

ИНТЕНСИВНЫЙ ЛИЗИНГ

ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ ИЗНОСА ОБОРУДОВАНИЯ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ, ПЛАНИРУЕМЫЕ НАЛОГОВЫЕ ПОСЛАБЛЕНИЯ И ОГРОМНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ОБОРОТЫ ДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ СУЛЯТ ЛИЗИНГОВЫМ КОМПАНИЯМ ХОРОШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ. ОДНАКО СПЕЦИФИЧЕСКИЕ РИСКИ ОГРАНИЧИВАЮТ ЧИСЛО ЛИЗИНГОДАТЕЛЕЙ, РАБОТАЮЩИХ В ДАННОМ СЕГМЕНТЕ.

РОМАН РОМАНОВСКИЙ, «ЭКСПЕРТ РА»

ПЕРСПЕКТИВНЫЙ СЕГМЕНТ Добывающие и перерабатывающие компании пока не очень активно инвестируют средства в переоснащение основных фондов. В то же время показатели их инвестиционных программ в абсолютном выражении очень велики, что делает сегмент оборудования для добычи и переработки нефти и газа достаточно перспективным для лизинговых компаний.

В общем объеме российского рынка лизинга в 2007 году сегмент оборудования для нефтедобычи и переработки занял 4,5%, объем нового бизнеса в сегменте (сумма новых заключенных сделок) составил около 44,87 млрд рублей (в 2005 году — около 1,44 млрд рублей).

В сегменте оборудования для газодобычи и переработки в 2007 году было заключено новых договоров лизинга почти на 2 млрд рублей, доля сегмента на рынке — 0,2%. Очевидно, такой относительно «небольшой» объем инвестиций в отрасль газодобычи объясняется, в частности, тем, что на момент оценки не были учтены показатели ООО «Газтехлизинг», уполномоченной компании по обслуживанию лизинговых проектов ОАО «Газпром» (постановление ОАО «Газпром» №31 от 22 мая 2003 года). Лизинговый портфель ООО «Газтехлизинг» на конец 2007 года составлял 18,3 млрд рублей, а в первом полугодии 2008 года компания заключила новых сделок еще на 12,7 млрд рублей. Всего же ОАО «Газпром», по информации, опубликованной в СМИ, в 2008–2010 годах планирует вложить в развитие производства и транспортировки газа почти 2 трлн рублей.

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ РИСКИ В сегменте оборудования для добычи и переработки нефти и газа заключаются сделки как со стандартными предметами лизинга (железнодорожный подвижной состав и грузовая техника для перевозки сырья и продукции), так и со специфическими — буровым, сервисным, измерительным, геологическим и другим оборудованием. Первая часть указанной техники обладает достаточно высокой ликвидностью — вагоны-цистерны, автотранспорт, насосное оборудование и трубы НКТ пользуются высоким спросом. В то же время специфическая часть оборудования несет в себе и специфические риски ввиду узкой сферы его применения (например, недвижимые неразборные конструкции).

В целом, лизинговая компания, работающая в сегменте нефтегазового оборудования, должна уделять пристальное внимание анализу бизнеса и финансового состояния своего потенциального лизингополучателя. Ведь ее кредитные риски покрываются исключительно за счет устойчивого финансового положения клиента.

Реализация предмета лизинга в случае дефолта лизингополучателя стороннему покупателю может стать серьезной проблемой. К примеру, нефтяная скважина — это фактически тонны бетона и замурованная в них вышка для выкачивания нефти. Сама скважина при этом — это недра, которые в лизинг передаваться не могут. Таким образом, при наступлении дефолта лизингополучателя лизинговая компания (не имеющая лицензии на разработку месторождения)



ИТАР-ТАСС

В СЛУЧАЕ ДЕФОЛТА ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ РЕАЛИЗАЦИЯ ПРЕДМЕТА ЛИЗИНГА МОЖЕТ СТАТЬ СЕРЬЕЗНОЙ ПРОБЛЕМОЙ. ПОТОМУ ЧТО НЕФТЯНАЯ СКВАЖИНА — ЭТО ТОННЫ БЕТОНА И ЗАМУРОВАННАЯ В НИХ ВЫШКА ДЛЯ ВЫКАЧИВАНИЯ НЕФТИ. НЕДРА В ЛИЗИНГ ПЕРЕДАВАТЬСЯ НЕ МОГУТ

