



Максим Агаджанов:

Эффективность реализации проектов напрямую связана с технологическим лидерством и использованием современных инструментов финансирования

В нынешних условиях успешная работа нефтегазовых компаний на рынке невозможна без использования всего спектра инвестиционных и финансовых инструментов, одним из которых является лизинг. Истощение традиционных запасов углеводородов заставляет осваивать все более сложные и труднодоступные месторождения, как на материке, так и на континентальном шельфе. Все это ведет к значительному увеличению финансовой нагрузки на компании и отрицательно сказывается на динамике развития всей отрасли. Каким образом такой инструмент, как лизинг, может помочь снизить влияние этих негативных факторов на экономику компаний, а также эффективно решить проблему их технического оснащения в условиях санкций, «Нефтегазовой Вертикали» рассказал Максим АГАДЖАНОВ, генеральный директор Газпромбанк Лизинг.

Ред.: Максим Анатольевич, для нефтегазовой отрасли два прошедших года оказались достаточно бурными, наполненными множеством событий. Отразилось ли происходящее на результатах деятельности Газпромбанк Лизинг и насколько успешными эти годы стали для компании?

М. А.: Безусловно, все факторы, которые влияют на отрасль, оказывают влияние и на работу нашей компании в этом сегменте. Последние два года рынок лизинга показывает уверенный рост. Эффект низкой базы мы прошли в 2017 году, тогда рынок рекордно вырос на 44%. Сейчас темпы замедлились, и мы не предвидим рост более чем на 25%. Однако в сегменте проектов нефтегазовой отрасли в этом году наш портфель за 10 месяцев увеличился в 1,5 раза и составил 13,4 млрд рублей. Такие результаты во многом были следствием процессов, происходящих на нефтяном рынке.

С одной стороны, сделка ОПЕК+ и рост цен на нефть снизили потребности в привлечении дополнительного финансирования, но с другой – секторальные санкции, ограничив доступ российских нефтяных компаний к западным технологиям и оборудованию, вырастили спрос на их отечественные аналоги. Также увеличение доли ТРИЗ способствует росту спроса на новое оборудование у нефтедобывающих компаний, поскольку имеющееся изнашивается быстрее и требует обновления.

Приобретение необходимого оборудования в лизинг для нефтяных компаний сегодня наиболее выгодное и удобное решение

Ред.: Если говорить о преодолении влияния санкций, каким образом лизинг может способствовать успеху реализации программы импортозамещения?

М. А.: Сейчас российская нефтегазовая отрасль сталкивается с серьезными вызовами. Качество ресурсной базы снижается, что заставляет существенно расширять географию деятельности, вести разработку месторождений на экстремальных глубинах и широтах. Увеличение доли трудноизвлекаемых запасов ставит перед добывающими и сервисными компаниями новые и все более сложные задачи, которые требуют оперативных решений.

Эффективность реализации проектов напрямую связана с технологическим лидерством и использованием современных инструментов финансирования, лизинга в частности. Приобретение необходимого оборудования в лизинг для нефтяных компаний сегодня наиболее выгодное и удобное решение, поскольку нет необходимости отвлекать на это собственные средства. Причем речь идет о весьма дорогостоящей технике, простая покупка которой значительно увеличила бы нагрузку на бюджеты предприятий. Сэкономленные же средства компании могут инвестировать в развитие – новые проекты, геологоразведку или что-то еще.

Подчеркну, что в свою очередь государство также активно поддерживает нефтегазовую отрасль посредством лизинга. Фонд развития промышленности, с которым мы

сотрудничаем, реализует программу субсидирования, направленную на обновление производственных мощностей предприятиями и компаниями, работающими в различных отраслях. В 2017 году в нее было включено оборудование для нефтегазового сектора. Благодаря этой программе мы уже реализовали ряд проектов с нефтесервисными компаниями. Хочется отметить, что скорость принятия решения, а также реализации по данной программе достаточно высокая, поскольку наша компания выступает как единое окно (сосуществование нескольких видов услуг – Ред.), что значительно облегчает жизнь клиентам.

Ред.: Что касается разработки ТРИЗ и шельфа, насколько известно, вы предоставляете клиентам целую линейку уникального отечественного бурового оборудования, в том числе для освоения месторождений в условиях Крайнего Севера. Не могли бы вы подробнее рассказать о нем?

М. А.: Да, одним из наших ключевых стратегических партнеров с 2007 года является «Уралмаш НГО Холдинг» (УНГОХ), что важно, со своим конструкторским бюро, с которым мы тесно и продуктивно взаимодействуем. На данный момент УНГОХ может предложить самый широкий спектр оборудования для нефтесервиса – это тяжелые буровые установки, системы верхнего привода, энергетическое оборудование, насосы, вышки и многое другое.

С УНГОХ мы реализуем партнерскую программу, которая дает возможность на выгодных условиях приобретать в лизинг тяжелые буровые установки. В рамках одного из таких проектов Газпромбанк Лизинг передал Группе компаний «Инвестгеосервис» три буровые установки «Арктика», разработанные УНГОХ. По своим характеристикам они уникальны, поскольку позволяют работать на критически низких температурах в условиях Крайнего Севера и в условиях штормовых ветров. Они предназначены для бурения одиночных и кустовых скважин глубиной до 6 тыс. метров, а их грузоподъемность составляет 400 тонн.

