

Долгосрочные офтейк-контракты как новый инструмент запуска инфраструктурных проектов на принципах проектного финансирования

1. Проблема

Российскому рынку инфраструктуры и ГЧП нужен новый инструмент, который позволит запускать капиталоемкие проекты не только за счет прямых бюджетных обязательств, но и за счет заранее подтвержденного долгосрочного спроса.

Классические инструменты ГЧП — капитальный грант, плата концедента, плата публичного партнера, минимальный гарантированный доход (МГД) — становятся все более тяжелыми для регионов и муниципалитетов. Новые бюджетные ограничения, усиление контроля за долговой устойчивостью и оценкой эффективности ГЧП-проектов сужают пространство для принятия публичной стороной долгосрочных денежных обязательств.

Для проектного финансирования ключевое значение имеет предсказуемость будущей выручки. Банк финансирует не абстрактную потребность в инфраструктуре, а ожидаемые денежные потоки проекта. Если будущий спрос не подтвержден юридически устойчивыми обязательствами покупателей или пользователей инфраструктуры, проект остается небанкуемым.

В международной и российской практике для этих целей используется логика долгосрочных контрактов «бери или плати», «вези или плати», «используй или теряй» либо иных офтейк-моделей. Их экономическая функция состоит в том, что покупатель или пользователь инфраструктуры принимает на себя обязательство оплатить минимальный объем товара, услуги, мощности или доступности даже при неполной фактической выборке.

2. Предлагаемый инструмент

Под долгосрочным офтейк-контрактом для целей инфраструктурных проектов можно понимать договор, по которому один или несколько покупателей, грузоотправителей, пользователей инфраструктуры или публичных заказчиков принимают на себя обязательство приобрести либо оплатить минимальный объем товара, услуги, мощности, перевозки, доступа или иной инфраструктурной доступности, создаваемой в рамках проекта.

Задача такого договора — не просто обеспечить сбыт. Его функция шире:

- подтвердить будущую выручку проекта;
- снизить риск спроса;
- повысить банковскую реализуемость;
- сократить потребность в прямом МГД;

- распределить риск между проектной компанией, пользователями инфраструктуры, публичной стороной и кредиторами.

По сути, речь идет не о новой разновидности ГЧП, а о недостающем элементе проектного финансирования: **юридически и экономически пригодном подтверждении будущего спроса.**

3. Почему действующих механизмов недостаточно

Сейчас регулирование фрагментарно.

Для частных компаний и заказчиков по 223-ФЗ формально нет общего запрета на долгосрочные договоры с элементами гарантированного спроса. Но возникают иные ограничения: корпоративные лимиты, инвестиционные программы, долговые ковенанты, балансовая нагрузка и риск квалификации таких обязательств как квазидолговых.

Для государственных заказчиков по 44-ФЗ проблема жестче. Заключение долгосрочных контрактов с условиями гарантированного спроса ограничено бюджетным горизонтом, лимитами бюджетных обязательств и закупочными процедурами.

Офсетный контракт¹ решает эту проблему лишь частично. Он позволяет оформить долгосрочную закупку со встречными инвестиционными обязательствами, но не всегда обеспечивает именно гарантированный объем закупки, не всегда достаточен по сроку для капиталоемких инфраструктурных проектов и не содержит традиционного набора механизмов защиты кредиторов в проектом финансировании.

4. Гражданско-правовая неопределенность

Отдельная проблема — отсутствие единообразной правоприменительной практики по условиям «бери или плати» и схожим офтейк-механизмам.

В российском праве механизм take-or-pay прямо не урегулирован, а в доктрине и судебной практике возможны разные модели квалификации: самостоятельная договорная конструкция, плата за отказ, неустойка, заранее оцененные убытки, абонентская модель. При этом единого подхода к квалификации таких условий не сложилось.

Для проектного финансирования это критично. От квалификации зависит:

- будет ли минимальный платеж взыскиваться как основной долг;
- может ли суд снизить его как неустойку;
- нужно ли доказывать убытки;

¹ Ст. 111.4 Федерального закона "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ

- сохраняется ли обязанность оплаты при отказе от договора;
- как трактуется плата за резервирование мощности;
- как банк будет оценивать надежность будущего денежного потока.

Оптимальный подход — проработать либо разъяснения Верховного Суда, либо точечную поправку в ГК РФ, закрепляющую допустимость условия о минимальном гарантированном объеме оплаты, резервировании мощности или доступности ресурса.

5. Бюджетно-закупочный контур

Для проектов, где якорным покупателем является государственный или муниципальный заказчик, необходима точечная настройка 44-ФЗ.

