

ОФСЕТНЫЙ КОНТРАКТ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

Татьяна Андреевна Спицына

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Москва, Российская Федерация, Spitsyna-ta@ranepa.ru

Аннотация. В статье рассматривается понятие оффсетного контракта и его отличия в трактовке в зарубежной и российской практике, анализируется соответствие инструмента основным признакам государственно-частного партнерства и делается вывод о закономерности отнесения оффсетных контрактов к формам «квази» государственно-частного партнерства. Кроме того, в статье анализируются основные преимущества, которые может предоставить механизм оффсетных контрактов для обеспечения инвестиционного развития территорий, приводится отраслевой и региональный разрез заключенных оффсетных контрактов, подтверждающий низкую востребованность механизма среди субъектов Российской Федерации, за исключением г. Москвы. Автором рассмотрены причины, препятствующие активному заключению оффсетных контрактов регионами. Основной причиной является общая макроэкономическая неопределенность, которая проявляется через повышенные риски долгосрочных инвестиций. Обоснована целесообразность предоставления дополнительных мер государственной поддержки для новых инвестиционных проектов, реализуемых с использованием оффсетных контрактов, что позволит повысить привлекательность рассматриваемого инструмента для частных инвесторов.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, импортозамещение, оффсетные контракты, контракт с инвестиционными обязательствами, меры государственной поддержки

Для цитирования: Спицына Т. А. Оффсетный контракт как инструмент развития территорий // Развитие территорий. 2025. № 4. С. 21—30. EDN UPDFLT.

Economic research

Original article

OFFSET CONTRACT AS A TOOL FOR TERRITORIAL DEVELOPMENT

Tatiana A. Spitsyna

Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russian Federation, Spitsyna-ta@ranepa.ru

Abstract. This article examines the concept of an offset contract and its interpretations in international and Russian practice. It analyzes the instrument's compliance with the key features of public-private partnerships and concludes that offset contracts should be considered a form of *quasi-public-private* partnership. Furthermore, the article analyzes the key advantages that offset contracts can provide for supporting regional investment development. It also provides a breakdown of concluded offset contracts by industry and region, confirming the low demand for this mechanism among the constituent entities of the Russian Federation, with the exception of Moscow. The author also examines the factors hindering the active conclusion of offset contracts by regions. The main reason is general macroeconomic uncertainty, which manifests itself through increased long-term investment risks. The rationale for providing additional government support measures for new investment projects implemented using offset contracts is justified, which will increase the attractiveness of this instrument for private investors.

Keywords: public-private partnership, import substitution, offset contracts, contract with investment obligations, government support measures

For citation: Spitsyna T.A. Offset Contract as a Tool for Territorial Development. *Territory Development.* 2025;(4):21—30. (In Russ.). <https://elibrary.ru/updflt>.

Введение

В текущих условиях, когда приоритетом инвестиционной политики государства стало привлечение инвестиций в промышленность, а также создание условий для обеспечения импортозамещения и достижения технологического суверенитета, особый интерес представляют те механизмы, которые позволят достичь указанных целей.

В рамках настоящей статьи рассмотрен так называемый «офсетный» контракт в качестве инструмента привлечения инвестиций в реальный сектор экономики.

В российской практике офсетный контракт представляет собой государственный контракт на закупку товаров или услуг, предусматривающий встречные инвестиционные обязательства исполнителя по локализации производства таких товаров или предоставления соответствующих услуг.

В научных статьях отечественных ученых, посвященных проблематике применения офсетных контрактов, обосновывается целесообразность применения данного инвестиционного инструмента для развития промышленности [1 ; 2], стимулирования импортозамещения, особенно в фармацевтической отрасли [3]. Тем не менее степень проникновения офсетных контрактов в инвестиционную деятельность регионов Российской Федерации остается на крайне низком уровне. Среди факторов, препятствующих развитию офсетных контрактов, следует отметить высокие риски инвестора, реализующего долгосрочные инвестиционные проекты, невозможность обеспечить достаточный объем спроса со стороны заказчика (субъекта Российской Федерации), потенциальные угрозы рыночной конкуренции при увеличении количества реализуемых офсетных контрактов [4].

Целью исследования является установление ниши, которую занимает офсет в перечне мер стимулирования инвестиционной деятельности на основе анализа статистики по заключенным офсетным контрактам, и определение перспектив развития данного инструмента.

Основная часть

В законодательстве офсетный контракт обозначен как контракт со встречными инвестиционными обязательствами, а в деловом обороте закрепилось его название как офсетного контракта или офсета.

