

Осіння Академія НАТО
"НАТО, Європа та проблеми регіональної безпеки у глобальному світі"
Донецьк, 24-26 жовтня 2006 року

ЕКОНОМІЧНИЙ ЕФЕКТ ЄВРОАТЛАНТИЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Олексій Іжак

Національний інститут стратегічних досліджень, Дніпропетровський філіал,
www.db.niss.gov.ua, olexiyy@db.niss.gov.ua

Як військово-політична організація НАТО безпосередньо не опікується питаннями економіки. Однак діяльність Альянсу справляє значний економічний ефект. Природа цього ефекту складна і багатомірна, так само, як складним і багатомірним є зв'язок між політикою, безпекою та економікою.

Коли говорять про переваги членства у НАТО, як правило лунають посилання на стрімке покращення економічних умов в країнах Центральної та Східної Європи, які або нещодавно приєдналися до Альянсу, або намагаються це зробити якнайшвидше. Інтегральним показником цих змін є об'єм прямих зовнішніх інвестицій. Вони дійсно стрімко зростали протягом останнього десятиліття в усіх цих країнах. Зі свого боку, противники розширення НАТО наполягають, що то є результат виключно економічної інтеграції у рамках СОТ та ЄС, і НАТО тут не до чого. Хто правий?

У середині 1990-х років під час дискусій стосовно доцільності розширення НАТО за рахунок країн Центральної та Східної Європи тодішній Державний секретар США Мадлен Олбрайт, аргументуючи необхідність цього кроку, говорила перш за все про збільшення стабільності та безпеки, відкидаючи економічні міркування. Під час слухань у Сенаті США у 1997 році вона заявила таке: *"Я думаю, не існує доказів того, що статус члена НАТО дає більше інвестицій. Якщо ми просто подивимось, наприклад, на те, що ми спостерігали у Західній Європі, членство у НАТО не використовувалось протягом останньої половини століття для залучення інвестицій, скажімо, до Норвегії. Я думаю, що не існує історичних доказів того, що членство у НАТО дає економічні переваги"*¹. Це важливе спостереження обізнаного і авторитетного політика, що підтримував, і продовжує підтримувати розширення Альянсу.

Для України, враховуючи стан і рівень внутрішніх дискусій щодо НАТО, така заява прихильника розширення Альянсу була б дивною. Однак тільки на перший погляд. У процитованій заяві стверджуються всього лиш те, що у роки "холодної

¹ The Debate on NATO Enlargement. Hearing Before the Committee on Foreign Relations, United States Senate, One Hundred Fifth Congress, First Session, October 7, 9, 22, 28, 30 and November 5, 1997. S. Hrg. 105-285, U.S. Government Printing Office, 44-069 CC Washington: 1998.

війни" країни-члени бажали від НАТО перш за все безпеки, і приєднувались до НАТО вони не потребували якихось додаткових внутрішніх реформ, які б змінювали економічний клімат. Справді, Греція, Туреччина, Німеччина та Іспанія приєднуючись до НАТО не виконували ніяких планів дій та програм підготовки. Кожна з цих країн у певні моменти новітньої історії мала свої проблеми з розбудовою демократії та ринкової економіки, однак за своїми базовими ознаками вони відповідали критеріям членства у НАТО. З центрально- та східноєвропейськими країнами ситуація принципово інша, і історія їх наближення до Альянсу багато у чому спростовує досвід "холодної війни".

Якщо проаналізувати статистику залучення зовнішніх інвестицій до аспірантів та нових членів НАТО починаючи з 1992 року виходячи із динаміки європейської та євроатлантичної інтеграції, можна прийти до цікавих висновків. Зміни щорічного залучення іноземних інвестицій значно більшою мірою відбивають зміни залучення країни до НАТО, ніж до ЄС та СОТ. Найбільша кореляція спостерігається між інвестиційною привабливістю країни та рівнем саме євроатлантичної інтеграції (табл. 1, 2, 3, 4). Це ніяким чином не означає, що НАТО перетворилась на економічну організацію, однак це свідчить, що зближення з Альянсом змінює країни таким чином, що економічний клімат в них стає значно привабливішим.

