

Некоторые аспекты финансирования в нефтегазовом секторе

Л.И. Ларина,
Председатель правления
ЗАО "Газэнергопромбанк"



Несмотря на достаточно оптимистические показатели российской экономики, иностранные инвесторы не спешат вкладывать средства в ее дальнейшее развитие, причем даже в такой прибыльный сектор, как нефтегазовая промышленность. Привлечение капиталов вне зависимости от вариантов сталкивается с целым рядом проблем. И все же схемы, применяемые в других регионах мира при развитии проектов нефтегазового комплекса и других отраслей экономики будут работать в России, как только будут изжиты некоторые пороки, присущие поведению россиян в отношении зарубежных предпринимателей, и негативные представления на Западе по поводу ведения бизнеса в России. Для этого требуется внимательное изучение деловых традиций и современной практики обеими сторонами.

Прогнозы различных экспертов относительно будущего экономического развития России, базирующиеся на основе анализа успехов последних лет, говорят о том, что хотя темпы экономического роста несколько снизятся, ежегодный прирост ВВП в период до 2006 года в среднем будет составлять не более 4 %.

Несмотря на огромные инвестиционные возможности российского нефтегазового комплекса и его потребности в капиталовложении, нефтегазодобыча уступает по привлечению зарубежных капиталов другим секторам отечественной экономики: пищевой промышленности, транспорту и торговле.

Чтобы в настоящее время поправить ситуацию с привлечением инвестиций в нефтегазовый сектор, не стоит изобретать велосипеда. Достаточно

создать условия для традиционных видов финансирования:

- ! **целевого** (через займы технического содействия, частные инвестиционные фонды, кредиты или лизинг) и
- ! **основного** (займы у коммерческих банков, товарные кредиты и проектное финансирование).

При этом трудности у обоих вариантов финансирования будут идентичными. В связи с этим необходимо, во-первых, создать механизмы правовых гарантий для инвесторов; во-вторых, делать проекты привлекательными для банков (российских и зарубежных); и, в-третьих, иметь достаточное представление о тех экономических и политических рисках, которые могут возникнуть при реализации проекта.

Рассмотрим абстрактный проект по строительству трубопровода с применением механизма целевого финансирования. На его первоначальной стадии, то есть при обосновании проекта, можно привлечь либо гранты, либо займы в рамках технического содействия от финансовых организаций, таких как Европейский Банк Реконструкции и Развития, Агентство Торговли и Развития США и каких-либо других национальных или международных агентств. Как представляется, для оплаты инженерных изысканий достаточно от \$250 тыс. до \$5 млн, что обычно составляет от 1 % до 3 % общей стоимости проекта.

Какие недостатки есть у такого варианта финансирования? На самом деле их два. Первый состоит в незначительности объема займа или гранта, что является обычной стратегией для международных финансовых организаций, а второй заключается в том, что получение средств связано с наличием определенного подрядчика оборудования или фирмы, которая предоставляет услуги. Получается, что средства выделяются под определенную структуру и заказчику достаточно сложно изменить такое положение дел. Важнейшим требованием для получения финансирования у международных организаций является общее обоснование целесообразности и окупаемости проекта.

Прямые инвестиции от иностранных акционеров в проект в процессе его дальнейшего развития обычно составляют от 5 % до 25 % требуемого для него акционерного капитала (или в 1-6 % общего требуемого финансирования проекта). Существенным преимуществом в данном случае является разделение рисков подготовки проекта по сравнению с тем случаем, когда проект финансируется из традиционных источников, в обмен на растущую долю капитализации при успешном завершении проекта. В качестве источников привлекаются особые инвестиционные фонды, которые специализируются на развивающихся рынках, странах с переходной экономикой, новых проектах или в разработке природных ресурсов. Другим вариантом источников могут быть различные инвестиционные банки. Но и при привлечении прямых инвестиций существуют определенные ограничения, связанные с тем, что учредителям все равно необходимо предоставить акционерный капитал и привлечь кредиты. Основным требованием кредиторов к владельцам трубопровода является прозрачная и структурированная организация проекта, что дает возможность первым реально оценить прибыльность проекта.

Лизинг или кредит?

Возникает вопрос, что же лучше: приобретение оборудования или его лизинг. Прямая покупка оборудования требует его полной оплаты (или оплаты частями в процессе заказа, доставки и ввода в эксплуатацию), уплаты ряда налогов, таких как налог на имущество, НДС, и таможенных платежей (в том случае, если оборудование закупается за рубежом), что составляет порядка 15-20 %, линейного начисления амортизации и отражения в бухгалтерском учете в виде капитальных вложений. Положительным моментом является возможность списания около 50 % из налога на прибыль. Таким образом, это достаточно простая схема, но ее неудобство заключается в том, что в этом случае организаторам необходим изначально крупный акционерный капитал. В свою очередь лизинг подразумевает ускоренную амортизацию, а также то, что лизинговые платежи, проценты и прочие сопутствующие расходы полностью включаются в стоимость договора лизинга оборудования.

