

ЛИЗИНГ НЕ ЗАЖЖЕТ

ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2015 ГОДА ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА НА РОССИЙСКОМ ЛИЗИНГОВОМ РЫНКЕ СОСТАВИЛ ОКОЛО 244 МЛРД РУБЛЕЙ, ЧТО МЕНЬШЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД 2014 ГОДА НА 30%. АНАЛИТИКИ КОНСТАТИРУЮТ НАЛИЧИЕ СИСТЕМНЫХ И СТРУКТУРНЫХ ПРОБЛЕМ В ЯКОРНЫХ ДЛЯ ЛИЗИНГА СЕКТОРАХ — В ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ И АВИАЦИОННОМ. ОДНИ ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО НА ЭТОМ ФОНЕ КОМПАНИИ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА ОКАЗАЛИСЬ БОЛЕЕ ФИНАНСОВО УСТОЙЧИВЫМИ, СЛЕДОВАТЕЛЬНО, ДЛЯ ЛИЗИНГА ЭТО НАПРАВЛЕНИЕ ВЫГЛЯДИТ ДОСТАТОЧНО ИНТЕРЕСНЫМ. ОДНАКО ДРУГИЕ ЭКСПЕРТЫ УТВЕРЖДАЮТ, ЧТО ИЗ-ЗА СНИЖЕНИЯ ЦЕН НА ЭНЕРГОНОСИТЕЛИ БЫЛО СВЕРНУТО МНОЖЕСТВО ПРОЕКТОВ, ТРЕБУЮЩИХ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА. ДАРЬЯ СИМОНОВА

По данным исследования рейтингового агентства RAEX («Эксперт РА»), при сокращении прироста нового бизнеса лизинговый портфель компаний практически не изменился за последние 12 месяцев и составил около 2,9 трлн рублей на 1 июля 2015 года. По итогам 2014 года доля оборудования для нефте- и газодобычи и переработки в новом бизнесе составила 3%, а доля сегмента в совокупном лизинговом портфеле на 1 января 2015 года составляет 2,4%. Доля энергетического оборудования в структуре нового бизнеса доходила до 0,4%, а доля в лизинговом портфеле на начало 2015 года составляет 1,3%.

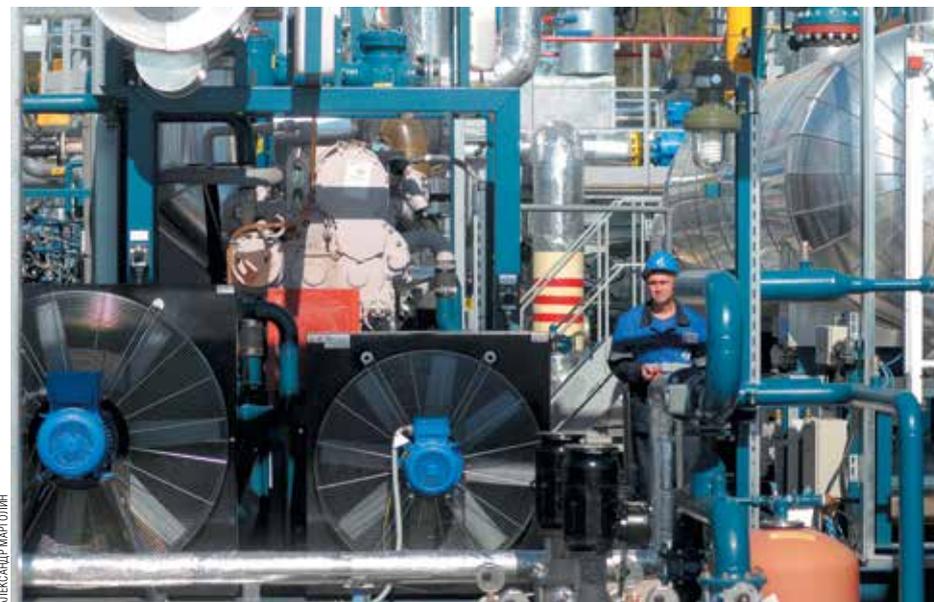
Эксперты говорят, что, исходя из этих статистических данных, локомотивом лизингового рынка это направление вряд ли станет. В этом плане больше надежда на рынок лизинга легковых автомобилей (16,9%), грузовых автомобилей (18,9%) и строительной техники (9,7%). Однако компании нефтегазового рынка аккумулируют вокруг себя большое количество обслуживающих организаций (сервисных, строительных и тому подобных), оказывая прямое влияние на объемы их бизнеса. Поэтому значение данного сектора для развития лизинга выше, чем может представляться только из оценки потенциала закупок оборудования для нефтегазовой добычи и переработки.

Максим Липатов, вице-президент АО «Сбербанк Лизинг» (занимает третье место по объему нового бизнеса в топ-20 лизинговых компаний России по итогам первого полугодия 2015 года), отмечает, что на фоне системных и структурных сложностей в якорных для лизинга сег-

ментах (в железнодорожном и авиа), компании топливно-энергетического комплекса оказались более устойчивыми в плане финансового состояния. «Это позволило компаниям сохранить, а в некоторых случаях и нарастить объем инвестиционных программ, несмотря на депрессивный период в части текущей рыночной стоимости нефти и газа. В первую очередь это связано с привязкой курса рубля к стоимости нефти и предпринятым правительством РФ налоговым маневром. Данная комбинация позволяет предприятиям отрасли осуществлять плановую модернизацию и наращивать основные фонды с использованием лизинговых схем», — рассказывает господин Липатов.

