

Оффтейковый контракт как перспективный механизм реализации социально-экономических проектов в Российской Федерации

Offtake contract as a promising mechanism for the implementation of socio-economic projects in the Russian Federation

Подопросветова Н.И.

Студентка 4 курса Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Института общественных наук, направления менеджмент
e-mail: podoprosvetova2013@yandex.ru

Podoprosvetova N. I.

4th year student of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Institute of Social Sciences, Management Direction
e-mail: podoprosvetova2013@yandex.ru

Гессен С.М.

Студентка 4 курса Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Института общественных наук, направления менеджмент, менеджер сервисного отдела ООО «АЭРЕМ»
e-mail: gessen.sofya@mail.ru

Gessen S.M.

4th year student of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation, Institute of Social Sciences, Management Direction, Manager of the service department of AEREM LLC
e-mail: gessen.sofya@mail.ru

Воротников А.М.

Канд. хим. наук, доцент кафедры государственного управления и публичной политики Института общественных наук Российской академии народного хозяйства и государственной службы, координатор Экспертного совета Экспертного центра ПОРА (Проектный офис развития Арктики)
e-mail: vdep14@yandex.ru

Vorotnikov A.M.

Candidate of Chemical Sciences, Associate Professor of the Department of Public Administration and Public Policy of the Institute of Social Sciences of the Russian Academy of National Economy and Public Administration, coordinator of the Expert Council of the Expert Center PORA (Arctic Development Project Office)
e-mail: vdep14@yandex.ru

Аннотация

Создание условий для устойчивого социально-экономического развития является одним из важнейших направлений государственной политики стран мира. В данной статье показана актуальность и опыт использования оффтейковых контрактов между государственным сектором и бизнесом для реализации социальных проектов в рамках

социально-экономического развития стран и регионов. Показана возможность использования оффтейковых контрактов в реализации проектов социально-экономического развития регионов Российской Федерации.

Ключевые слова: оффтейковые контракты, социально-экономическое развитие.

Abstract

The creation of conditions for sustainable socio-economic development is one of the most important directions of the state policy of the countries of the world. This article shows the relevance and experience of using offtake contracts between the public sector and business for the implementation of social projects within the framework of socio-economic development of countries and regions. The possibility of using offtake contracts in the implementation of projects of socio-economic development of the regions of the Russian Federation is shown.

Keywords: offtake contracts, socio-economic development.

Оффтейковый контракт – это соглашение о продаже или закупке товара, который еще не произведен. Производитель планирует произвести определенное количество товара и заключает соглашения с отдельными компаниями, которые соглашаются выбрать определенное количество этого товара. Основной функцией оффтейковых контрактов является привлечение финансирования под проект на выгодных условиях [1].

Оффтейковый контракт может выступать неплохим показателем сути инвестиционного проекта – он наглядно демонстрирует коммерческий интерес какой-либо стороны или сторон в выкупе определенного объема продукции для последующей дистрибуции. Оффтейковый контракт может накладывать обязательства на покупателя, но не обязывать производителя произвести этот продукт, покупается продукция, которая только должна быть произведена в рамках определенного проекта, что обеспечивает само финансирование проекта. Часто оффтейковый контракт предполагает условие «бери или плати», что означает, что покупатель обязан платить за продукт на регулярной основе, даже если потребность в этом товаре у покупателя отсутствует или отсутствуют возможности для получения этого товара, когда отказ от товара не предполагает отказ от его оплаты.

Оффтейковые контракты дают много преимуществ, причем как для производителя, так и для дистрибьютора. Преимуществами для проектной компании являются: одобрение финансирования проекта в значительной степени благодаря соглашению; продажа значительной части будущей продукции на многие годы вперед; гарантированный доход по договору в течение длительного периода времени; а также приобретение проектной компанией предсказуемой прибыли в течение многих лет в будущем.

Преимущества для покупателя – это то, что соглашение о закупке позволяет производителю зафиксировать долгосрочные поставки; в дополнение к гарантированной поставке производитель получает гарантированную цену; контракт обеспечивает хеджирование от будущего роста цен; покупатель защищен от дефицита на рынке, потому что доставка гарантирована.

В коммерческом маркетинге оффтейковый контракт означает количество товара, который был продан в каждом магазине по отдельности, а также в целом сбыт со склада, т.е. общая или частная продаваемость товара в точках продаж [2].

Успешные организации постоянно отслеживают результаты каждой сделки в рамках оффтейкового контракта. Это позволяет корректировать по мере необходимости торговую стратегию, а также отмечать все тенденции, характерные для этой фирмы. Оффтейковый контракт также может выступать неплохим показателем сути инвестиционного проекта – он демонстрирует коммерческий интерес какой-либо стороны или сторон в выкупе определенного объема продукции для последующей дистрибуции.