В зарубежной практике под офсетными контрактами понимаются, как правило, контракты в оборонной сфере, когда государство гарантирует закупку вооружений у иностранной компании в определенном объеме при

условии размещения данной компанией производства на территории этого государства и осуществления трансфера технологий [5].

Соглашение Всемирной торговой организации (ВТО) о государственных закупках дает расширенную трактовку понятия «офсет» — это «любые условия или обязательства, которые стимулируют местное развитие или повышают платежные балансы сторон» [6, с. 10]. Таким образом, использование термина «офсетный контракт» является допустимым, однако требует закрепления на законодательном уровне [7, с. 21].

В отличие от зарубежной практики российские офсетные контракты заключаются с российским юридическим лицом. Формально иностранная компания может быть исполнителем по данному типу контракта, если регистрируется как юридическое лицо в Российской Федерации и выполняет ряд требований. В частности, товар, производство которого локализуется или модернизируется по контракту, должен соответствовать критериям производства российской промышленной продукции. Представляется целесообразным стимулировать участие представителей бизнеса из дружественных и нейтральных государств в качестве исполнителей по контрактам с инвестиционными обязательствами с целью обеспечения трансфера технологий, отсутствующих в Российской Федерации, и локализации производства.

Срок контракта может достигать 10 лет. Это время распространяется как на создание или модернизацию производства, так и на срок, в течение которого заказчик планирует закупку товара.

Заказчиком по контракту является орган исполнительной власти субъекта Российской Федерации. В соответствии с Федеральным законом от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» сфера применения офсетных контрактов не ограничивается жесткими рамками, т. е. объектом контракта может быть любой товар или услуга, которые необходимы государству.

Офсетный контракт можно рассматривать как одну из форм государственно-частного партнерства (ГЧП), поскольку контракт отвечает основным признакам данной формы взаимодействия государства и бизнеса.

Представим офсетный контракт и его соответствие (со встречными инвестиционными обязательствами) признакам государственно-частного партнерства (табл. 1).

Таблица 1

Офсетный контракт как форма государственно-частного партнерства
Offset Contract as a Form of Public-Private Partnership

Признак ГЧП	Соответствие офсетного контракта признакам ГЧП
Долгосрочные отношения	Да, срок контракта до 10 лет
Общественная значимость	Да, направлены на удовлетворение государственных нужд
Создание объекта полностью или частично за счет средств частного партнера	Да, софинансирование за счет бюджета не предусмотрено
Объединение нескольких этапов жизненного цикла (строительство + эксплуатация)	Да, новое производство, с помощью которого осуществляется поставка товара в рамках офсетного контракта
Распределение рисков и ответственности между участниками	Частично, государство берет на себя риск спроса в течение действия срока контракта
Наличие специального регулирования	Отдельного федерального закона не предусмотрено, регулирование осуществляется в рамках Федерального закона от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»

Примечание. Составлено автором.

Note. Compiled by the author.

Анализ данных табл. 1 позволяет сделать вывод о том, что офсетный контракт может рассматриваться как одна из форм ГЧП, так как данное взаимодействие государства и частного бизнеса представляет собой долгосрочные партнерские взаимоотношения сторон, направленные на удовлетворение общественных потребностей и основанные на частичном распределении рисков между участниками.

Определенные отличия от классических форм ГЧП заключаются в том, что, с одной стороны, с точки зрения российской практики, к классическому государственно-частному партнерству принято относить те формы, которые имеют специальное регулирование (концессионные соглашения и соглашения о государственно-частном партнерстве). В случае с офсетным контрактом нормативно-правовой основой функционирования механизма является Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». С другой стороны, распределение рисков, свойственное классическим формам ГЧП, в данной форме партнерства носит ограниченный характер, так как государство частично берет на себя риск спроса, гарантировая определенный объем закупки товара или услуги в рамках офсетного контракта. Однако другие виды рисков, потенциально сопровождающие создание или модернизацию объекта, на котором будет производиться товар, являющийся объектом государственной закупки, полно-

стью возложены на частную сторону. С учетом изложенного, представляется целесообразным отнести офсетный контракт к так называемым формам «квази» государственно-частного партнерства.

Первоначально, когда данный инвестиционный механизм в 2016 г. появился в законодательстве Российской Федерации, встречные инвестиционные обязательства инвестора должны были составлять минимум 1 млрд руб. Первые контракты были заключены заказчиком в лице г. Москвы в сфере фармацевтической промышленности. Они касались закупки лекарственных препаратов и средств ухода за пациентами в интересах московских поликлиник и больниц. Правительство Москвы попробовало централизовать данную закупку: во-первых, чтобы локализовать производство лекарств, большая часть которых до проведения конкурса импортировалась, а во-вторых, чтобы иметь надежные гарантированные поставки.

