

ДОЭК ОЭСР: ВОЗМОЖЕН ЛИ ОТХОД ОТ ПРАВИЛ?

Несмотря на политику жесткого регулирования в рамках ВТО, ДОЭК ОЭСР (Договоренности об официальных экспортных кредитах) и ССКМ (Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам), призванных обеспечить равные условия конкуренции на мировых товарных рынках промышленной продукции на основе унификации и контроля за соблюдением установленных правил, в международной практике немало примеров гибкого толкования таких правил и «обхода» их в целях получения односторонних конкурентных преимуществ.

А. Л. СМЕРНОВ,
кандидат экономических наук, консалтинговая группа «Бизнес-КРУГ», партнер, член комитета по международной деятельности Ассоциации российских банков



И. И. РОДИОНОВ,
доктор экономических наук, профессор НИУ «Высшая школа экономики», Школа финансов



12 марта 2014 г. в связи с событиями на Украине Совет ОЭСР принял решение о приостановке переговорного процесса по вступлению России в ОЭСР на временной основе. Тем не менее задача взвешенной оценки последствий продолжения усилий по присоединению к ОЭСР по-прежнему актуальна.

Положения ДОЭК ОЭСР (Arrangement on officially supported export credits OECD), известного как «Джентльменское соглашение» и отмечающего в 2018 г. 40-летие, регламентируют ряд параметров, относящихся к экспортно-импортным сделкам. В число этих параметров входят:

- минимально допустимые значения процентной ставки (Commercial Interest Reference Rate – CIRR) и премии за кредитные риски (Minimum Premium Rate For Credit Risks – MPR);
- максимальный объем и условия страхового покрытия;
- минимальная сумма авансовых платежей импортера;
- финансирование местных затрат;
- структура, сроки и порядок погашения кредитов и др.

Даже в условиях унификации возможно возникновение конкуренции между национальными агентствами экспортного финансирования и страхования (Export Credit Agencies – ECA) разных стран, что обусловлено именно разнообразием форм и видов поддержки, которые предлагаются участникам внешнеэкономического процесса. Наряду с этим известны случаи, когда ради получения экспортных заказов или строительных подрядов, а также организации их

финансирования с использованием возможностей государственной поддержки участники экспортно-импортных операций при их структурировании прибегают к разного рода «креативным» правовым и финансовым конструкциям. Формально такие схемы не нарушают международные договоренности, однако, по сути, дезавуируют их изначальный смысл. Остановимся на некоторых довольно распространенных маневрах такого рода.

«Гибкий» подход к процентной ставке

Связанное экспортное кредитование, генерирующее разнонаправленные финансовые потоки между торговыми партнерами и обслуживающими их банками, дает возможность осуществлять гибкий подход к определению уровня процентной ставки. Например, можно искусственно снижать ее, для того чтобы «вписаться» в ставку CIRR в той или иной валюте, и, таким образом, сделать стоимостные условия кредитования привлекательными для банка импортера. Другой вариант – включать разницу между реальной (эффективной) процентной ставкой и размером фактических процентных платежей, которые в конечном итоге ложатся на импортера, в стоимость товарных поставок.

Очевидно, особенно затруднительно обеспечить конкурентоспособную ставку CIRR в основных международных валютах для стран, испытывающих сложности с фондированием данных операций на международном финансовом рынке. К таким странам в условиях обострения геополитической ситуации относится и Россия.

Конечно, существуют и применяются разные методы ценовой экспертизы, однако нередко выявить дополнительные финансовые расходы, не учтенные в номинальной («косметической») процентной ставке за кредит, а скрытые в цене товара, далеко не просто.