Для того чтобы грамотно заключить оффтейковый контракт, необходимо учесть в нем некоторые нюансы:

1. Эксклюзивность.

В условиях, в которые оффтейковый контракт включает покупателя: большой объем продукции и долгий срок выплаты, дистрибьютор будет требовать определенную выгоду, например, эксклюзивность его продаж на соответствующей территории. Это особенно важный момент для юристов, ведь такие условия не всегда могут сочетаться с антимонопольным законодательством. Эксклюзивность сама по себе не является чем-то запрещенным, с точки зрения антимонопольного законодательства, но необходимо тщательно анализировать данные и сопряженные условия на предмет наличия иных ограничений конкуренции: прайс-фиксы, маркет-шейринг и иные подобные условия, которые могут быть квалифицированы как недопустимые.

2. «Take or pay» и «deliver or pay».

Данное условие встречается практически в каждом оффтейковом контракте. Однако в зависимости от правового режима оно может быть по-разному представлено. Так, в рамках российского права данное условие, скорее всего, будет структурировано через неустойку.

Если же договор контролируется английским правом, то есть два варианта: основное обязательство и второстепенное обязательство. При основном обязательстве оффтейкеру предоставляется право выбора: он либо выбирает определенный объем продукции, либо выплачивает согласованную сумму. То есть это не ответственность – это просто альтернативное исполнение. При второстепенном обязательстве английское право не оперирует концепцией неустойки в ее трактовке российским правом. Поэтому в случае неисполнения какой-либо из сторон своего обязательства, другая сторона имеет право на взыскание своих убытков, которые проистекают из такого неисполнения. Именно поэтому в рамках такого структурирования особенно важно уделять внимание закладываемой сумме, чтобы она была коммерчески обоснованной.

3. Цена.

Главной функцией оффтейкового контракта является обеспечение денежного потока на продолжительный период. Соответственно, продавец должен согласовать для себя такую цену, которая позволит ему как минимум оплачивать задолженность по кредиту. В свою очередь, оффтейкер преследует иную цель – грамотно оценить цену на 10–15 лет. Это очень непростой баланс интересов.

Ситуация может усложниться тем, что оффтейкер может быть участником совместного предприятия – общества, которое владеет производственной мощностью, и в большинстве случаев это так. Более того, нет общераспространенных закрепленных правил о том, в пределах каких сумм следует договариваться, так как каждая ситуация индивидуальна.

4. Ассортимент продукции.

Оффтейковые контракты часто заключаются на стадии, когда предприятие еще не создано. Есть несколько вариантов для решения подобных проблем. Первый вариант подходит для оффтейкеров, которые параллельно являются участниками совместного предприятия. В таком случае они сами принимают участие в согласовании конечного ассортимента продукции. Для остальных оффтейкеров, которые являются только клиентами по отношению к производителю, существует иной вариант – оттолкнуться от лицензионных соглашений.

Таким образом, в современных реалиях маркетинга соглашения на покупку важны, так как они формируют заранее известных покупателей. Оффтейковый контракт обязывает покупателя приобрести обговоренное количество товара. Если же поступает отказ, то второй стороне придется нести серьезные денежные потери, поэтому покупатели приобретают ту продукцию, что прописана в договоре. На практике оффтейковый контракт служит показателем конкурентоспособности фирмы. При заключении оффтейк-

контракта сторонам необходимо провести тщательный анализ проекта, так как только в этом случае гарантирован успех в реализации товара или услуг с долгосрочным финансированием.

Однако, оффтейковый контракт является не только инструментом проведения успешной маркетинговой стратегии компании. Возможности оффтейковых контрактов могут использоваться в качестве механизма реализации социально значимых проектов для устойчивого развития стран и регионов.

По сути, оффтейковый контракт является разновидностью долгосрочного договора и представляет собой соглашение о закупке товара с отлагательным условием, т.е. в случае успешной реализации всех пунктов договора, например, по качеству, объему и экологичности заказчик будет обязан приобрести будущий товар по определенной фиксированной цене. Благодаря долговременным гарантиям оплаты и приема продукции, отечественные товаропроизводители получают возможность более уверенно осваивать сложные производственные проекты, особенно в обрабатывающей, строительной и газохимической промышленности.