Как выяснилось, в ходе проведения первых конкурсов цена контракта была снижена более чем на 40 % при достаточно высокой конкуренции для данной отрасли — от трех до пяти участников. То есть в результате конкуренции и локализации производства удалось существенно оптимизировать бюджетные расходы на закупку товаров, необходимых для отрасли здравоохранения. Постепенно применение офсетных контрактов в г. Москве было распространено, например, на такие объекты, которые имеют достаточно большой объем закупки, и поэтому создание нового производства было выгодно для инвестора.

В целях тиражирования успешной столичной практики заключения офсетных контрактов на регионы сумма встречных инвестиционных обязательств была законодательно снижена с 1 млрд руб. до 100 млн руб. в случае единичного контракта. Также в законодательство было введено понятие межрегионального офсета, когда регионы объединяют бюджетные ресурсы для закупки какого-либо товара, при этом размещение производства происходит на территории одного из регионов. В этом случае сумма встречных инвестиционных обязательств составляет не менее 400 млн руб. [7] Однако для региональных бюджетов даже такой объем закупки является достаточно существенным.

Далее отметим, что данный инструмент имеет ряд существенных преимуществ для участников. С точки зрения государства, это инструмент региональной политики, который способствует появлению новых производств на территории региона.

Таким образом, реализация офсетных контрактов способствует инвестиционному развитию территории путем создания новых рабочих мест, увеличения налоговых поступлений в бюджет. Ключевым преимуществом офсетного контракта в современных условиях является импортозамещение: в связи с изменением цепочек поставок и логистическими проблемами стало понятно, что по критически важным направлениям нужно иметь отечественных поставщиков.

В качестве дополнительных преимуществ контракта с инвестиционными обязательствами отметим, что на инвестиционном этапе субъекты Федерации не вкладывают никаких бюджетных средств в реализацию проекта. От публичного партнера требуется только закупать товар в заранее оговоренных размерах, что обеспечивает возвратность средств частного партнера, вложенных в реализацию инвестиционного проекта.

С точки зрения частного инвестора, риск неполучения запланированной выручки является основным препятствием для реализации промышленных проектов. Поэтому партнерство с государством, в рамках которого фактически гарантируется сбыт производимой продукции, существенно снижает риски предпринимательской деятельности и повышает привлекательность инвестирования в реальный сектор экономики. Кроме того, инвестор, с которым заключен офсетный контракт, включается в реестр единственных поставщиков, соответственно, другие государственные и муниципальные участники

могут закупать у него товар без проведения конкурсных процедур, что также является достаточно существенным преимуществом. Следует отметить, что гарантия закупки — это фактически единственная гарантия, которая в данной форме партнерства предоставляется исполнителю. При этом опыт г. Москвы свидетельствует о том, что для успешной реализации механизма офсетных контрактов необходимо задействовать и другие меры государственной поддержки инвестиционной деятельности. Так, в 2022—2023 гг. из 14 действовавших офсетных контрактов, подписанных с г. Москвой, семь были заключены заказчиками с резидентами особой экономической зоной (ОЭЗ), что позволило исполнителям воспользоваться всеми налоговыми преимуществами, которые предлагает механизм особых экономических зон [8].

Положительный опыт г. Москвы можно распространить и на субъекты Российской Федерации. В Российской Федерации действует 53 ОЭЗ, и у многих регионов существует возможность организовать размещение новых производств, создаваемых для обеспечения офсетной закупки, на территории ОЭЗ. Это позволит исполнителю по контракту иметь весь комплекс преимуществ, предлагаемых особой экономической зоной. Для офсетных производств, которые невозможно разместить на территории ОЭЗ, предлагается предусмотреть те же налоговые льготы (по налогу на прибыль в региональной части, земельному, транспортному налогу, налогу на имущество), постепенно повышая уровень налоговой нагрузки с тем, чтобы после завершения срока действия офсетного контракта предприятие перешло на общую систему налогообложения. По сути, это означает, что стимулирование заключения офсетных контрактов будет происходить в соответствии с так называемым принципом «убывающего протекционизма».