По словам Романа Исламова, руководителя дивизиона компании «Балтийский лизинг», сферу лизинга энергетического и нефтегазового оборудования спад рынка коснулся не так сильно, так как спрос на сырье не уменьшился. «Однако на фоне падения цен на энергоносители компании данного сектора снижают инвестиционную активность и частично отказываются от запуска новых проектов, что сказывается на объеме инвестиций в основные средства», — утверждает господин Исламов.

Владимир Ступников, вице-президент по связям с общественностью Национальной ассоциации инжиниринговых компаний, президент iMARS, считает, что, с одной стороны, лизинг оборудования, и в особенности энергетического, — довольно эффективный и удобный инструмент для модернизации производственной мощности предприятия. «На данный



ЛИЗИНГ ОСТАЕТСЯ ОДНИМ ИЗ НАИБОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ ОБОРУДОВАНИЯ В НЕФТЕГАЗОВОЙ СФЕРЕ

момент существуют большие проблемы износа оборудования, которое можно было бы заменить довольно просто: используя схемы лизинга. Однако это касается в первую очередь небольших объектов. К примеру, взять в лизинг генератор, трансформатор или котел не составит проблемы. Главное, чтобы заказчик имел налаженный бизнес и мог гарантировать оплату. После окончания срока договора лизинга оборудование можно выкупить в собственность либо передать обратно в лизинговую компанию. И с небольшим оборудованием это работает. Но когда касается крупных штучных объектов, то здесь лизинг вряд ли можно как-то использовать. К примеру, как приобрести в лизинг паровой котел для работы на углях Канско-Ачинского месторождения мощностью 800 МВт? Это оборудование создается под конкретный разрез, под конкретную марку угля, вспомогательное оборудование также является, по сути, штучным продуктом. После окончания договора лизинга передать это оборудование лизингодателю просто не получится», — рассуждает господин Ступников.

То же самое касается газовых турбин. Допустим, собственник электростанции решил установить оборудование Siemens или Mitsubishi и по проекту это должна быть турбина мощностью 300 МВт. Чтобы эта турбина была в составе энергообъекта, проводятся масштабные ТЭО проекта, составляется перечень потенциальных поставщиков, возможности магистральных газопроводов и газораспределительных станций. Нюансов очень много, и все они играют роль при выборе оборудования. Логично, что после установки это оборудование служит десятилетиями. Конечно, проводятся ремонты, замена каких-то элементов, узлов. Но оборудование приобретает на далекую перспективу. Поэтому договоры лизинга здесь работать просто не будут.

«Поэтому если мы говорим о лизинге энерго- и нефтегазового оборудования, нужно понимать, что особенностей очень много. Все зависит от типа оборудования, географии его расположения, климатических условий, в которых оборудование работает. Зачастую условия такие, что в течение нескольких лет оборудование полностью исчерпывает ресурс. Те же станки-качалки для нефти имеют гарантийный срок эксплуатации три, пять, семь

лет — в зависимости от модели и конфигурации. Поэтому если заключен договор лизинга, к примеру, на семь лет, то после его окончания оборудование просто не будет иметь никакой остаточной стоимости, и использование лизинга будет крайне проблематичным, в отличие от обыкновенных кредитных инструментов», — уверен господин Ступников.

ПРОТИВОРЕЧИВАЯ АКТИВНОСТЬ

Эксперты говорят, что, как правило, с использованием лизинга приобретаются буровые установки различных видов, энергетические установки малой генерации, узлы и агрегаты нефтесервисного, нефтеперерабатывающего и энергетического оборудования, тяжелая спецтехника.

Что касается динамики количества сделок в сегменте топливно-энергетического комплекса, то, по словам Максима Липатова, уместнее ориентироваться не на их количество, а на объем нового бизнеса. «Можно отметить, что в первом полугодии 2015 года на фоне высокой стоимости заемного капитала, компании ТЭК приостанавливали реализацию своих инвестиционных программ с использованием лизинговых схем. Сегодня, на фоне снизившейся ключевой ставки ЦБ РФ и инициатив отраслевых министерств, предприятия ТЭК активизировались, и мы ожидаем роста объемов нового бизнеса во втором полугодии 2015 года», — отмечает господин Липатов.

По мнению Романа Исламова, если учитывать уменьшение новых проектов, которое влечет за собой снижение количества приобретаемого оборудования и техники, то следует говорить о снижении количества лизинговых сделок в данном секторе.

«Напрямую с представителями отрасли наша компания почти не работает, исключением является только рынок добычи каменного угля. В данной отрасли чаще всего приобретается тяжелая карьерная спецтехника (экскаваторы, самосвалы) и дробильно-сортировочное оборудование. Что касается сегмента компаний, обслуживающих энергонефтегазовую сферу, спектр закупаемой ими техники довольно широк — от легковых и грузовых автомобилей, до дорожно-строительной техники, специальной техники для обслуживания скважин и тому подобного», — поясняет Роман Исламов. → 24