ПОКАЗАТЕЛИ ИЗНОСА ОСНОВНЫХ ФОНДОВ В ОТРАСЛИ ДОБЫЧИ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ				
ПОКАЗАТЕЛЬ	2004	2005	2006	2007
НАЛИЧИЕ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ (ОФ) (НА НАЧАЛО ГОДА: ПО ПОЛНОЙ УЧЕТНОЙ СТОИМОСТИ: МЛРД РУБ.)	2315	2958	3643	4081
СТЕПЕНЬ ИЗНОСА ОФ НА НАЧАЛО ГОДА (%)	55,4	53,2	53,0	53,3
КОЭФФИЦИЕНТ ОБНОВЛЕНИЯ (ВВОД В ДЕЙСТВИЕ ОФ В ПРОЦЕНТАХ ОТ НАЛИЧИЯ ОФ НА КОНЕЦ ГОДА, В СОПОСТАВИМЫХ ЦЕНАХ)	5,3	5,1	5,8	6,7
КОЭФФИЦИЕНТ ВЫБЫТИЯ (ЛИКВИДАЦИЯ ОФ В ПРОЦЕНТАХ ОТ НАЛИЧИЯ ОФ НА НАЧАЛО ГОДА, В СОПОСТАВИМЫХ ЦЕНАХ)	1,2	1,2	1,0	1,0

ИСТОЧНИК: РОССТАТ.

станет владельцем недвижимости, которую, как шутят сами лизингодатели, можно использовать только в качестве площадки для наблюдения за пожарами да спариванием тушканчиков в степи.

Помимо возможных финансовых проблем клиента существуют законы природы, по которым месторождение нефти (газа) рано или поздно опустеет. В этом случае оборудование, поддающееся демонтажу, неизбежно придется снимать и перевозить на новое месторождение либо продавать. Поэтому зачастую вопросы дальнейшей реализации добывающей техники прорабатываются лизингодателями еще на этапе заключения сделки.

Второй особенностью работы с добывающим оборудованием является то, что данная техника очень часто функционирует в агрессивной среде, а также в отдаленных регионах с затрудненным доступом. Это означает, что у лизингодателя возникает проблема обеспечения качественной страхо-

вой защиты оборудования в условиях ограниченного числа страховых компаний, работающих с подобными рисками.

КОНКУРЕНТНЫЕ УСЛОВИЯ На фоне высокого (и одновременно платежеспособного) спроса на финансирование со стороны нефтегазовых компаний активно предлагают свои услуги независимые лизингодатели в надежде получить крупные выгодные контракты. Сегодня сегмент лизинга техники для нефте- и газодобычи относительно «рыночный», но имеет достаточно «высокий барьер входа».

«Во-первых, необходимо, чтобы в штате лизинговой компании были специалисты, разбирающиеся не только в финансах, но и в технологиях. Ведь реализовать контракт по поставке телеметрической системы для установки горизонтального бурения, производимой, например, поставщиком в Шотландии, гораздо сложнее, чем контракт на поставку автмобиля или даже стандартного металлообрабатывающе-

го станка,— утверждает Юрий Никишев, заместитель генерального директора ЗАО „Центр-Капитал“.— Во-вторых, это наличие прочной базы фондирования операций. В этих отраслях суммы вовсе не самых выдающихся контрактов легко достигают величин в несколько сот миллионов рублей. А длительные сроки изготовления и эксплуатации многих видов оборудования требуют для финансирования их поставок денег соответствующей длины».

Здесь возникает еще одна особенность работы с данным видом оборудования: взаимодействие с поставщиками. Технику для добычи и переработки нефти и газа в России производит очень небольшое количество предприятий, что дает им возможность диктовать свои условия поставок. Значительное количество оборудования, особенно технологически нового и сложного, закупается у зарубежных производителей, которые также работают в низкоконкурентной среде.

«В то же время компании, предъявляющие спрос на подобное оборудование, занимают лидирующее положение на российском рынке (обычно это „голубые фишки“), а значит, очень чувствительны к ценовым и прочим условиям сделки. Соответственно, немногие лизинговые компании могут предложить конкурентные условия финансирования», — отмечает Галина Костылева, управляющий директор ООО «Райффайзен-Лизинг». Это значит, что лизинговая компания, работающая в сегменте оборудования для нефте- и газодобычи, должна обладать возможностью эффективно прорабатывать сделки, добиваясь приемлемых условий поставок с одной стороны и выгодных условий финансирования для лизингополучателя — с другой.

АФФИЛИРОВАННЫЕ СДЕЛКИ Нефтегазовые компании не прекращают работу и со своими дочерними лизинговыми структурами, которые создавались специально для реализации специфических сделок.