Поскольку контракты со встречными инвестиционными обязательствами являются долгосрочными, имеет смысл распространить на них действие соглашений о защите и поощрении капитальных вложений (СЗПК), гарантирующих стабильность осуществления инвестиционной деятельности для частного партнера. Согласно действующему законодательству, минимальный объем капитальных вложений для заключения СЗПК на региональном уровне составляет 200 млн руб., а минимальный объем встречных инвестиционных обязательств — 100 млн руб. Представляется целесообразным упростить порядок

заключения СЗПК для контрактов с инвестиционными обязательствами и снизить требования к минимальному объему вложений до 100 млн руб. С точки зрения процедуры оценки регулирующих воздействий, в данном случае можно рассчитывать на создание новых конкурентоспособных производств и рабочих мест, что даст импульс для роста совокупного спроса в форме дополнительных налоговых поступлений в бюджетную систему и увеличения доходов населения.

Анализ заключенных офсетных контрактов, проведенный Счетной палатой Российской Федерации, позволяет сделать вывод о статистически значимом влиянии данного инструмента на показатели деятельности предприятия. Например, в отчете Счетной палаты Российской Федерации [8, с. 50] указывается, что исходя из трендов в контрольной группе в среднем после заключения офсета исполнители контракта инвестировали

на 673 млн руб. больше, чем можно было бы ожидать, а также увеличили на 65 человек количество новых рабочих мест (т. е. рост новых рабочих мест составил от 52 до 81 %). Стоит отметить, что статистический анализ был выполнен Счетной палатой Российской Федерации на относительно небольшой выборке (всего 17 контрактов), и его результаты целесообразно подтвердить при существенном увеличении количества заключенных контрактов.

Однако, несмотря на внешнюю привлекательность и потенциальную востребованность данного инструмента, на текущий момент заключено всего 40 контрактов с объемом потенциальных инвестиций около 30 млрд руб.

Так, анализ уже заключенных офсетных контрактов показывает, что абсолютно доминирует в региональном разрезе г. Москва, на которую приходится 24 из 40 контрактов (рис. 1).

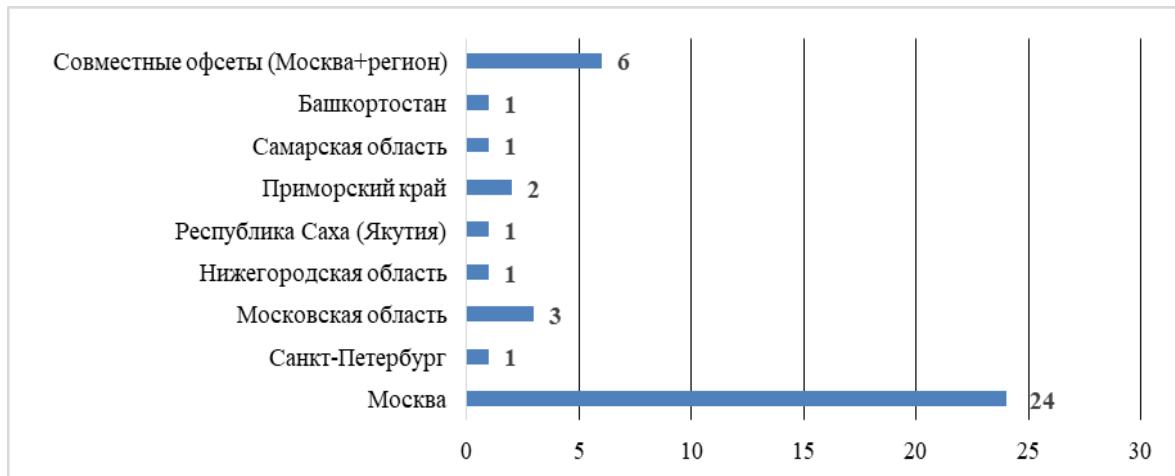


Рис. 1. Заключенные офсетные контракты в региональном разрезе (составлено по: [9];

URL: <https://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html>)

Signed offset contracts by region (compiled based on: [9];

URL: <https://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html>)

Если проанализировать имеющиеся статистические данные с точки зрения количества инвестиционных проектов, которые были запущены за все время реализации рассматриваемого инвестиционного механизма, то их количество едва превысит 30 предложений. Поскольку среди тех контрактов, которые заключает заказчик — г. Москва (например, на услуги в сфере химчистки, стирки), то все они заключаются с одним предприятием, которому гарантируют закупку различные департаменты московского правительства под их нужды. Несмотря на то что таких контрактов несколько, по сути, это один инвестиционный проект, направленный на модернизацию профильного предприятия.

