

## Возможности работы по правилам ДОЭК ОЭСР: опыт и практика

Несмотря на политику жесткого регулирования в рамках ВТО, ДОЭК<sup>1</sup> ОЭСР и ССКМ<sup>2</sup>, в международной практике немало примеров гибкого толкования таких правил для получения участниками ВЭД односторонних конкурентных преимуществ или просто заказов на приемлемых условиях и в отсутствие конкуренции. На основе практического опыта работы на рынке экспортных кредитов с господдержкой и анализа данных кейсов опишем некоторые организационно-правовые конструкции подобного рода, используемые при организации финансирования экспортно-импортных операций с поддержкой национальных ЭКА<sup>3</sup>.

*Алексей СМИРНОВ, консалтинговая группа «Бизнес-КРУГ», партнер, член Комитета по международной деятельности АРБ, к.э.н.*

*Иван РОДИОНОВ, НИУ «Высшая школа экономики», Школа финансов, профессор, д.э.н.*

## Возможности работы по правилам ДОЭК ОЭСР: опыт и практика

Невзирая на то что в связи с событиями на Украине 12 марта 2014 г. Совет ОЭСР принял решение приостановить переговорный процесс по вступлению России в ОЭСР, задача взвешенной оценки последствий дальнейших шагов по присоединению к ОЭСР по-прежнему актуальна.

Положения ДОЭК ОЭСР, известной как «Джентльменское соглашение» и отмечающей в 2018 г. 40-летний юбилей, регламентируют целый ряд параметров, относящихся к экспортно-импортным сделкам. В их число 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;



<sup>1</sup> Договоренность об официальных экспортных кредитах ОЭСР (Arrangement on officially supported export credits OECD).

<sup>2</sup> Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам (Agreement on Subsidies and Countervailing Measures).

<sup>3</sup> Данная тема пока по существу не затрагивалась ни в периодической печати, ни в специальной литературе. Своего рода введением в исследуемую тему можно считать публикации: Смирнов А. Международная практика кредитования экспорта // Международные банковские операции. 2012. № 1; Проектная финансовая документация: международная практика // Международные банковские операции. 2012. № 4; Экспортные кредиты в национальных валютах: опыт стран ЕАЭС // Международные банковские операции. 2017. № 3.

---

**Алексей СМИРНОВ**  
**Иван РОДИОНОВ**

---

- финансирование местных затрат;
- структура, сроки и порядок погашения кредитов и др.

Тем не менее, даже в условиях унификации возможно формирование конкуренции между национальными агентствами экспортного финансирования и страхования (Export Credit Agencies, ECA) различных стран, что обусловлено именно разнообразием форм и видов поддержки участников внешнеэкономического процесса. Наряду с этим известны случаи, когда для получения экспортных заказов или строительных подрядов, а также их финансирования с использованием возможностей государственной поддержки участники экспортно-импортных операций при их структурировании прибегают к различного рода «креативным» правовым и финансовым конструкциям, формально не нарушающим международные договоренности.

---

Экспортное кредитование, генерирующее разнонаправленные финансовые потоки между торговыми партнерами и обслуживающими их банками, дает возможность гибко подходить к определению уровня процентной ставки, например искусственно снижать его, чтобы «вписаться» в ставку CIRR.

### **Манипулирование размером процентной ставки при экспортном кредитовании**

Экспортное кредитование, всегда носящее целевой и связанный характер и генерирующее разнонаправленные финансовые потоки между торговыми партнерами и обслуживающими их банками, дает возможность гибко подходить к определению уровня процентной ставки, например искусственно снижать его, чтобы «вписаться» в ставку CIRR в той или иной валюте и таким образом сделать стоимостные условия кредитования привлекательными для банка импортера.