Таке співвідношення між економічним ефектом інтеграції до НАТО, ЄС та СОТ має свої пояснення. Справа у тому, що реформи, які потрібні для членства в Альянсі, найбільш універсальні. Інтеграція до СОТ вимагає вирішення тільки торговельних питань. Інтеграція до ЄС включає більш широкий спектр завдань, зокрема, обов'язковий вступ до СОТ. Членство у НАТО, хоча і не вимагає обов'язкового вступу до СОТ та ЄС, на практиці для більшості нових членів означало саме це плюс ще цілу низку реформ, специфічних для Альянсу.

Незалежно від конкретних процедур та остаточних цілей євроатлантичної інтеграції, НАТО оцінює прогрес країн на цьому шляху за п'ятьма загальними напрямками, викладеними у Плані дій заради членства (ПДЧ). Це питання демократичних та економічних реформ, реформ оборонної сфери, ресурсного забезпечення оборони, захисту інформації та гармонізації законодавства (рис. 1).

Питання розвитку демократії та ринку НАТО виносить на перше місце. Однак як військово-політична організація, вона не має власних методик оцінки прогресу у цій сфері і покладається на систему аудиту Європейського Союзу. Якщо ЄС оцінюватиме Україну як демократичну країну з ринковою економікою, Альянс задовольниться таким висновком. Якщо ні — оскарження з його боку теж не буде. За нинішнього стану міжнародних відносин США не зможуть подолати скепсис європейців щодо доцільності запрошення України до НАТО, якщо тільки сама Україна не переконає європейців у зворотному. Зробити це можна тільки через поглиблення відносин з ЄС. І оскільки для цього необхідний вступ до СОТ, виходить, що з СОТ має початись і новий рівень відносин з НАТО.

Таблиця 1

Динаміка залучення прямих іноземних інвестицій до країн Центральної та Східної Європи

Країни	Річне залучення прямих іноземних інвестицій, млн \$													
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Албанія	20	58	53	70	90	48	45	41	143	207	135	178	332	260
Білорусь	7	10	15	7	105	352	203	444	119	96	247	172	164	305
Болгарія	42	40	105	90	109	505	537	819	1 002	813	905	2 097	3 443	2 223
Естонія	82	162	215	202	150	267	581	305	387	542	284	919	1 049	2 853
Латвія	29	45	215	180	382	521	357	347	411	163	384	292	699	632
Литва	10	30	31	73	152	355	926	486	379	446	732	179	773	1 009
Македонія			24	9	12	16	128	33	175	442	78	95	157	100
Молдова	17	14	12	64	24	79	76	38	134	146	117	78	154	225
Польща	678	1 715	1 875	3 659	4 498	4 908	6 365	7 270	9 341	5 713	4 131	4 589	12 873	7 724
Росія	700	700	640	1 976	2 579	4 865	2 761	3 309	2 714	2 469	3 461	7 958	15 444	14 600
Румунія	80	94	342	420	263	1 215	2 031	1 041	1 037	1 157	1 144	2 213	6 517	6 388
Словаччина	100	168	245	195	251	220	707	428	1 925	1 584	4 123	756	1 261	1 908
Словенія	111	113	128	176	194	375	218	106	137	369	1 606	333	827	496
Угорщина	1 471	2 339	1 146	4 453	2 275	2 173	3 828	3 312	2 764	3 936	2 845	2 137	4 654	6 699
Україна	200	200	159	267	521	624	743	496	595	792	693	1 424	1 715	7 808
Хорватія		95	102	98	516	551	932	1 467	1 089	1 561	1 124	2 133	1 262	1 695
Чехія	1 003	568	862	2 559	1 428	1 300	3 700	6 310	4 984	5 639	8 483	2 101	4 974	10 991

Джерела: World Investment Report 1998, UNCTAD/WIR/1998; World Investment Report 2002, UNCTAD/WIR/2002; World Investment Report 2004, UNCTAD/WIR/2004; World Investment Report 2006, UNCTAD/WIR/2006.