По межрегиональным офсетным контрактам, заключенным на сегодняшний день (а это шесть контрактов и три реализуемых инвестиционных проекта), одной из сторон опять же выступает г. Москва. Партнерство г. Москвы и регионов строится следующим образом: на территории региона создается производство, необходимое для обеспечения нужд столицы, и Москва забирает основную часть производимой продукции, в то время как доля закупки региона в совместном офсете минимальна. Так, в партнерстве г. Москвы и Оренбургской области создано производство саженцев тюльпанов для благоустройства городской среды, которые почти полностью выкупает г. Москва. В партнерстве

г. Москвы и Карелии создано предприятие по производству щебня для дорожных работ, межрегиональный оффсет г. Москвы и Владимирской области направлен на закупку стабилизирующей добавки для асфальтобетона.

Что касается региональных оффсетных контрактов, то среди субъектов Российской Федерации выделяются Московская область (три контракта) и Приморский край (два контракта). Однако детальный анализ заключен-

ных оффсетных контрактов показывает, что в регионах контракты заключаются на менее выгодных условиях, чем в г. Москве, поскольку в г. Москве, как правило, объем закупки существенно превышает объем инвестиционных обязательств. В регионах наблюдается иная ситуация: объем закупки часто равен, либо меньше, чем объем вложенных инвестиций в создание или модернизацию производства (табл. 2).

Таблица 2

Примеры заключенных оффсетных контрактов в г. Москве и регионах
Examples of signed offset contracts in Moscow and the regions

Отрасль	Оффсетный контракт, заказчиком по которому выступает г. Москва		Оффсетный контракт, заказчиком по которому выступает регион (кроме г. Москвы)		
	Объем закупки, млн руб.	Объем встречных инвестиционных обязательств, млн руб.	Регион	Объем закупки, млн руб.	Объем встречных инвестиционных обязательств, млн руб.
Фармацевтическая отрасль	8 449	1 000	Самарская область	79,7	1 000
Производство троллейбусов	—	—	Республика Башкортостан	1 004	1 000
Озеленение территории	—	—	Нижегородская область	63,6	100
Поставка коммунальной техники	57 800	1 000	—	—	—

Примечание. Составлено по: [9]; URL: <https://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html>

Note. Compiled based on: [9]; URL: <https://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html>

Данные табл. 2 показывают, что в региональных оффсетах, скорее всего, не создаются новые производства, а региональный бюджет дает некую гарантированную закупку под расширение производства предприятием. Иными словами, идея инвестиционного развития территории и создания новых им-

портозамещающих производств здесь не реализуется в полной мере.

Анализ отраслевого разреза заключенных оффсетных контрактов показывает доминирование фармацевтической отрасли и медицинской промышленности (рис. 2).

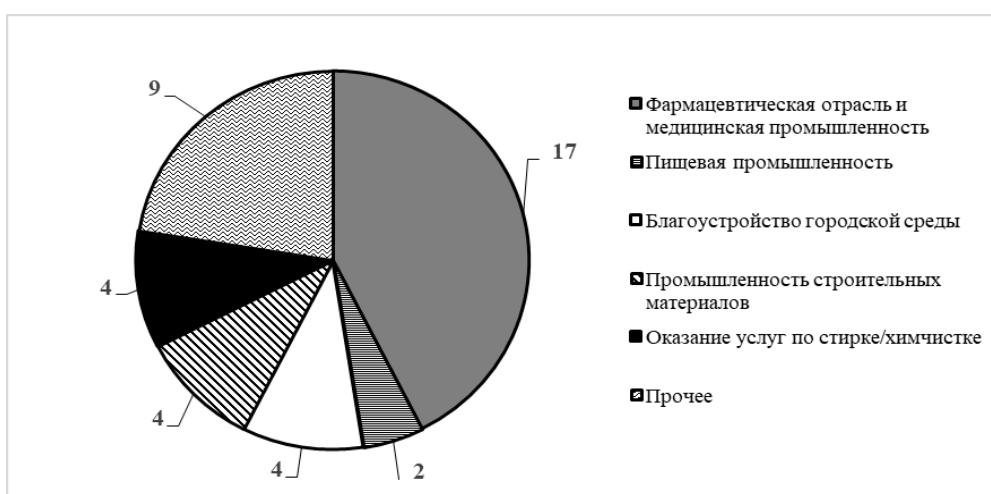


Рис. 2. Отраслевой разрез заключенных оффсетных контрактов, штук (составлено по: [9]; URL: <https://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html>)
Sectoral breakdown of signed offset contracts, units (compiled based on: [9]; URL: <https://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html>)

При этом необходимо отметить расширение перечня отраслей, в которых заключаются офсетные контракты: в частности, в последние годы были заключены контракты в пищевой промышленности, сфере благоустройства городской среды, промышленности строительных материалов. «В Москве заключен первый в стране офсетный контракт в сфере поставки беспилотных летательных аппаратов, два контракта на поставку высокотехнологичного оборудования» [10, с. 1]. Тем не менее на сегодняшний день офсет так и не стал массовым инструментом по созданию производств на территории регионов.