Неброские «многоходовки»

В соответствии с правилами ДОЭК ОЭСР началу использования экспортного кредита, предоставляемого на условиях государственной финансовой поддержки (субсидирование процентной ставки и страховое покрытие), должна предшествовать оплата аванса, предусмотренного коммерческим контрактом. Обычно аванс составляет 15–30% от цены контракта. Национальное экспортно-кредитное агент-

ство (ЭКА) должно убедиться в том, что авансовый платеж в полном объеме поступил на счет экспортера в обслуживающем его кредитном институте из страны-импортера за счет средств последнего. Это, так сказать, нормальная практика.

Гораздо меньше отвечает интересам экспортера порядок поэтапного осуществления наличных (не кредитуемых) платежей по контракту. Например, 5% суммы поступает после подписания (вступления в силу) контракта, еще 5% – по мере отгрузок товаров и 5% – после завершения отгрузок. Последний платеж считается «гарантийной суммой» (retention money) и его назначение сопоставимо со штрафными санкциями. Между тем довольно типична ситуация, когда у импортера нет или недостаточно средств для авансового платежа по заключенному контракту, и при этом он испытывает трудности в привлечении средств на рынке на указанные цели. В таких обстоятельствах экспортер, заинтересованный в поставке своих товаров на условиях кредита (он в этом случае, получая платежи от банка-кредитора по мере отгрузки товара, не несет риска неплатежа со стороны своего зарубежного контрагента), может пойти на финансовую «многоходовку». Сначала заключается экспортный контракт с завышением стоимости поставляемой продукции на сумму авансового платежа (например, 115% от ранее согласованной цены контракта). Затем экспортер осуществляет перевод партнерской (посреднической) структуре суммы в размере причитающегося экспортеру аванса. Посредническая структура переводит полученную сумму импортеру (фондирует авансовый платеж). Импортер осуществляет через свой банк авансовый платеж в пользу экспортера: последний, таким образом, возмещает свои расходы, учитывая дополнительные связанные с переводами издержки в цене контракта). Экспортер и его банк представляют ЭКА подтверждение о получении авансового платежа по контракту. И, наконец, ЭКА одобряет начало использования кредита, обеспечивая его страхование и субсидирование. Отметим, что описанная конструкция может быть сопряжена как с финансовыми, так и юридическими рисками и предполагает доверительные отношения между ее участниками.

В соответствии с международной практикой государственная финансовая поддержка экспорта по линии ЭКА основана на том, что речь идет о стиму-

Abstract. Despite WTO/OECD/SSCM strict regulation to secure equal and fair terms & conditions for the international competition at the world industrial goods market based on the unification and control under the rules and guidelines in place – the international practice incorporates many examples of «flexible approach» to such regulation in order to achieve competitive advantages.

Keywords. OECD, WTO, export financing.

Ключевые слова. ОЭСР, WTO, экспортное кредитование.

лировании продвижения на внешний рынок продукции национального производства (происхождения). При этом в разных странах минимальная доля такой продукции определяется в разных диапазонах при усредненных значениях 50–70% (в России этот показатель сейчас 30%). Между тем в современных условиях, особенно когда дело касается комплектного технологического оборудования и другой высокотехнологичной продукции, участие в производстве такой группы товаров, как правило, принимают предприятия – изготовители и поставщики нескольких стран. Поэтому доля «национального компонента» в экспортной продукции может оказаться намного ниже традиционных «планок», тем более в рамках интеграционных объединений – таких, например, как Европейский экономический союз. С этим не могут не считаться национальные ЭКА.