Существенное преимущество лизинга заключается в том, что он на 40-60 % дешевле банковского кредита. При этом стоимость оборудования, необходимого для реализации проекта, составляет, как правило, порядка 30% от общей стои-

мости проекта, то есть лизинг решает только вопросы закупки оборудования, но не обеспечивает финансирование всего проекта.

А что же кредиты? Банковские кредиты получают отражение в бухгалтерии в виде капиталовложений, а проценты по кредиту до ввода оборудования в эксплуатацию могут быть капитализованы и отнесены на амортизацию. После ввода в эксплуатацию системы проценты и основная сумма кредита должны выплачиваться из чистой прибыли. Схема применения кредита сокращает требуемый размер акционерного капитала, однако в российских условиях ее применение не представляется эффективным из-за существующего налогообложения.

Настороженное отношение стратегических инвесторов к российской экономике можно объяснить прошлыми историями кризисов, приводивших к серьезным финансовым потерям, негативными оценками ситуации в стране средствами массовой информации, засильем бюрократии, неясностью ситуации с налогами, противоречивыми законами и сложившимися представлениями о российских производителях. В поисках инструментов, позволивших с минимальными рисками работать на довольно привлекательном российском рынке, российские и зарубежные партнеры все чаще обращаются ко внешнеторговому финансированию.

Внешнеторговое финансирование

Сегодня настало время, когда большое количество отечественных предприятий ведет бизнес со многими странами мира. Для того чтобы снизить риски неплатежей и неисполнения обязательств, компаниям проще всего работать по документарным формам расчетов с использованием инструментов торгового финансирования. Как частные, так и государственные компании получают ряд преимуществ: прежде всего, высокую рентабельность внешнеторговой сделки за счет существенного снижения затрат на кредитование в иностранной валюте — до 10% годовых, а также дополнительную экономию оборотных средств, необходимую для финансирования сделки. При таких схемах отсутствует кредитный риск авансового платежа и существует возможность контроля валютного риска, так как дата платежа определена в момент получения товара. Кроме того, деньги на счет поставщика перечисляются только после получения предприятием-импортером отгрузочных документов, что, безусловно, снижает риск неисполнения сделки. Как правило, для импорте-

ра предусматривается получение отсрочки платежа на срок от трех месяцев до трех лет. Преимуществом является и то, что аккредитивы и гарантии подтверждаются первоклассными мировыми банками.

Пока западные кредиторы очень осторожны и не всегда готовы осуществлять сделки по финансированию торговых и производственных проектов в России самостоятельно, особенно на региональном уровне. Поэтому Газэнергпромбанк часто выступает и консультантом, и посредником для отечественных компаний, которые заинтересованы в "дешевых" и "длинных" ресурсах.

Основные клиенты Газэнергпромбанка — это, прежде всего, компании, представляющие реальный сектор экономики. В связи с либерализацией валютного законодательства мы готовы предложить своим клиентам новые возможности в области международного бизнеса. В то же время мы достаточно серьезно подходим к выбору заемщика. Оценка кредитоспособности клиента осуществляется на основе всестороннего анали-

за его реальной финансовой отчетности, включая объемы и динамику денежных потоков.

В прошлом году банк финансировал поставки оборудования из Англии, Японии, Франции, Голландии, Польши, Германии, Финляндии, США, Эквадора и других стран. Средства были предоставлены ведущими банками-корреспондентами: Commerzbank, Raiffeisen Zentralbank, Donau Bank, Deutsche Bank.

В настоящее время Газэнергпромбанк финансирует импортные поставки практически из любой страны мира, в том числе из стран юго-восточной Азии (Тайвань, Китай). Причем банк берет на себя весь анализ проекта, сопровождает сделки, открывает документарный аккредитив или выпускает гарантии, которые позволяют получить финансирование от иностранного банка. И самое главное — разработанные программы финансирования отвечают реальным кредитным потребностям клиентов. В планах банка — дальнейшее расширение лимитов по торговому финансированию и привлечения новых банков-партнеров. □



ГАЗЭНЕРГОПРОМБАНК

www.geprobank.ru



ТОРГОВОЕ
ФИНАНСИРОВАНИЕ

Лицензия Банка России № 3284

- Стоимость сделки в среднем 10% годовых в валюте
- Экономия оборотных средств
- Отсутствие кредитного риска авансового платежа
- Оптимизация форм расчета
- Дополнительная гарантия ведущих мировых банков

Информация по телефонам в Москве:
+7 (095) 428 7335, 428 7364