«Лизинговые компании, специализирующиеся на предоставлении оборудования для нефтяной и газовой промышленности,— это компании в основном экзотические, которые созданы целенаправленно для обеспечения оборудованием определенной группы компаний,— говорит Лариса Ефремова, партнер группы „БДО Юникон“.— Другим лизингодателям достаточно сложно выиграть тендеры по поставкам оборудования. Если посмотреть рейтинги лизинговых компаний, то видно, что экзотические компании из данных отраслей в них отсутствуют. Такие лизингодатели не предоставляют свои данные для анализа, поскольку у них нет необходимости „пиарить“ себя,— свой объем заказов они в любом случае получат».

А в случае возникновения финансовых проблем аффилированная фирма сможет подождать оплаты очередных лизинговых платежей, в то время как независимый лизингодатель может передать дело в суд.

Очевидно, что специфика работы в данном сегменте оборудования и в будущем обусловит доминирование на нем сравнительно ограниченного круга крупных лизинговых компаний ■

ЛУЧШИЕ ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ, РАБОТАЮЩИЕ В СЕГМЕНТЕ ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ГАЗОДОБЫЧИ И ПЕРЕРАБОТКИ		
МЕСТО	КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА В 2007 ГОДУ (МЛН РУБ.)
1	«ВТБ-ЛИЗИНГ»	1719,6
2	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ УРАЛСИБ	37,2
3	ГРУППА ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ «СТОЛИЦА»	16,3
4	СТОУН-ХХИ (ГРУППА КОМПАНИЙ)	15,5
5	«ТОПКОМ ИНВЕСТ»	8,9
6	«АЛЬЯНСРЕГИОНЛИЗИНГ»	2,6
7	ТЛК «ВЕРСУС»	0,6

ЛУЧШИЕ ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ, РАБОТАЮЩИЕ В СЕГМЕНТЕ ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ НЕФТЕДОБЫЧИ И ПЕРЕРАБОТКИ								
МЕСТО	КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА В 2007 ГОДУ (МЛН РУБ.)	МЕСТО	КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА В 2007 ГОДУ (МЛН РУБ.)	МЕСТО	КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА В 2007 ГОДУ (МЛН РУБ.)
1	«ВТБ-ЛИЗИНГ»	27519,9	12	ЛИЗИНГОВАЯ ГРУППА НОМОС-БАНКА	200,4	23	ЗАПАДНО-СИБИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	44,0
2	«ЦЕНТР-КАПИТАЛ»	2373,7	13	ПРОМЫШЛЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	192,0	24	СТОУН-ХХІ (ГРУППА КОМПАНИЙ)	41,4
3	«ЮНИКРЕДИТ ЛИЗИНГ» (РАНЕЕ ЛК ММБ)	960,7	14	«ЮТЭЙР-ЛИЗИНГ»	158,5			
4	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «ИНПРОМЛИЗИНГ»	717,0	15	ГК «ЛИЗИНГ СТАНДАРТ» И МЕЖОТРАСЛЕВАЯ ЛК	120,4	25	«ТОПКОМ ИНВЕСТ»	36,2
5	«РАЙФФАЙЗЕН-ЛИЗИНГ»	470,7	16	«РЕСО-ЛИЗИНГ»	107,0	26	ГК «МУНИЦИПАЛЬНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ» И «ИНКО-АМД»	29,2
6	СИБИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	437,2	17	«ТЕХНОЛИЗИНГ»	92,2	27	«СИТИ ИНВЕСТ ЛИЗИНГ»	28,5
7	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «МЕДВЕДЬ»	405,2	18	ГУП «КУБАНЬЛИЗИНГ»	77,5	28	«ЛИЗИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»	16,6
8	«СКБ-ЛИЗИНГ» (ГРУППА КОМПАНИЙ)	400,0	19	«АВТОКРЕДИТ»	76,4	29	«ЭКОНОМЛИЗИНГ»	9,5
9	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ УРАЛСИБ	344,2	20	КЛИЕНТСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	71,1	30	«РОСДОРЛИЗИНГ»	5,7
10	«ВЕКСЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР»	307,2	21	«ГЛАВЛИЗИНГ»	61,1	31	ГК «ПОВОЛЖСКИЙ ЛИЗИНГОВЫЙ ЦЕНТР»	2,9
11	«ПРЕМЬЕР-ЛИЗИНГ»	275,2	22	ГРУППА КОМПАНИЙ «ИНТЕРЛИЗИНГ»	56,0	32	«АРГУМЕНТ»	2,7