

Модернизация электроэнергетики в условиях кризиса — возможные решения

В данной статье автор рассматривает последствия кризиса в электроэнергетической сфере и возможности по их преодолению. По мнению автора, в условиях кризиса существуют определенные пути проведения модернизации, основанные на минимизации валютных и санкционных рисков, в статье предлагаются способы такой минимизации. Кроме того автор обращает внимание на возможность структурирования сделок по российскому законодательству, которое после внесения изменений предлагает широкий спектр инструментов, знакомых иностранным контрагентам.

Ключевые слова: модернизация электроэнергетики, валютные риски, санкционные риски.



А. Горлатов,
Руководитель коммерческой
практики / проектов Goltsblat BLP

Безусловно, кризис и санкции оказали существенное влияние на рынок поставок энергетического оборудования: иностранные компании — поставщики оборудования сталкиваются со снижением спроса на их продукцию и услуги со стороны российских

энергетических компаний, в том числе по причине существенно изменившегося курса, а также его относительной нестабильности, кроме того, определенное влияние на поставку оказывают ограничения, возникающие в контексте санкций или в связи с ними.

Одним из положительных факторов в этой связи является наличие государственной программы Российской Федерации «Энергоэффективность и развитие энергетики»¹, в рамках которой существует подпрограмма «Развитие и модернизация электроэнергетики». Объем бюджетных ассигнований на реализацию указанной подпрограммы из средств федерального бюджета превышает 14 млрд руб. При этом также очевидно, что многие объекты энергетической инфраструктуры устарели и требуют модернизации.

¹ Постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 321 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Энергоэффективность и развитие энергетики».

Негативное влияние на развитие отрасли оказывает наблюдающийся в последнее время избыток вырабатываемой мощности в Российской Федерации². Это в свою очередь тормозит в определенном смысле как строительство и ввод в эксплуатацию новых объектов, так и модернизацию существующего оборудования.

В этой связи многие заказчики заняли фактически выжидательную позицию, требуя для себя определенных условий и преференций в поставках, а поставщики несут убытки из-за падения спроса и невозможности реализовывать проекты в прежнем объеме.

На наш взгляд, существует ряд правовых решений, которые могут позволить найти в равной степени приемлемые как для поставщиков оборудования, так и для заказчиков пути для поставки оборудования в Российскую Федерацию.

Валютные риски

В качестве первой группы проблем можно выделить валютные риски. Очевидно, что хотя валютные риски и влияют на обе стороны, в наибольшей степени этим затронуты российские покупатели оборудования — бюджеты многих компаний основаны на рублевой выручке, и нестабильные курсы не приносят уверенности менеджменту в том, что рамки бюджета будут соблюдены.

Стоит отметить, что стандартные инструменты банковского хеджирования не исчезли с рынка, но их стоимость возросла настолько, что стоимость проекта, в зависимости от сроков его реализации, может увеличиться на такие суммы, что интерес к проекту может пропасть. Особенно с учетом того, что многие проекты в этой области имеют достаточно длительные сроки — такой вариант видится в определенной степени невыгодным для заказчика.

Радикальным способом решения проблемы будет полная предварительная оплата стоимости проекта в момент заключения договора. Однако это также может быть не вполне выгодно с точки зрения заказчика (последний финансирует многолетний проект вперед, даже имея встречное обеспечение со стороны поставщика, заказчик фактически все же отвлекает значительные суммы).

Тем не менее одним из вариантов может быть разделение проекта на части (самостоятельные этапы). При этом такое разделение может быть достаточно удобным способом модерации валютного риска —

в случае, если курс изменится очень кардинально за короткий промежуток времени, стороны могут исполнить существующую часть проекта и сесть за стол переговоров (для целей принятия решения о дальнейшей судьбе проекта либо изначально договориться о том, как жить в изменяющихся условиях).

Очевидно, что такой вариант зависит от масштабов проекта, возможности исполнения его частей по отдельности, но в целом видится некой альтернативой прямому валютному хеджированию.

