

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 руб. (в 2005 году — около 1,44 млрд руб.).

В сегменте оборудования для газодобычи и переработки в 2007 году было заключено новых договоров лизинга почти на 2 млрд руб., 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 руб., а в первом полугодии 2008 года компания заключила новых сделок еще на 12,7 млрд руб. Всего же ОАО «Газпром», по информации, опубликованной в СМИ, в 2008–2010 годах планирует вложить в развитие производства и транспортировки газа почти 2 трлн руб.

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 ком-



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.

пания (не имеющая лицензии на разработку месторождения) 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 автомобиля или даже стандартного металлообрабатывающего станка», — утверждает Юрий Никишев, заместитель гене-

рального 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 ранкинги 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 получают».

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-ХИ (ГРУППА КОМПАНИЙ)	15,5
5	«ТОПКОМ ИНВЕСТ»	8,9
6	«АЛЪЯНСРЕГИОНЛИЗИНГ»	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.)
1	«ВТБ-ЛИЗИНГ»	27519,9	12	ЛИЗИНГОВАЯ ГРУППА НОМОС-БАНКА	200,4
2	«ЦЕНТР-КАПИТАЛ»	2373,7	13	ПРОМЫШЛЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	192,0
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
5	«РАЙФФАЙЗЕН-ЛИЗИНГ»	470,7	16	«РЕСО-ЛИЗИНГ»	107,0
6	СИБИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	437,2	17	«ТЕХНОЛИЗИНГ»	92,2
7	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «МЕДВЕДЬ»	405,2	18	ГУП «КУБАНЬЛИЗИНГ»	77,5
8	«СКБ-ЛИЗИНГ» (ГРУППА КОМПАНИЙ)	400,0	19	«АВТОКРЕДИТ»	76,4
9	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ УРАЛСИБ	344,2	20	КЛИЕНТСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	71,1
10	«ВЕКСЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР»	307,2	21	«ГЛАВЛИЗИНГ»	61,1
11	«ПРЕМЬЕР-ЛИЗИНГ»	275,2	22	ГРУППА КОМПАНИЙ «ИНТЕРЛИЗИНГ»	56,0
23	ЗАПАДНО-СИБИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	44,0			
24	СТОУН-ХИ (ГРУППА КОМПАНИЙ)	41,4			
25	«ТОПКОМ ИНВЕСТ»	36,2			
26	ГК «МУНИЦИПАЛЬНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ» И «ИНКО-АМД»	29,2			
27	«СИТИ ИНВЕСТ ЛИЗИНГ»	28,5			
28	«ЛИЗИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»	16,6			
29	«ЭКОНОМЛИЗИНГ»	9,5			
30	«РОСДОРЛИЗИНГ»	5,7			
31	ГК «ПОВОЛЖСКИЙ ЛИЗИНГОВЫЙ ЦЕНТР»	2,9			
32	«АРГУМЕНТ»	2,7			