Наконец, было достигнуто соглашение на обучение и отправку в космос первого малазийского космонавта.

При заключении контрактов на поставку вооружения, Украине приходится считаться с экономическими привычками Куала-Лумпур. Например, приверженности малазийской стороны по офсетным сделкам при подписании контрактов предусматривают передачу технологий, встречные контракты для заказчика техники, бартер и т. д.

Считается, что офсетная операция входит в стоимость контракта - для Малайзии типичной является 20-30%-ная доля офсета в сделке. Решение о выборе того или иного поставщика или оборудования иногда может мотивироваться вовсе не тактико-техническими характеристиками, а объемом офсетных услуг - так как окончательное решение о закупке делает министерство финансов.

Для успеха на малазийском рынке необходимо предлагать в дополнение к товару еще и трансферт технологий или покупку малазийской продукции в рамках офсетных сделок.

## Китай

В Китае в конце ноября 2007, были подписаны: твердый контракт на поставку авиакомпании «ChinaSouthernAirlines» 10 аэробусов A330-200, рамочное соглашение по приобретению 110 самолетов A320 и 40 воздушных судов A330 и заключено соглашение о создании в Харбине совместного предприятия по производству изделий из композиционных материалов и комплектующих для A350XWB. Создание СП реализовано в рамках предложения европейской компании Airbus о 5%-ном участии китайской промышленности в производственной программе нового широкофюзеляжного самолета. В настоящий момент 6 китайских предприятий вовлечены в производственные программы Airbus.

## Россия

Такие зарубежные компании, как British Petroleum (BP) или Microsoft, успешно развивая свою деятельность на территории России и получая значительные доходы, практически не обременены государством обязательствами по программам социальной ответственности.

Программы ВР, в основном носят социальный или экологический характер (на социальные программы в 2007 году выделено 100 млн. долларов США) и никак не связаны с развитием несырьевого сектора экономики территории. Программой инвестиций предусматривалась модернизация парка буровых установок на сумму 500 млн. долларов США в течение шести лет. Никаких дополнительных обязательств по закупке данного оборудования в России не отмечено.

**Южно-Африканская Республика**

Зарубежные поставщики ВВТ в ЮАР сталкиваются с необходимостью участвовать в национальной офсетной программе. Перед лицом необходимости масштабного импорта правительство ЮАР решило воспользоваться заинтересованностью крупных поставщиков вооружений с целью укрепить собственные производства.

Целью национальной офсетной программы является: сохранение и создание рабочих мест, сохранение в долгосрочной перспективе возможностей и потенциала оборонной промышленности, содействие военному экспорту, в котором присутствует добавленная стоимость, передачу технологий, создание СП, поддержку национальной высокотехнологичной промышленности. Созданные производства не должны приводить к росту цен на военную продукцию, быть экономически и операционно устойчивыми.

Ответственность за исполнение обязательств лежит целиком на продавце. Допустимыми формами промышленного участия являются инвестиции, совместные предприятия, субподрядные работы, лицензионное производство, сотрудничество в области НИОКР, продвижение экспорта и сотрудничество в обеспечении.

Министерством обороны утверждены критерии участия иностранных компаний: обязательства поставщиков наступают при сумме контракта свыше 2 млн. долларов США, объем дополнительных обязательств равен как минимум сумме контракта, а срок выполнения составляет до 7 лет с момента подписания соответствующего соглашения.

**Швеция**

Несмотря на наличие у Швеции большой развитой оборонной промышленности в 1970-е годы, импорт составлял около одной трети от общего объема расходов на закупку ВВТ. Если бы прямой импорт ещё увеличился и стал бы альтернативой развития национального оборонно-промышленного комплекса, шведские оборонные предприятия лишились бы работы, а со временем и квалификации.

Средством компенсации подобных отрицательных эффектов, а также усиления шведской экономики в то время стали офсетные контракты. Согласно правительственному законопроекту от 1982 года офсетные контракты должны были всегда приниматься во внимание в случаях закупок за рубежом на сумму 75 млн. шведских крон (около 9,5 млн. долларов США) и более.

Одной из целей офсетных сделок было достижение долговременного и стимулирующего эффективную коммерческую деятельность сотрудничества, передача технологий и развитие торговли даже после завершения закупок указанного самолета.

Помимо чисто военных целей при заключении прямых и непрямых офсетных контрактов как в военной, так и в гражданской промышленности учитывались также и другие, касающиеся производственных, научно-технических, рекламных и региональных задач, а также проблем занятости.

**Греция**

Применение офсетной политики в Греции можно рассмотреть на примере российско-греческих отношений.

Греция входит в организацию НАТО и поставить туда российское оружие довольно сложно. Тем не менее, Грецией планируется закупка российских средств противовоздушной обороны и десантных кораблей на воздушной подушке. Среди перспективных направлений сотрудничества – организация комплексного сервисного послегарантийного обслуживания ранее поставленной военной техники и содействие её наиболее эффективному использованию и технической эксплуатации.

При проведении закупок предлагается широкое использование офсетных соглашений и программ, которые предполагают осуществление совместных НИОКР, создание на территории Греции сервисных, сборочных, ремонтных центров по обслуживанию поставляемой техники и оборудования, закупка пользующихся спросом в России греческих товаров.

Греция стала уделять большое внимание офсетным составляющим контрактов и так называемой «греческой добавленной стоимости». Это означает, что в каждом закупаемом продукте определённый его процент должен быть произведен греческой промышленностью. В этой связи для более эффективной работы на греческом рынке руководством «Рособоронэкспорта» в 2004 году было принято решение о создании на территории Греции СП «Рособоронсервис-Хеллас» с долей капитала 50 на 50.

Указанное СП участвует во внутренних национальных тендерах, где могут принимать участие только местные фирмы. Это огромный сектор, включающий запчасти, комплектующие и практически все материально-техническое обслуживание. За два года с момента своего создания указанное СП уже обеспечило получение контрактов на местном рынке на сумму около 10 млн. долларов США.

**Южная Корея**

Южная Корея заключила офсетные соглашения в рамках контракта на закупку120 истребителей F-16. Страна приобрела технологию конечной сборки у компании Локхид Мартин (LockheedMartin) и право на производство 108 истребителей из поставляемых США машинокомплектов. С той же компанией было подписано соглашение на участие в совместной разработке местного учебно-тренировочного самолета КТХ-2.

Проведенный сравнительный анализ зарубежного опыта показал, что наиболее приемлема для Казахстана практика применения офсета ОАЭ, поскольку как государство внедрившее офсет относительно недавно, можно с уверенностью говорить об успешности применения ими офсетных соглашений.

При этом следует добавить, что заимствование элементов офсетной политики других государств (Россия, Франция, Сингапур) также положительно отразится на применении офсета в Казахстане ввиду непосредственной схожести экономики и выбранного пути развития.

**10. Предполагаемые финансовые затраты, связанные с реализацией законопроекта**

Реализация законопроекта не требует финансовых затрат.