Между тем для достижения этих целей разница между реальной (эффективной) процентной ставкой и размером фактических процентных платежей, которые в конечном итоге ложатся на импортера, может включаться в стоимость товарных поставок. Очевидно, особенно затруднительно обеспечить конкурентоспособную ставку CIRR при осуществлении экспортных сделок в основных международных валютах для банков стран, испытывающих сложности с фондированием таких операций на международном финансовом рынке, к которым в условиях обострения геополитической ситуации относится и Россия.

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

### **Фондирование авансового платежа за счет экспортера**

В соответствии с правилами ДОЭК ОЭСР началу использования экспортного кредита, предоставляемого на условиях государствен-

---

## Возможности работы по правилам ДОЭК ОЭСР: опыт и практика

---

ной финансовой поддержки (субсидирование процентной ставки и страховое покрытие), должна предшествовать оплата аванса, предусмотренного коммерческим контрактом (обычно 15–30% от цены контракта), с представлением банку экспортера и национальному ЭКА подтверждения платежа.

В частности, необходимо свидетельство, что такой платеж в полном объеме поступил на счет экспортера из страны импортера за счет средств последнего.

В меньшей степени отвечает интересам экспортера порядок уплаты так называемых наличных (т.е. не кредитуемых) платежей по контракту, при котором они осуществляются поэтапно: например, 5% после подписания (вступления в силу) контракта, 5% по мере отгрузок и 5% по их завершении. Последний платеж носит название retention money, и его назначение (возможность задержки в случае отступления экспортера от каких-либо условий контракта) сопоставимо со штрафными санкциями.

Между тем достаточно типична ситуация, когда у импортера нет или недостаточно средств для авансового платежа по заключенному контракту и при этом покупатель испытывает трудности в привлечении средств на рынке на указанные цели.

В таких обстоятельствах, будучи заинтересованным в поставке своих товаров на условиях экспортного кредита (в этом случае, получая платежи от банка-кредитора по мере отгрузки товара, экспортер не несет риска неплатежа со стороны своего зарубежного контрагента), он может применить следующую финансовую конструкцию:

1. Заключается экспортный контракт с завышением стоимости поставляемой продукции на сумму авансового платежа (например, 115% от ранее согласованной цены контракта).
2. Экспортер осуществляет перевод партнерской (посреднической) структуре в размере причитающегося экспортеру аванса.
3. Посредническая структура переводит полученную сумму импортеру (фондирует авансовый платеж).
4. Импортер осуществляет через свой банк авансовый платеж в пользу экспортера (последний возмещает свои расходы, учитывая дополнительные связанные с переводами издержки, в цене контракта).
5. Экспортер и его банк представляют ЭКА подтверждение получения авансового платежа по контракту.
6. ЭКА одобряет начало использования кредита, обеспечивая его страхование и субсидирование.

---

**Алексей СМИРНОВ**  
**Иван РОДИОНОВ**

---

Отметим, что описанная конструкция, означая по сути отступление от принципа паритетного разделения рисков (risk sharing) в результате частичного или полного переключивания на экспортера обязательств импортера по уплате аванса, может быть сопряжена с финансовыми, налоговыми и юридическими последствиями и предполагает доверительные отношения между ее участниками.

### **Снижение доли национального компонента в экспортной продукции**

В соответствии с международной практикой государственная финансовая поддержка экспорта по линии ЭКА основана на том, что речь идет о стимулировании продвижения на внешний рынок продукции именно национального производства (происхождения). При этом в различных странах минимальная доля такой продукции определяется в разных диапазонах при усредненных значениях 50–70% (в России в настоящее время 30%). Между тем в современных условиях, особенно когда это касается комплектного технологического оборудования и другой высокотехнологичной продукции, участие в производстве этой группы товаров, как правило, принимают изготовители и поставщики из разных стран. Поэтому доля национального компонента в экспортной продукции может быть заметно ниже традиционных «планок», тем более в рамках интеграционных объединений, таких как Европейский экономический союз, с чем не могут не считаться национальные ЭКА.