Проанализируем основные причины, почему темпы развития механизма офсетных контрактов остаются невысокими.

Первая причина заключается в следующем: несмотря на то что порог инвестиционных обязательств был снижен еще в 2022 г., потребовалось время на доработку подзаконной нормативной базы. Фактически механизм офсетных контрактов на региональном уровне можно будет использовать с 2026 г., поэтому потенциал данного инструмента еще реализован не полностью.

Следующая причина заключается в том, что более чем в половине случаев на офсетные контракты, которые выходили на конкурс, затем в том или ином виде поступали жалобы в антимонопольную службу [11]. Часто это жалобы конкурентов, которые носят исключительно формальный характер. Результат их рассмотрения антимонопольной службой, как правило, был не в пользу заявителя. Тем не менее, с точки зрения потенциального инвестора, негативная практика оспаривания результатов проведения конкурсов на заключение офсетных контрактов уже сложилась. К тому же контракты с инвестиционными обязательствами находятся на особом контроле Федеральной антимонопольной службы, позиция которой заключается в том, что офсетные контракты могут нанести ущерб конкуренции, так как доминирование одного поставщика при осуществлении закупки в интересах заказчика фактически закрывает доступ к государственному заказу другим участникам, ослабляя их конкурентные позиции. Для устранения данной проблемы в законодательство была внесена поправка: не более 30 % от потребностей государственного заказчика можно вынести на электронный конкурс для заключения офсетного контракта. Однако, если объем инвестиций превышает 1 млрд руб., то данная норма не действует.

Кроме того, даже несмотря на снижение инвестиционного порога, все-таки субъекты Российской Федерации, обладая гораздо меньшими доходами, чем г. Москва, имеют трудности с предоставлением гарантии объема закупки, достаточного для создания нового производства или модернизации уже имеющегося.

Общая неопределенность макроэкономической ситуации не способствует долгосрочным капиталовложениям. Высокая ключевая ставка ЦБ РФ, волатильность курса национальной валюты, острый дефицит кадров в строительной отрасли, логистические проблемы — все это, вместе взятое, препятствует реализации инвестиционных проектов в реальном секторе экономики.

Что касается потенциала применения межрегионального офсета, то основные преимущества получает именно тот регион, на территории которого будет расположено новое производство. Кроме того, для заключения межрегионального офсета необходимы эффективные коммуникации между регионами и проактивная позиция хотя бы одного из субъектов Российской Федерации, что также достаточно трудно осуществимо. На текущем этапе межрегиональный офсет работает в формате сотрудничества г. Москвы и субъекта Российской Федерации, когда г. Москва не может на своей территории иметь какое-либо производство, но готова его разместить на территории одного из регионов и затем закупать необходимую продукцию.

Одним из направлений развития сферы применения контрактов с инвестиционными обязательствами может стать заключение офсетного контракта компаниями с государственным участием, которые руководствуются Федеральным законом от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» при осуществлении закупочной деятельности. В практической деятельности существуют примеры заключения офсетных контрактов. В частности, Газпром локализовал производство определенных товаров, ранее ввозимых из-за рубежа, которые нужны для его технологической цепочки. Компания «Транснефть» также последовательно работала над тем, чтобы локализовать производство товаров, которые нужны для ее бесперебойной работы на территории Российской Федерации. Следует отметить, что компании с государственным участием и государственные корпорации достаточно часто используют так называемые «офтейки» — контракты

с гарантированной закупкой, которые гарантируют ту же самую стабильность поставок от единственного поставщика, однако не содержат требований по локализации и созданию производства на базе какого-либо региона. То есть этот инструмент в определенной степени работает и с крупными компаниями с государственным участием, но здесь уже сам поставщик принимает решение о том, где и как он будет размещать производство.

Заключение

Офсетный контракт или контракт со встречными инвестиционными обязательствами является одной из форм «квази» государственно-частного партнерства, поскольку отвечает большинству признаков данной формы взаимодействия государства и бизнеса.

Несмотря на имеющиеся цели по распространению механизма офсетного контракта на субъекты Российской Федерации, в текущих условиях этот инструмент обеспечивает потребности в товарах и услугах г. Москвы. В регионах он развит слабо в связи с существенно более низкими бюджетными возможностями по обеспечению окупаемости новых инвестиционных проектов за счет осуществления государственной закупки. При этом выявлено, что только лишь гарантия закупки товара со стороны государства является недостаточным условием для привлечения инвестиций в промышленность.