По мнению авторов, для России при использовании оффтейковых контрактов в развитии отраслей промышленности в регионах, необходимо использовать уже существующий международный опыт. Механизм оффтейковых контрактов сейчас активно внедряется в систему закупок АО «ФНБ «Самрук-Қазына»¹ в Республике Казахстан, что позволило вывести сотрудничество государства с казахстанским бизнесом на принципиально новый уровень. Еще в 2018 г. были подписаны первые долгосрочные оффтейковые контракты в рамках соглашения о взаимодействии между НПП РК «Атамекен»² и АО «ФНБ «Самрук-Қазына» на сумму 13,5 млрд тенге. Контракты призваны дать возможность производственным компаниям получать долгосрочные контракты с компаниями Фонда, обеспечить рост бизнеса и принятие эффективных решений для поддержки отечественных (казахстанских) производителей [3]. Такие контракты о гарантированной покупке товара, который еще не произведен, со стороны фонда привели к тому, что на рассмотрение комиссии «Самрук-Қазына» поступило 110 предложений по разворачиванию производств таких товаров от 71 казахстанской компании, реализация которых предполагает создание в Казахстане 2 тыс. новых рабочих мест [4].

Например, оффтейковый контракт заключен между готовящимся к запуску предприятием АО «AsiaTrafo» и национальным оператором электрических сетей АО «KEGOC». Завод будет специализироваться на выпуске высоковольтных трансформаторов и не имеет аналогов в Центральной Азии. Ранее такие товары импортировались из России и Китая на сумму 6 млрд тенге. Теперь все эти деньги остаются в стране, поскольку производитель, получив гарантированный рынок сбыта, покрывает внутренний спрос целиком. И АО «KEGOC» в рамках заключенного контракта обновит свой парк шунтирующих реакторов.

Также оффтейковый контракт подписан между ТОО «KMG Automation» и национальным оператором нефтепроводной сети АО «КазТрансОйл». На предприятии

¹ Акционерное общество «Самрук-Қазына» основано в 2008 г. Указом Президента Республики Казахстан. Единственным акционером Фонда является Правительство Республики Казахстан. Фонд представляет собой коммерческую структуру — инвестиционный холдинг, миссия которого заключается в повышении национального благосостояния Республики Казахстан и обеспечении долгосрочной устойчивости для будущих поколений. <https://www.sk.kz/about-fund/?lang=ru>

² Национальная палата предпринимателей РК «Атамекен» — это некоммерческая организация. Создана для усиления переговорной силы бизнеса с Правительством РК и государственными органами. Палата предпринимателей представляет интересы малого, среднего и крупного бизнеса, охватывая своей деятельностью все сферы предпринимательства, включая внутреннюю и внешнюю торговлю. Главная задача «Атамекена» — защита прав и интересов бизнеса и обеспечение широкого охвата и вовлеченности всех предпринимателей в процесс формирования законодательных и иных нормативных правил работы бизнеса.

будет локализовано производство датчиков давления нового поколения от мирового лидера в области промышленной автоматизации, транснациональной компании Schneider Electric.

На сегодняшний день разработана и утверждена Дорожная карта по развитию строительной индустрии на 2021–2025 гг. АО «Samruk-Kazyna Construction» ведет работу по взаимовыгодному партнерству с потенциальными инвесторами по созданию новых производств. Рассматривается возможность реализации 23 проектов по производству стройматериалов. Строительные компании сейчас не могут строить дешевое жилье. В этой связи, чтобы стимулировать строительство доступного и качественного жилья, необходимо заключать оффтейковые договоры о продаже со строительными компаниями. Соответственно, жилье будет приобретаться по ценам программы «Нурлы жер»³. Ранее такой инструмент вводился в качестве пилота, теперь нужно его масштабировать на всю страну. Это позволит в короткие сроки строить жилье по доступным ценам [5].

Одновременно компаниям фонда было поручено проработать заключение меморандумов с поставщиками по сохранению рабочих мест при закупках до 500 млн тенге. Сегодня подписано около 800 таких соглашений с обязательствами бизнеса по недопущению сокращения персонала, а 163 компании – победители закупок, приняли на себя обязательства по созданию 1 тыс. новых рабочих мест.

Поддержка отечественных товаропроизводителей является одной из ключевых задач развития системы закупок АО «ФНБ «Самрук-Қазына». Благодаря развитию казахстанских производителей группа компаний Фонда получает качественные товары по конкурентным ценам, достигая значительную экономию средств, выделяемых на закупки. А также, благодаря гарантированному заказу со стороны предприятий Фонда, будет создано большое количество рабочих мест, выстроена своя долгосрочная программа развития, нацеленная на экспорт.

В настоящее время, министр финансов РК приказом от 30 ноября 2021 г. утвердил Правила заключения и исполнения оффтейкового контракта для отдельных субъектов квазигосударственного сектора, за исключением Фонда национального благосостояния и его организаций. Первое упоминание оффтейкового контракта появилось в законе «О закупках отдельных субъектов квазигосударственного сектора», который будет введен в действие с 1 января 2022 г. [6].