Наряду с этим существуют и «креативные» пути определенного отхода от устоявшейся практики, алгоритм которых может выглядеть следующим образом:

1. Структура, специализирующаяся на оказании консультационных и посреднических услуг по содействию развитию экспорта, по поручению своего клиента (будущего экспортера) получает необходимые согласования и разрешения в уполномоченных государственных структурах и финансовых институтах.

2. Первоначально представленный на согласование (по минимально допустимому объему «национального компонента») экспортный контракт предусматривает разрешенные пропорции поставок из страны экспортера и других стран (например, 60 : 40).

3. Постепенно, исходя из обоснованной аргументации относительно того, что по определенной причине (например, проект получает технологические или иные преимущества) та или иная составляющая конечной продукции национального производства будет замещена импортными компонентами, изначальное соотношение

---

## Возможности работы по правилам ДОЭК ОЭСР: опыт и практика

---

национального и иностранного компонентов изменяется в пользу последнего.

4. Таким образом, в результате постепенного размывания доли национального компонента с доведением его до целевого соотношения (например, 20 : 80) обеспечивается двойной эффект — повышение привлекательности технологических характеристик поставок и получение государственной финансовой поддержки в полном объеме (т.е. без ее лимитирования объемами и долей поставок продукции национального происхождения).

5. Консультационно-посредническая структура (часто с юридическим профилем) переуступает права и обязательства по экспортному контракту своему клиенту (реальному поставщику экспортной продукции или фирме-изготовителю).

Повысить эффективность такой технологии продвижения экспорта можно, подключив к работе консультационно-посреднической структуры страны экспортера аналогичную партнерскую структуру (например, юридическую компанию) страны импортера, в том числе в форме создания фирмами-посредниками совместного предприятия. В таком случае структура-контрагент (либо партнер СП) может принимать на себя различные функции, начиная от поиска потенциальных партнеров и переговоров с банками и заканчивая получением согласований и сопровождением процедур, связанных с осуществлением торговой операции в стране импортера, — также первоначально от своего имени с последующей уступкой внешнеторгового контракта импортеру.

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

### **Использование статуса генерального подрядчика для получения финансовой поддержки ЭКА**

Одной из разновидностей технологии содействия выводу национальной промышленной продукции (работ, услуг) на внешние рынки в обход правил ЭКА о достаточности национального компонента в структуре экспортных поставок может быть процедура получения от национального ЭКА одобрения экспортных контрактов, когда роль экспортера выполняет строительная фирма, получившая в рамках проекта статус генерального подрядчика.

---

Статус генерального подрядчика позволяет последнему вместе с обслуживающим банком обратиться в национальное ЭКА за необходимой финансовой поддержкой и обосновать ее получение даже при минимальном объеме собственного участия.



---

**Алексей СМИРНОВ**  
**Иван РОДИОНОВ**

---

Поскольку в строительной индустрии ключевые задачи в рамках поставок технологического оборудования и строительно-монтажных работ и соответствующие зоны ответственности распределяются между поставщиками, подрядчиками и различными субподрядными организациями, за генеральным подрядчиком сохраняются преимущественно координационные и контрольные функции. На практике это может означать — наряду с работой в пределах данной зоны ответственности — лишь командирование на возводимый объект одного-двух специалистов, выполняющих организационно-контрольные функции.

Тем не менее, статус генерального подрядчика позволяет последнему вместе с обслуживающим банком обратиться в национальное ЭКА за необходимой финансовой поддержкой. Более того, банкам технически удобнее заключить кредитное соглашение со структурой, через которую будут осуществляться все расчеты в рамках строительной программы, нежели с целым рядом контрактодержателей. Как показывает практика, обосновать получение необходимой государственной финансовой поддержки удастся даже при минимальном (как абсолютном, так и относительном, скажем всего до 10%) объеме собственного участия генподрядчика и в условиях, когда поставщиками инвестиционных товаров и подрядчиками/субподрядчиками будут выступать местные строительные организации и (или) фирмы других стран.