Таблиця 2

Динаміка євроатлантичної інтеграції країн Центральної та Східної Європи

Країни	Рівень відносин з НАТО ^{a)}														Коефіцієнт кореляції з динамікою залучення інвестицій
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
Албанія	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,72
Білорусь	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Болгарія	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,50	0,50	0,50	0,75	0,75	1,00	1,00	0,92
Естонія	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,50	0,50	0,50	0,75	0,75	1,00	1,00	0,74
Латвія	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,50	0,50	0,50	0,75	0,75	1,00	1,00	0,66
Литва	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,50	0,50	0,50	0,75	0,75	1,00	1,00	0,64
Македонія	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50
Молдова	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Польща	0,25	0,25	0,25	0,25	0,50	0,75	0,75	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,74
Росія	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,25	0,25	0,25	0,25	0,79
Румунія	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,50	0,50	0,50	0,75	0,75	1,00	1,00	0,84
Словаччина	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,50	0,50	0,50	0,75	0,75	1,00	1,00	0,62
Словенія	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,50	0,50	0,50	0,75	0,75	1,00	1,00	0,60
Угорщина	0,25	0,25	0,25	0,25	0,50	0,75	0,75	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,45
Україна	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,25	0,25	0,25	0,50	0,84
Хорватія	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,25	0,25	0,25	0,50	0,50	0,50	0,50	0,82
Чехія	0,25	0,25	0,25	0,25	0,50	0,75	0,75	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,72
Середній коефіцієнт кореляції з динамікою залучення іноземних інвестицій:															0,62

Примітка: ^{a)} Числові індикатори мають таке значення: 0 – відсутність інтеграції; 0,25 – наміри глибшої інтеграції; 0,5 – підготовка до членства; 0,75 – процедура прийому; 1 – членство.

Таблиця 3

Динаміка європейської інтеграції країн Центральної та Східної Європи

Країни	Рівень відносин з ЄС ^{а)}														Коефіцієнт кореляції з динамікою залучення інвестицій
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
Албанія	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Білорусь	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Болгарія	0,00	0,00	0,00	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,65
Естонія	0,00	0,00	0,00	0,50	0,50	0,50	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	1,00	1,00	0,59
Латвія	0,00	0,00	0,00	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,75	0,75	0,75	0,75	1,00	1,00	0,76
Литва	0,00	0,00	0,00	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,75	0,75	0,75	0,75	1,00	1,00	0,72
Македонія	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,25	0,25	0,25	0,50	0,50	0,37
Молдова	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Польща	0,25	0,25	0,50	0,50	0,50	0,50	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	1,00	1,00	0,84
Росія	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Румунія	0,00	0,00	0,00	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,54
Словаччина	0,25	0,25	0,25	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,75	0,75	0,75	0,75	1,00	1,00	0,63
Словенія	0,00	0,00	0,00	0,00	0,50	0,50	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	1,00	1,00	0,45
Угорщина	0,25	0,25	0,50	0,50	0,50	0,50	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	1,00	1,00	0,70
Україна	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Хорватія	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,25	0,25	0,50	0,50	0,75	0,71
Чехія	0,25	0,25	0,25	0,25	0,50	0,50	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	1,00	1,00	0,78
Середній коефіцієнт кореляції з динамікою залучення іноземних інвестицій:															0,46

Примітка: ^{а)} Числові індикатори мають таке значення: 0 – відсутність інтеграції; 0,25 – режим асоціації; 0,5 – заявка на вступ; 0,75 – переговори щодо вступу; 1 – членство.

Таблиця 4

Динаміка лібералізації торгівлі країн Центральної та Східної Європи

Країни	Рівень відносин із СОТ ^{a)}														Коефіцієнт кореляції з динамікою залучення інвестицій
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
Албанія	0,00	0,00	0,00	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,78
Білорусь	0,00	0,00	0,00	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,59
Болгарія	0,00	0,00	0,00	0,50	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,52
Естонія	0,00	0,00	0,00	0,50	0,50	0,50	0,50	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,47
Латвія	0,00	0,00	0,00	0,50	0,50	0,50	0,50	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,61
Литва	0,00	0,00	0,00	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,66
Македонія	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Молдова	0,00	0,00	0,00	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,80
Польща	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00
Росія	0,00	0,00	0,00	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,44
Румунія	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00
Словаччина	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00
Словенія	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00
Угорщина	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00
Україна	0,00	0,00	0,00	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,27
Хорватія	0,00	0,00	0,00	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,80
Чехія	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00
Середній коефіцієнт кореляції з динамікою залучення іноземних інвестицій:															0,35

Примітка: ^{a)} Числові індикатори мають таке значення: 0 – відсутність інтеграції; 0,5 – статус спостерігача; 1 – членство.