Общие макроэкономические условия, высокая стоимость заемных ресурсов и отсутствие гарантий стабильности инвестиционной деятельности не способствуют активным капитальным вложениям со стороны частных инвесторов. Данный вывод подтверждается

низким интересом предприятий, проявленным в отношении заключения офсетных контрактов при проведении анкетирования Счетной палатой Российской Федерации среди представителей бизнеса относительно востребованности государственных мер инвестиционного стимулирования. Соответственно, на текущем этапе развития экономики необходимы дополнительные меры государственной поддержки на региональном уровне в соответствии с рассмотренным автором принципом «убывающего протекционизма» (предоставление налоговых льгот, особенно в первые годы реализации проекта, стимулирование размещения новых производств на территории особых экономических зон, упрощение процедуры заключения СЗПК для офсетных контрактов и снижение требований к минимальному объему инвестиций до 100 млн руб.), чтобы механизм офсетных контрактов заработал в полную силу.

Анализ статистики по заключенным офсетным контрактам свидетельствует о том, что часто инвестиции направляются не на создание новых производств, а на расширение/модернизацию действующих под гарантию государственной закупки.

В качестве мер по развитию инвестиционного механизма офсетных контрактов имеет смысл проводить работу по привлечению зарубежных исполнителей из дружественных и нейтральных государств, что будет способствовать локализации производства товаров, необходимых для государственных нужд. Данное направление также целесообразно развивать компаниям с государственным участием, которые заинтересованы в локализации обеспечивающих производств и трансфере технологий.

Список источников

1. Минимизация рисков офсетного инвестирования / Т. Ю. Шемякина, О. Е. Астафьев, Е. В. Генкин, С. А. Филин // Экономика и управление: проблемы, решения. 2023. № 5, т. 5. С. 107—114. doi.org/10.36871/ek.up.r.p.2023.05.05.010
2. Спицына Т. А., Марголина Е. В. Проблемы и перспективы применения механизма государственно-частного партнерства в промышленности // Экономические системы. 2023. Т. 16, № 3 (62). С. 163—172. DOI: 10.29030/2309-2076-2023-16-3-163-172
3. Бойчук А. В. Офсетный контракт в пользу единственного поставщика как механизм выстраивания импортозамещения и инвестиций в здравоохранении // Russian Economic Bulletin. 2024. Т. 7, № 3. С. 373—379. DOI: 10.58224/2658-5286-2024-7-3-373-379
4. Бойчук А. В. Инструменты привлечения инвестиций в экономику региона в условиях санкций: реализация инфраструктурных проектов с помощью офсетных контрактов // Финансовые рынки и банки. 2024. № 1. С. 63—67.
5. Бонюшко Н. А., Спирин А. А. Офсетные контракты как фактор повышения качества промышленной политики субъектов Российской Федерации // Вестник факультета управления СПбГЭУ. 2024. Вып. 17. С. 15—25.

6. Соглашение ВТО о государственных закупках (The Agreement on Government Procurement (GPA)), 2012. URL: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/rev-gpr-94_01_e.pdf
7. Анализ рынка офсетных контрактов : аналит. докл. URL: <https://pppadvisor.ru/analiz-rynska-ofsetnih-kontraktov/>
8. Инвестиции // Бюллетень Счетной палаты Российской Федерации. 2024. № 7. URL: <https://ach.gov.ru/upload/iblock/fa5/sg45qy6sakrwm4hx9kl56bmkjhmci.pdf>
9. Перечень заключенных офсетных контрактов. URL: https://www.youandpartners.ru/upload/medialibrary/155/ptbto37tzfv46kdp1juitizi7v1t2rm4/Perechen_ofsetnykh_kontraktov_mart_2025.pdf
10. Изменения рынка офсетных контрактов в 2024 году: URL: <https://pppadvisor.ru/izmeneniya-rynska-ofsetnykh-kontraktov-v-2024-godu/>
11. Материалы межрегионального форума по государственно-частному партнерству. Казань // Антимонопольные кейсы по офсетным контрактам: актуальные уроки из практики. 2024. URL: https://www.youandpartners.ru/upload/iblock/18c/h6kk29bai2caegqpv2khvit597aldsfh/Antimonopolnye_keysy_uroki_iz_praktiki_E_Zusman.pdf