### **Получение поддержки от ЭКА другой страны через ассоциированную организацию**

В качестве продавца по внешнеторговому контракту утверждается ассоциированная с изготовителем экспортной продукции фирма (или его филиал), зарегистрированная и осуществляющая внешнеэкономическую деятельность в другой стране. Соответственно вся учредительная, коммерческая (товарно-сопроводительная) и финансовая документация оформляется на эту структуру, что дает последней формальное право обратиться в национальное агентство экспортного финансирования и страхования и финансовое учреждение за тем или иным видом поддержки.

Как показывает практика, возможность получения государственной финансовой поддержки и ее условия определяются в каждом конкретном случае с учетом взаимной заинтересованности всех участников. При этом во внимание могут приниматься наличие и условия соглашений о взаимодействии и сотрудничестве между ЭКА различных стран, а также иные взаимные интересы и догово-

---

Использование офшорных конструкций необязательно обусловлено целями защиты собственности, обеспечения анонимности и конфиденциальности операций и может не иметь ничего общего с теневой экономикой и теневым банкингом.

---

## Возможности работы по правилам ДОЭК ОЭСР: опыт и практика

---

ренности на двусторонней и многосторонней основе, включая соглашения в рамках интеграционных объединений.

### **Использование особого (офшорного) статуса поставщика товаров или услуг**

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 сторона с офшорной юрисдикцией обычно выступает в качестве посредника между поставщиком товара и действительным покупателем. При экспорте товара или услуги из страны через офшор их цена искусственно занижается с тем, чтобы затем перепродать товар фактическому покупателю по действительной стоимости, — в итоге выручка остается у офшорной компании. При импорте товара в страну через офшор цена обычно занижается для минимизации суммы 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 в результате 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 необязательно обусловлено целями защиты собственности, обеспечения анонимности и конфиденциальности операций (хотя определенные возможности для этого и существуют) и может не иметь ничего общего с теневой экономикой и теневым банкингом. Достаточно сказать, что в мире в настоящее время существует около 70 финансовых центров, имеющих те или иные признаки офшора, а оптимизацией налоговых платежей с использованием квалифицированно структурированных офшорных компаний занимаются такие корпорации,

---

**Алексей СМИРНОВ**  
**Иван РОДИОНОВ**

---

как Apple, Google, Microsoft, General Electric, BMW, General Motors и др.

Следует отметить, что эти возможности уже прошли практическую апробацию в России в первой половине 1990-х годов в связи с немецкими банковскими кредитами со страховой поддержкой Euler Hermes.

### **Выводы**

Знание представленных, равно как и иных подобных, организационно-правовых и финансовых конструкций вооружает отечественных участников внешнеэкономической деятельности инструментом квалифицированного анализа предложений зарубежных контрагентов для недопущения различного рода рисков, сопряженных с такими сделками, включая риски имиджевого характера.

В любом случае использованию такого рода конструкций, в конечном счете так или иначе «обходящих» отдельные предписанные ВТО и ОЭСР требования и правила, прежде всего с точки зрения некоторого завышения уровня государственной финансовой поддержки национального экспорта, должна предшествовать их тщательная юридическая экспертиза на предмет непротиворечия (соответствия) соглашениям ВТО, ССКМ и ДОЭК ОЭСР, исключающая возможность оспаривания сделок контрагентами или третьими лицами.

При этом крайне важны наличие и адекватный уровень взаимодействия российских банков с зарубежными контрагентами (банками и фирмами), имеющими должный «вес» и опыт, для использования их заинтересованности в реализации взаимовыгодных контрактов (включая лоббистские возможности), чтобы получить все необходимые согласования и разрешения в государственных структурах.

Наконец, при принятии решений по данным вопросам следует также учитывать сложившуюся арбитражную и судебную практику, в том числе с позиций прецедентного права. 