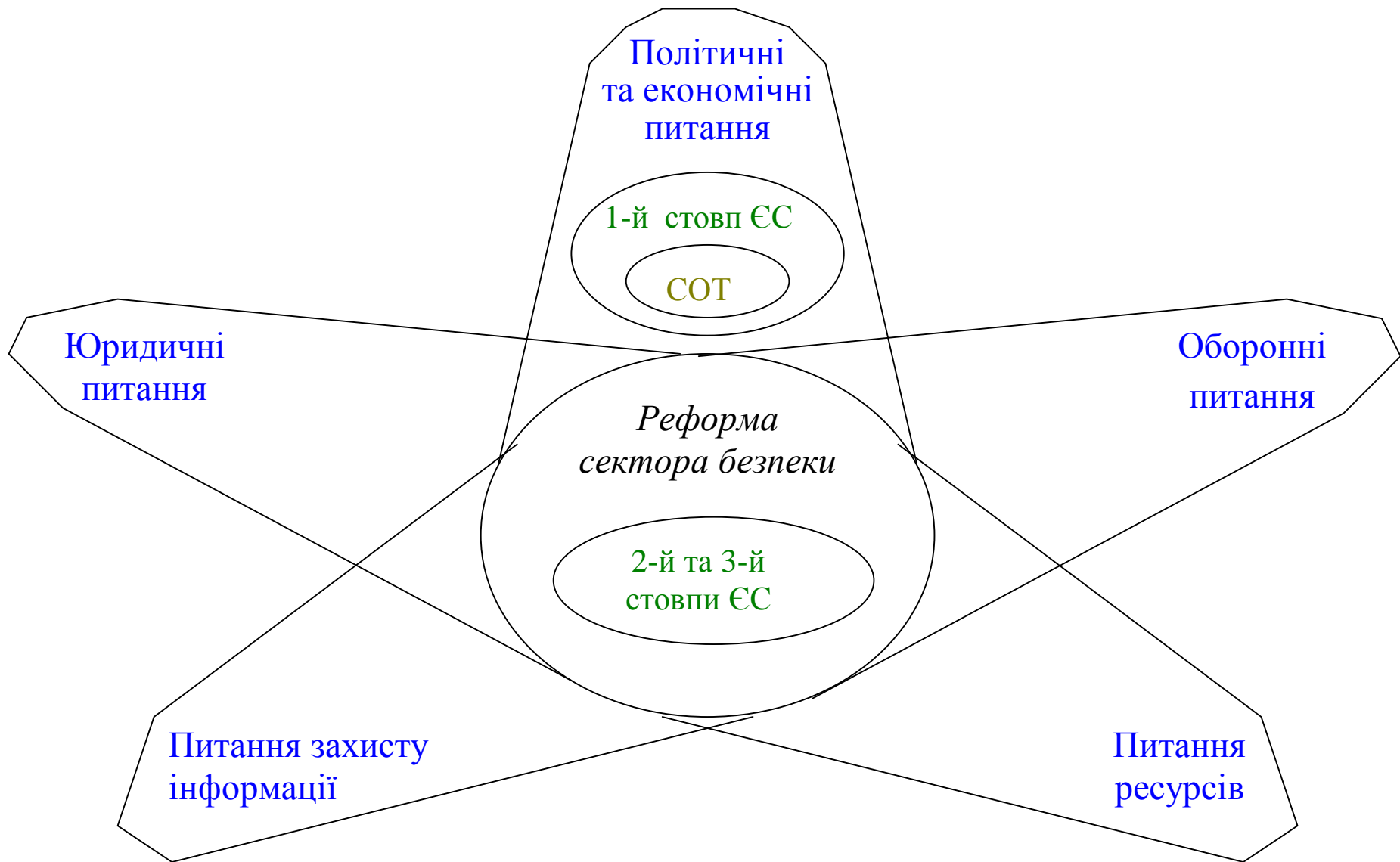


Рис. 1. Універсальність реформ у рамках євроатлантичної інтеграції

Євроатлантична інтеграція справляє економічний ефект через реформування країни. Серед загального кола реформ особливе значення для співпраці з НАТО мають демократичні перетворення та реформа сектора безпеки. І те і інше відбивається на економічному розвитку, і те і інше дуже важко здійснити без допомоги з боку НАТО. При цьому, чим яснішою буде перспектива членства України в Альянсі, тим активнішою буде допомога.