В 44-ФЗ целесообразно рассмотреть специальное основание для закупки у концессионера, частного партнера или проектной компании как у единственного поставщика, если соответствующие товары, услуги или мощности создаются с использованием объекта концессии, ГЧП или иного инфраструктурного проекта, прошедшего предусмотренную процедуру отбора. Также потребуется определить возможность заключения такого контракта на длительный (более 3 лет) период с принятием на себя обязательств по гарантированному объему закупок.

6. Сырьевой и промышленный контур

Отдельного внимания требует позиция сырьевых грузоотправителей и крупных промышленных потребителей.

Именно они формируют значительную часть спроса на железнодорожную, портовую, терминальную, ледокольную и иную транспортную инфраструктуру. Однако для них жесткая модель долгосрочного офтейка часто экономически невыгодна.

Например, угольным компаниям нужна расширенная провозная способность РЖД, портовая инфраструктура и терминальные мощности. Но заключение договора по модели «вези или плати» означает принятие на себя долгосрочных макроэкономических рисков: падения мировых цен, изменения экспортных направлений, санкционных ограничений, валютной волатильности и снижения спроса на внешних рынках.

При ухудшении конъюнктуры компания будет обязана платить за инфраструктурную мощность, которая может оказаться экономически невостребованной.

В результате возникает системный конфликт: инфраструктурной отрасли необходим гарантированный спрос для обоснования инвестиций и привлечения проектного финансирования, а сырьевые компании стремятся сохранить гибкость и не брать на себя риск будущей экспортной конъюнктуры.

От этого страдает не только конкретный проект, но и развитие железнодорожной, портовой и логистической инфраструктуры в целом. Поэтому для сырьевых отраслей требуется не механическое внедрение жесткой модели «бери или плати», а гибридная конструкция: минимальные гарантированные объемы, коридоры загрузки, распределение обязательств между несколькими грузоотправителями, ограничения ответственности, право переноса невыбранных объемов и механизмы пересмотра условий при существенном изменении рыночной ситуации.

7. Балансовая нагрузка офтейкера

Еще одно ограничение — влияние долгосрочного офтейк-контракта на баланс покупателя.

То, что для проектной компании и банка является гарантированной выручкой, для покупателя может стать долгосрочным финансовым обременением. Такое обязательство может восприниматься кредиторами и рейтинговыми агентствами как условный долг, квазидолг или фактор ухудшения долговых метрик.

Это особенно чувствительно для закредитованных промышленных холдингов, транспортных компаний, госкомпаний и крупных экспортеров.

Главный конфликт состоит в следующем: чем жестче офтейк-контракт для целей проектного финансирования, тем тяжелее он для баланса покупателя.

Поэтому будущая модель должна учитывать не только интересы проектной компании и банков, но и финансовую устойчивость офтейкеров. Иначе новый инструмент будет восприниматься как попытка переложить бюджетные или инфраструктурные риски на баланс крупных компаний.

8. Где инструмент может быть востребован

Наиболее перспективны проекты, где есть высокий CAPEX, длительный срок окупаемости, ограниченный круг пользователей и возможность заранее определить минимальный объем спроса.

Ключевые направления:

Транспорт и логистика: железнодорожная инфраструктура, порты, терминалы, логистические хабы, ледокольный флот, Северный морской путь.

Космос и ДЗЗ: спутниковые группировки, сервисы дистанционного зондирования, спутниковая связь, геоинформационные сервисы.

Сырьевые грузопотоки: уголь, металлы, удобрения, нефтехимия, зерно, лесные грузы и иные массовые экспортные потоки.

Промышленность и технологический суверенитет: критические комплектующие, импортозамещающие производства, промышленное оборудование, проекты для госкорпораций.

Экологическая и коммунальная инфраструктура: переработка отходов, очистные сооружения, утилизационные мощности, промышленные экологические сервисы.

9. Что предлагается проработать

Инициатива не должна сводиться к одной поправке. Нужна трехконтурная настройка.

Первый контур — ГК РФ или разъяснения Верховного Суда.

Необходимо обеспечить правовую определенность условия о минимальном гарантированном объеме оплаты, резервировании мощности или доступности ресурса. Цель — снизить риск переквалификации такого платежа в неустойку или убытки и повысить банковскую ценность офтейк-контракта.

Второй контур — 44-ФЗ.

Для бюджетных заказчиков нужно создать возможность долгосрочной контрактации гарантированного спроса и специальное основание для закупки у проектной компании, если товар, услуга или мощность создаются в рамках инфраструктурного проекта.

Третий контур — отраслевые и экономические модели.

Для сырьевых и промышленных пользователей инфраструктуры нужны гибридные модели распределения риска: минимальные объемы, коридоры загрузки, тарифные стимулы, приоритетный доступ к мощности, ограничения ответственности и механизмы пересмотра при существенном изменении конъюнктуры.