Наряду с этим существуют и «креативные» пути отхода от устоявшейся практики, схематичный алгоритм которых выглядит следующим образом. Структура, специализирующаяся на оказании консультационных и посреднических услуг по содействию развитию экспорта, по поручению своего клиента (будущего экспортера) добивается необходимых согласований и разрешений в уполномоченных государственных структурах и финансовых институтах. Первоначально представленный на согласование (по минимально допустимому объему «национального компонента») экспортный контракт предусматривает разрешенные пропорции поставок из страны-экспортера и других стран. Например, в соотношении 60:40. Однако постепенно, благодаря убедительной аргументации согласно которой по определенной причине (ею могут быть технологические или иные преимущества, которые получит проект, если та или иная составляющая конечной продукции национального производства будет замещена импортными компонентами) изначальное соотношение национального и иностранного компонентов изменяется в пользу последнего. И вот уже в результате размывания доли «национального компонента» с получением целевого соотношения (например, 20:80) достигается двойной эффект – привлекательность технологических характеристик поставок и обеспечение государственной финансовой поддержки в полном объеме (без ее лимитирования объемами и долей поставок продукции национального происхождения). Консультационно-посредническая структура (часто с юридическим профилем) переступает права и обязательства по экспортному контракту своему клиенту – реальному поставщику экспортной продукции или фирме-изготовителю.

Консультационно-посреднические технологии

Повысить эффективность такой технологии продвижения экспорта можно, подключив к работе консультационно-посреднической структуры стра-

ны экспортера аналогичную партнерскую структуру (например, юридическую компанию) страны импортера, в том числе в форме создания совместного предприятия. В таком случае структура-контрагент (либо партнер СП) может принимать на себя различные функции – от поиска потенциальных партнеров и переговоров с банками до получения необходимых согласований и сопровождения процедур, связанных с совершением торговой операции в стране импортера, – также первоначально от своего имени с последующей уступкой внешнеторгового контракта импортеру.

Представленное описание консультационно-посреднических технологий по продвижению экспорта позволяет освободить фактически участников внешнеэкономической деятельности от «бумажной» работы, что особенно существенно для предприятий, не имеющих соответствующего опыта, при одновременной наработке консультантами «ноу-хау» и деловых контактов, необходимых при согласовательных процедурах.

Одна из разновидностей технологий содействия выводу национальной промышленной продукции (работ, услуг) на внешние рынки в обход правил ЭКА о достаточности «национального компонента» в структуре экспортных поставок – процедура получения одобрения национальным ЭКА экспортных контрактов, когда роль экспортера выполняет строительная фирма, наделенная в рамках проекта статусом генерального подрядчика. В строительной индустрии ключевые задачи поставок технологического оборудования и строительно-монтажных работ, а также зоны ответственности распределяются между поставщиками, подрядчиками и различными субподрядными организациями. За генеральным подрядчиком сохраняются преимущественно координационные функции. На практике это может означать, что генподрядчик лишь командует на возводимый объект одного-двух специалистов, выполняющих организационно-контрольные функции. Тем не менее статус генподрядчика позволяет компании вместе с обслуживающим банком обратиться в национальное ЭКА за необходимой финансовой поддержкой и обосновать ее важность даже при минимальном (скажем, всего до 10%) объеме собственного участия и в условиях, когда поставщиками инвестиционных товаров и подрядчиками/ субподрядчиками будут выступать местные строительные организации и фирмы других стран.

Еще одной технологией получения государственной поддержки экспорта является конструкция, при которой в качестве продавца по внешнеторговому контракту утверждается предприятие, ассоциированное с изготовителем экспортной продукции (или его филиал), зарегистрированное и осуществляющее внешнеэкономическую деятельность в другой стране. Соответственно вся учредительная, коммерческая (товаросопроводительная) и финансовая до-

кументация оформляется на эту структуру. Такой порядок дает последней формальное право обратиться в национальное агентство экспортного финансирования и страхования и в финансовое учреждение с просьбой о содействии в том или ином виде.

Как показывает практика, возможность получения государственной финансовой поддержки и ее условия определяются в каждом конкретном случае с учетом взаимной заинтересованности всех участников. Во внимание могут приниматься наличие и содержание соглашений о взаимодействии и сотрудничестве между ЭКА различных стран, а также иные взаимные интересы и договоренности на двусторонней и многосторонней основе, включая соглашения в рамках интеграционных объединений.