References

1. Shemyakina T.Yu., Astafyeva O.E., Genkin E.V., Filin S.A. Minimizatsiya riskov ofsetnogo investirovaniya [Minimizing the risks of offset investing], *Ekonomika i upravleniye: problemy, resheniya* [Economics and Management: Problems and Solutions], 2023, no. 5, vol. 5, pp. 107–114. doi.org/10.36871/ek.up.r.2023.05.05.010
2. Spitsyna T.A., Margolina E.V. Problemy i perspektivy primeneniya mekhanizma gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v promyshlennosti [Problems and prospects of applying the public-private partnership mechanism in industry], *Ekonomicheskiye sistemy* [Economic Systems], 2023, vol. 16, no. 3 (62), pp. 163–172. DOI: 10.29030/2309-2076-2023-16-3-163-172
3. Boychuk A.V. Ofsetnyy kontrakt v polzu yedinstvennogo postavshchika kak mekha-nizm vystraivaniya importozameshcheniya i investitsiy v zdravookhraneni [Offset contract in favor of a single supplier as a mechanism for building import substitution and investment in healthcare], *Russian Economic Bulletin*, 2024, vol. 7, no. 3, pp. 373–379. DOI: 10.58224/2658-5286-2024-7-3-373-379
4. Boychuk A.V. Instrumenty privlecheniya investitsiy v ekonomiku regiona v usloviyah sanktsiy: realizatsiya infrastrukturnykh proyektov s pomoshchyu ofsetnykh kontraktov [Instruments for attracting investment into the regional economy under sanctions: implementation of infrastructure projects through offset contracts], *Finansovyye rynki i banki* [Financial Markets and Banks], 2024, no. 1, pp. 63–67.
5. Bonyushko N.A., Spirin A.A. Ofsetnyye kontrakty kak faktor povysheniya kachestva promyshlennoy politiki subyektov Rossiyskoy Federatsii [Offset contracts as a factor in improving the quality of industrial policy in the constituent entities of the Russian Federation], *Vestnik fakulteta upravleniya SPbGEU* [Bulletin of the Faculty of Management of St. Petersburg State University of Economics], 2024, is. 17, pp. 15–25.
6. Soglasheniye VTO o gosudarstvennykh zakupkakh (The Agreement on Government Procurement (GPA)), 2012. Available at: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/rev-gpr-94_01_e.pdf
7. Analiz rynka ofsetnykh kontraktov [Analysis of the offset contracts market], analit. dokl. Available at: <https://pppadvisor.ru/analiz-rynska-ofsetnih-kontraktov/>
8. Investitsii [Investments], *Byulleten Schetnoy palaty Rossiyskoy Federatsii* [Bulletin of the Accounts Chamber of the Russian Federation], 2024, no. 7.
9. Perechen zaklyuchennykh ofsetnykh kontraktov [List of concluded offset contracts]. Available at: https://www.youandpartners.ru/upload/medialibrary/155/ptbto37tzfv46kdp1juitizi7v1t2rm4/Perechen_ofsetnykh_kontraktov_mart_2025.pdf
10. Izmeneniya rynka ofsetnykh kontraktov v 2024 godu [Changes in the offset contracts market in 2024]. Available at: <https://pppadvisor.ru/izmeneniya-rynska-ofsetnykh-kontraktov-v-2024-godu/>
11. Materialy mezhregionalnogo foruma po gosudarstvenno-chastnomu partnerstvu. Kazan [Proceedings of the Interregional Forum on Public-Private Partnerships. Kazan], *Antimonopolnyye keysy po ofsetnym kontraktam: aktualnyye uroki iz praktiki* [Antitrust Cases on Offset Contracts: Current Lessons from Practice], 2024. Available at: https://www.youandpartners.ru/upload/iblock/18c/h6kk29bai2caegqpv2khvit597aldsfh/Antimonopolnye_keysy_uroki_iz_praktiki_E_Zusman.pdf

Информация об авторе

Спицына Татьяна Андреевна — кандидат экономических наук, доцент, доцент факультета финансов Института управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (РАНХиГС), Москва, Российская Федерация. E-mail: Spitsyna-ta@ranepa.ru

Information about the author

Tatiana A. Spitsyna — Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor at the Faculty of Finance at the Institute of Management, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA), Moscow, Russian Federation. E-mail: Spitsyna-ta@ranepa.ru

Статья поступила в редакцию 25.08.2025; одобрена после рецензирования 20.09.2025; принята к публикации 01.10.2025.
The article was submitted 25.08.2025; approved after reviewing 20.09.2025; accepted for publication 01.10.2025.