Другим примером для использования в России, по нашему мнению, является реализация оффтейкового контракта Европейское соглашение от 21 марта 2017 г. о продаже первой продукции на разрабатываемом урановом руднике Саламанка в Испании. Контракт составляет 2 миллиона фунтов U3O8 на пятилетний период по средней фиксированной цене 43,78 долл. за фунт контрактных и дополнительных объемов. Есть потенциал для увеличения годовых объемов и продления контракта до 3 миллионов фунтов стерлингов. Согласованная фиксированная цена выгодно отличается от текущей спотовой цены в 25 долларов за фунт и обеспечивает высокую денежную маржу по сравнению с производственными затратами в стабильном состоянии, составляющими около 15 долл. за фунт.

В России примером реализуемого оффтейкового контракта является контракт о строительстве в Усть-Луге под Санкт-Петербургом гигантского комплекса по переработке газа. Он может стать одним из крупнейших инвестпроектов «Газпрома» в этом десятилетии. Инвестиции в него превышают 2 трлн руб. Общая потребность в финансировании оценивается в 2,4 трлн руб. Планируется построить сразу два завода – перерабатывающий (ГПЗ) и газохимический. ГПЗ будет строить СП «Газпрома» и «Русгаздобычи» – ООО «Русхимальянс». Оно будет производить 13,3 млн т сжиженного природного газа (СПГ), до 2,2 млн т сжиженных углеводородных газов (СУГ) и около 19 млрд куб. м «сухого» (очищенного от этана) газа. Газохимией будет заниматься «дочка»

³ Государственная программа жилищно-коммунального развития "Нұрлы жер" на 2020 – 2025 гг. Республики Казахстан

«Русгаздобычи» – ООО «Балтийский химический комплекс» (БХК). Компания планирует производить 2,8 млн полиэтилена. Оба завода образуют единый комплекс, вводить их планируется двумя очередями в 2023–2024 гг. При этом отмечается, что долгосрочные оффтейковые контракты – это стандартный инструмент реализации таких крупных проектов [7].

Таким образом, оффтейковые контракты играют ключевую роль в создании и реализации региональных и отраслевых социально-экономических проектов. В большинстве случаев они заключаются, когда подразумевают компанию, создающую определенную продукцию или добывающую полезные ископаемые, поэтому они особенно важны в газохимической, нефтехимической, обрабатывающей и строительной промышленности. Подписанные оффтейковые контракты предусматривают создание долгосрочных отношений, что позволит регионам поддерживать отечественных производителей, а производственным компаниям оффтейковые контракты помогают обеспечить развитие их бизнеса в долгосрочной перспективе. При этом, деятельность таких компаний во многом направлена на социально-экономическое развитие регионов путем реализации социально значимых для этих регионов проектов.

По мнению авторов, мировой, а также и появляющийся российский опыт, позволяет уверенно предполагать, что Россию ждет рост реализуемых региональных проектов с использованием механизма оффтейковых контрактов.

Литература

1. Оффтейк // OkoCRM URL: <https://okocrm.com/glossary/offtake/> (дата обращения: 19.12.2021).
2. Милевич Н. Off Take - новый аналитический продукт компании Like-Pharma // Ремедиум. Журнал о российском рынке лекарств и медицинской технике. – 2015. – С. 226-228.
3. ИНФОРМАЦИЯ О МЕХАНИЗМЕ OFF-TAKE ДОГОВОРОВ // ТОО «Самрук-Казына Контракт» URL: <https://www.skz.kz/ru/news/novosti-kompanii/informatsiya-o-mekhanizme-off-take-dogovorov/> (дата обращения: 19.12.21).
4. Для насыщения внутреннего рынка новыми товарами будут использоваться оффтейк-контракты — Б. Атамкулов // Официальный информационный ресурс Премьер-Министра Республики Казахстан URL: <https://primeminister.kz/ru/news/dlya-nasyshcheniya-vnutrennego-rynka-novymi-tovarami-budut-ispolzovatsya-offteyk-kontrakty-b-atamkulov-2310578> (дата обращения: 19.12.2021).
5. ОФФ-ТЕЙК КОНТРАКТЫ - НОВЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА // Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен» URL: <https://atameken.kz/ru/projects/31087-off-tejk-kontrakty--novyj-podhod-k-razvitiyu-otechestvennogo-proizvodstva> (дата обращения: 19.12.2021).
6. Оффтейк-контракты появятся в госзакупках в 2022 году // SELDON news URL: <https://news.myseldon.com/ru/news/index/263466249> (дата обращения: 19.12.2021).
7. «Газпром» готов поставлять в Европу сжиженный газ с существенным дисконтом к американскому // URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2020/01/22/821175-gazprom-gotov> (дата обращения: 19.12.2021).