Что касается сопряженных с отходом от правил ДОЭК рисками, то, вероятно, не будет ошибкой провести параллель между примерами отступления от правил ДОЭК с теми или иными нарушениями требований ВТО. Де-юре эти документы имеют различный статус: соглашения ВТО носят определенно обязывающий характер. Однако и они нередко нарушаются, что вызывает необходимость инициирования процедур разрешения споров, в том числе применения санкционных мер.

Спасительный офшор

Отдельное место в числе приемов и методов, обеспечивающих усиление конкурентных позиций экспортеров, занимают конструкции, использующие особый статус поставщика товаров и услуг, который дает последнему его офшорная юрисдикция. В экспортно-импортных операциях офшор обычно выступает в качестве посредника между поставщиком товара и действительным покупателем. При экспорте товара или услуги из страны через офшор цену объекта сделки искусственно занижают, с тем чтобы позднее перепродать товар фактическому покупателю по реальной стоимости. В итоге выручка остается у офшорной компании. При импорте товара в страну через офшор цена, напротив, занижается для минимизации уплачиваемых таможенных пошлин и НДС. Разновидностями этой конструкции могут выступать так называемые агентские, производственные, строительные, транспортные, кредитные и иные схемы.

Организационно-правовые конструкции на этой основе, в том числе не исключающие возможность получения поставщиками товаров и услуг государственной финансовой поддержки, наиболее часто преследуют цели оптимизации экономических параметров сделки и повышения конкурентоспособности экспортных операций. Это достигается в резуль-

тате получения налоговых льгот (tax haven), выбора благоприятного режима валютного регулирования и контроля, упрощения некоторых процедурных вопросов за счет минимальных требований финансовой отчетности и бюрократии.

Использование офшорных конструкций не обязательно обусловлено целями защиты собственности, обеспечения анонимности и конфиденциальности проводимых операций (хотя определенные возможности для этого существуют) и может не иметь ничего общего с теневой экономикой и теневым банкингом. Напомним, что в мире около 70 финансовых центров с теми или иными признаками офшора. Оптимизацией налоговых платежей с использованием квалифицированно структурированных офшорных компаний занимаются корпорации, продукция которых известна повсюду, например, Apple, Google, Microsoft, General Electric, BMW, General Motors и др. Эти возможности прошли практическую апробацию в России в первой половине 1990-х годов в кредитных операциях немецких банков с поддержкой Euler Hermes.

ВЫВОДЫ

Знание представленных в этой статье организационно-правовых и финансовых конструкций вооружает отечественных участников внешнеэкономической деятельности с точки зрения квалифицированного анализа предложений своих зарубежных контрагентов и предостерегает от рисков, прежде всего юридического и имиджевого характера, сопряженных с «туманными» сделками. В любом случае использованию комбинаций, в конечном счете так или иначе «обходящих» отдельные предписанные ВТО и ОЭСР требования и рекомендации, должна предшествовать их тщательная юридическая экспертиза. Необходимо подтвердить их непротиворечие (соответствие) соглашениям ВТО, ССКМ и ДОЭК ОЭСР и исключить возможность оспаривания осуществляемых на их основе операций в уполномоченных структурах контрагентами или третьими лицами. Наконец, при принятии решений по данным вопросам следует также учитывать сложившуюся арбитражную и судебную практику, в том числе с позиций прецедентного права.

Предпринимаемые администрацией США в последние месяцы попытки выработать новый взгляд на процессы глобализации в современных условиях могут открыть дополнительные возможности для российских компаний и банков в развитии организационно-правовых и финансовых форм внешнеэкономической деятельности даже в условиях сохраняющихся санкций.

Источники

1. Официальный сайт ВТО, режим доступа: <http://www.wto.org/english/>.
2. Официальный сайт ОЭСР, режим доступа: <http://www.oecd.org/tad/xcred/theexportcreditsarrangementtext.htm>.
3. Официальный сайт АО «Российский экспортный центр», режим доступа: <https://www.exportcenter.ru/services/>.