Брак демократії веде до внутрішнього напруження, яке рано чи пізно призводить до внутрішніх суспільно-політичних та соціально-економічних суперечок і конфліктів, які у свою чергу гальмують економічний розвиток. Історичний досвід засвідчує, що економічний розвиток у рамках авторитарної системи влади — це замок на піску, який у будь-який момент часу може бути змитий внутрішніми конфліктами. Демократична система влади дозволяє забезпечувати стабільність через компроміс, а не придушення, що значно знижує конфліктогенність внутрішніх політичних та економічних процесів. Демократична зміна демократично обраної влади, відділеної від бізнесу, на відміну від зміни авторитарної влади, не створює економічної та соціальної нестабільності.

Протягом багатьох років в Україні домінувало переконання, що на велику перспективу основні загрози Україні лежатимуть у внутрішній соціально-економічній площині і не вимагатимуть залучення Збройних Сил зокрема та сектору безпеки загалом. Уява про безроздільне домінування соціально-економічних аспектів безпеки мала сенс з огляду на знецінення фондів та трудових ресурсів України у перші роки незалежності. "Дешевизна" України дозволяла вирішувати будь-які питання, пов'язані з її зовнішньою та внутрішньою політикою, за допомогою відносно невеликих грошей. Іншими словами, в Україні не було нічого, заради чого треба б було залучати військову силу або арсенал спецслужб, тобто Україну захищала її "бідність".

Починаючи з 2005 року ситуація кардинально змінюється. Продаж "Криворіжсталі" на відкритому тендері засвідчив, що українські активи можуть бути не "по зубах" навіть для найпотужніших фінансово-промислових груп. Причому процес подорожчання українських активів тільки починається і буде прискорюватись з інтеграцією до СОТ та ЄС. На сьогодні обмінний курс української валюти менший за курс за паритетом купівельної спроможності приблизно у чотири рази. Це означає, що українські активи залишаються недооціненими, і після вступу до СОТ та лібералізації торгівельних відносин с ЄС зростання їх ціни може бути кількократним. Якби в Україні був розвинений фондовий ринок та акції українських підприємств котувались на міжнародних біржах, можна було б говорити про швидке і стрімке зростання капіталізації української економіки.

Це є викликом. Чим багатшою стає країна, тим більшим є ризик зазіхань на її багатства. Той, хто не встиг отримати частки в українській власності, може втратити цей шанс назавжди. Однак те, що не може бути куплено, може бути завойоване, або,

принаймні, знецінене за допомогою експорту нестабільності, і після цього куплене за дешево, якщо тільки така операція коштуватиме дешевше, ніж купівля за ринковими цінами. З цього випливає, що в сучасних умовах і на велику перспективу фонди та ресурси України вимагатимуть захисту, у тому числі, військового. Бідність більше не може захищати.

Захищатись можна або самотужки, або спробувати долучитись до НАТО. В останньому випадку оборона буде дешевшою. Законом України "Про оборону України" передбачено, що на цілі оборони повинно витратитись не менше трьох відсотків валового внутрішнього продукту. Цей закон писався у далекому 1991 році під впливом ідей нейтралітету. Тобто можна говорити, що цифра 3 % ВВП відбиває мінімальний рівень витрат на якісну оборону нейтральної України. Прийнятним для НАТО є рівень оборонних витрат у 2 % ВВП.

Зараз Україна не є нейтральною (тільки позаблоковою, причому, без права на нейтралітет), а її оборона не є якісною. Це неприйнятна ситуація, змінити яку можна двома шляхами: перший — будувати оборону нейтральної країни із розрахунку витрат у 3 % ВВП; другий — будувати оборону у рамках НАТО із розрахунку витрат у 2 % ВВП. Таким чином, у разі приєднання до Альянсу Україна зможе заощаджувати на обороні 1 % ВВП на рік (зараз це більше 4 млрд грн).