При этом сторонам необходимо подготовить достаточно детальную договорную основу для такого разделения. Такие договоренности могут включать в себя заключение одного рамочного договора на весь проект и отдельных договоров под каждую поставку либо заключение единого договора с условиями, регулируемыми части поставки. Такие договорные конструкции требуют тщательной проработки в целях защиты интересов обеих сторон.

Стандартные инструменты банковского хеджирования не исчезли с рынка, но их стоимость возросла настолько, что стоимость проекта, в зависимости от сроков его реализации, может увеличиться на такие суммы, что интерес к проекту может пропасть.

Санкционные риски

Как известно, в 2014 г. Европейским союзом были введены различные санкции в отношении разных секторов. Помимо прочего, санкции затронули поставку материалов или технологий двойного назначения³.

Список материалов и технологий двойного назначения достаточно широк, однако и ограничения на поставку не касаются всех без исключения покупателей — за некоторым исключением, многим заказчикам можно поставлять оборудование (оказывать соответствующие услуги). Тем не менее в случае,

² Некоторые участники рынка оценивают такой переизбыток мощности в 20 ГВт.

³ Например, Регламент ЕС 833/2014.

если заказчики в Российской Федерации так или иначе затронуты ограничениями ЕС (находятся в санкционных списках либо, например, их конечным бенефициаром выступает так называемый «военный пользователь»), поставки технологий и продукции двойного назначения таким заказчикам запрещены.

По общему правилу, если товары и услуги затронуты санкциями, компания-поставщик всегда может обратиться в соответствующие органы своего государства и получить разрешение на поставку (если будут выполнены условия, предусмотренные соответствующими нормативными актами).

Однако зачастую (как со стороны поставщиков, так и со стороны заказчиков в Российской Федерации) встает вопрос о том, что будет, если в период действия будут введены новые санкции. Универсального решения не существует.

Во-первых, по причине того, что мы говорим о неких будущих санкциях (их условия неизвестны, равно как не известно, будут ли они введены вообще), во-вторых, существуют исключения — так, например, поставщик может все же осуществить поставку, если договор был заключен до введения ограничений (тем не менее разрешение все равно будет необходимо).

Список материалов и технологий двойного назначения достаточно широк, однако и ограничения на поставку не касаются всех без исключения покупателей — за некоторым исключением, многим заказчикам можно поставлять оборудование (оказывать соответствующие услуги).

В случае введения новых ограничений стороны также могут пересмотреть условия поставки, условия применения тех или иных материалов, условия использования оборудования, иные условия, затронутые так или иначе вводимыми ограничениями. И в этом случае опять же сторонам стоит уделять особое внимание договорной работе — договор должен предусматривать возможность для сторон регулировать свои взаимоотношения в случае возникновения таких обстоятельств, одновременно должен и соблюдаться баланс интересов сторон.

Российское законодательство, которое, как известно, в последние годы претерпело значительные изменения в части регулирования договорных отношений, предоставляет сторонам договора массу возможностей, которые были либо недоступны ранее (и стороны использовали иные юрисдикции), либо требовали применения сложных конструкций.

Применение российского права

В настоящее время российские заказчики все больше требуют применения российского права к заключаемым ими договорам поставки. При этом российское законодательство, которое, как известно, в последние годы претерпело значительные изменения в части регулирования договорных отношений, предоставляет сторонам договора массу возможностей, которые были либо недоступны ранее (и стороны использовали иные юрисдикции), либо требовали применения сложных конструкций. Таким образом, стороны могут использовать весь спектр предоставленных инструментов, в том числе знакомых иностранным поставщикам, для целей регулирования тех или иных коммерческих договоренностей и отражения таковых в соответствующих договорных конструкциях. □

Библиография

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 321 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Энергоэффективность и развитие энергетики».
2. Регламент ЕС 833/2014.

© Горлатов А., 2016, e-mail: Alexey.gorlatov@gbplaw.com

Статья публикуется при информационной поддержке

информационно-аналитического ресурса

www.lawtek.ru
Право ГЭЖ