Треба пам'ятати, що коли мова йде про оборонні витрати країн НАТО, у розрахунки як правило включаються військові пенсії. Тобто прийнятні для Альянсу 2 % ВВП — це разом з пенсіями. Визначені у законі "Про оборону України" 3 % ВВП за усталеною традицією — це без врахування пенсій. Більшість українських фахівців з воєнної економіки не бачать сенсу у включенні військових пенсій до оборонних витрат і наполягають, що військові пенсіонери — це такі ж пенсіонери, як і всі інші, і військове відомство не повинне ними опікуватись. Однак для більшості країн з ринковою економікою таке поєднання має свою логіку, і після проведення пенсійної реформи в Україні ця логіка стане зрозумілою і для Міністерства оборони України. Справа у тому, що виплата пенсій із державного бюджету — це неприродна для країн з ринковою економікою річ. Їх національний продукт не перерозподіляється заради виплати пенсій, за виключенням військових. Тому цілком логічно, що цей специфічний вид бюджетних витрат — військові пенсії — розглядається як витрати на оборону.

З врахуванням військових пенсій Україна витрачає на оборону навіть більше 3 %, однак бюджет власне Міністерства оборони не дотягує до 2 % ВВП. Має місце парадокс: за загальними параметрами витрати на оборону виглядають адекватними, проте, незважаючи на успіхи останніх років, якість оборони залишається низькою, що змушує збільшувати витрати. Індикатором низької ефективності української оборони є структура оборонних витрат: від 70 до 80 % йде на утримання, причому більше половини цієї суми припадає на пенсії, у той час, як на бойову підготовку та модернізацію витрачаються мізерні суми. В ідеалі на утримання повинно витратитись

біля 40 %, на модернізацію — більше 20 %, решта має йти на оперативну діяльність. Досягти такого розподілу неможливо без глибокої реформи сектору безпеки. Можна впевнено стверджувати, що без технічної та фінансової допомоги НАТО Україна з цим завданням не впорається.

Гроші на технічну модернізацію збройних сил, що повинні з'явитись внаслідок оборонної реформи, мають особливе економічне значення. Номінально, це тільки половина відсотка ВВП, однак ця сума є "захищеною" за правилами СОТ. Закупки в інтересах оборонного відомства можуть робитись виключно на власний розсуд уряду, незважаючи ні на які правила щодо вільної торгівлі. Це означає, що гроші на модернізацію збройних сил є цілком легальним механізмом протекціонізму високотехнологічних виробництв, які за інших умов можуть не витримати міжнародної конкуренції. Причому для такого захисту не обов'язково купувати оборонну продукцію саме на внутрішньому ринку. Навіть при зовнішніх замовленнях інтереси високотехнологічних підприємств можуть бути захищені через механізм офсетів.

Офсет — це зобов'язання постачальника продукції компенсувати витрати споживача в тій або іншій формі (передача технологій, субпідряди, інвестиції, зустрічні закупівлі та т.ін.). Правила СОТ та ЄС забороняють покупцям вимагати від постачальників такого роду компенсації, за винятком торгівлі продукцією, що має відношення до сфери національної безпеки та оборони. Це робить військово-технічне співробітництво між державами особливою сферою міжнародної торгівлі, де імпортер отримує унікальні переваги.

Офсети відіграють важливу роль у міжнародному військово-технічному співробітництві й технологічному розвитку багатьох країн. Зокрема, грамотне використання офсетів при закупівлях американських озброєнь та військової техніки дозволило Японії зробити технологічний прорив після Другої світової війни. Після закінчення "холодної" війни саме офсети стали основним інструментом технологічного розвитку оборонної промисловості країн Центральної та Східної Європи. На сьогодні ці країни мають офсетні контракти із зовнішніми постачальниками на суму, що перевищує \$10 млрд. Це значною мірою пояснює зв'язок між інвестиційною привабливістю країни та рівнем її стосунків з НАТО. З появою значних коштів на закупівлі й модернізацію в національному бюджеті Україна може також використати цей інструмент, поставивши свої власні цілі.