В целом за время работы с УНГОХ по лизинговым контрактам было поставлено порядка 35 высококачественных буровых установок на сумму порядка 19 млрд рублей в крупнейшие отечественные нефтесервисные компании. Также Газпромбанк Лизинг сотрудничает и с другими отечественными производителями оборудования, которые могут предложить бурильные трубы, системы очистки, манифольды и многое другое.

Ред.: Одна из главных сегодняшних проблем отрасли – геологоразведка. После нефтяного кризиса инвестиции сократились и пока далеки от пика 2014 года. Ваша компания оказывает какие-либо услуги в области приобретения оборудования для геологоразведки?

М. А.: Отечественные нефтегазовые компании не всегда уделяют геологоразведке достаточное внимание в плане инвестиций в силу определенного отраслевого контекста. Основной тренд – это максимизация отдачи существующих месторождений. Тем не менее это не значит, что совсем никто не занимается геологоразведкой – просто это происходит не в таких масштабах, как в 2014 году. И мы,

конечно же, активно принимаем участие в финансировании подобных проектов.

В 2017 году мы начали сотрудничать с РосГЕО, самым крупным холдингом в области геологоразведки. Кроме того, мы успешно реализовали ряд проектов по лизингу спецтехники и оборудования, связанного с геологическими и геологоразведочными работами, в том числе с привлечением программ поддержки и субсидирования промышленности по лизингу. В основном это касалось спецтехники для геологоразведки. Мы передали заказчиком бульдозеры, вахтовки, прицепы-тележки, снегоболотоходы, мобильные буровые установки и прочее.

Ред.: *А если в целом, какие сделки Газпромбанк Лизинг за последнее время в нефтегазовой сфере кажутся вам наиболее значимыми?*

М. А.: Если говорить о наиболее крупных и интересных сделках за прошедшие два года, то здесь, конечно, стоит упомянуть проект с ERIELL, в рамках которого мы передали им в лизинг буровые установки УНГОХ общей суммой на 1,5 млрд рублей. Помимо этого, с компанией «Газпром бурение» состоялся успешный проект по поставке буровых установок российского и китайского производства на общую сумму около 3 млрд рублей. Также одним из наших ключевых партнеров является Росгеология, которой за последние два года мы предоставили оборудование на сумму порядка 2 млрд рублей. Ну и совсем недавно была очередная сделка с «Инвестгеосервисом», в ходе которой мы передали в лизинг буровую установку УНГОХ стоимостью 0,6 млрд рублей.

Хотелось бы подчеркнуть, что со многими клиентами у нас сложились плодотворные и доверительные отношения. Они продолжают работать с нами, за что мы им крайне признательны. Мы стремимся, чтобы и новые клиенты компании оставались довольны, а сотрудничество было взаимовыгодным и не разовым. Высокая оценка нашей работы клиентами всегда являлась для нас главным ориентиром развития. В подтверждение этому привожу цифры: объем нового бизнеса в нефтегазовой отрасли Газпромбанк Лизинг за неполный 2018 год увеличился почти в два раза.

Ред.: *Для неподготовленного человека лизинг чаще всего связан с железнодорожными перевозками. В каком состоянии сейчас находится это направление деятельности компании, а именно: перевозка нефти и нефтепродуктов?*

М. А.: Для начала стоит отметить, что имеющиеся сейчас железнодорожные ветки при всем желании не смогли бы обеспечить перемещение нынешних объемов транспортировки нефти и нефтепродуктов. Поэтому неудивительно, что значительная доля поставок этих продуктов потребителю происходит через трубопроводы. Однако совсем списывать со счетов железнодорожный транспорт не стоит. Конечно, трубопроводы забирают львиную долю, но все же часть объема приходится на ж/д транспорт. И едва ли значение последнего будет падать. В первую очередь, это касается маршрутов, по которым в ближайшее время не планируется прокладка нефтепроводов. Что примечательно, чаще всего их строительство

оказывается невыгодным при существующей железнодорожной инфраструктуре. Сеть железных дорог в России развита шире, чем трубопроводная, и позволяет отправлять грузы в самые отдаленные уголки нашей страны, поэтому определенная доля перевозок нефти и топлива останется за ж/д транспортом.

Кроме того, сейчас мы наблюдаем возобновление интереса к приобретению нефтебензиновых цистерн со стороны лизингополучателей, а также рост ставок аренды и доходности. Во многом это связано с необходимостью обновления устаревшего парка нефтецистерн, возникшего на фоне отсутствия производства в последние несколько лет из-за низких ставок и имевшегося ранее профицита. Только в 2018 году мы заключили лизинговые договора на поставку порядка 3 тыс. нефтецистерн. Так что точки роста для бизнеса в данном направлении существуют.

Ред.: *Какие можно выделить конкурентные преимущества компании Газпромбанк Лизинг на рынке в России?*

М. А.: Нефтегазовая сфера – одна из ключевых отраслей для нашей компании, и мы имеем очень сильную экспертизу в этой сфере. Специфика работы в ней состоит в том, что все сделки в отрасли – с длинным циклом реализации. Например, невозможно взять в лизинг буровую установку, чтобы завтра она уже работала на месторождении. У нас в компании сформирован целый отдел сотрудников с очень высоким уровнем компетенции в нефтегазовом оборудовании.

Нефтегазовая сфера – одна из ключевых отраслей для нашей компании, и мы имеем очень сильную экспертизу в этой сфере

Соответственно, мы не только знаем весь технологический процесс производства оборудования, но и логистику, монтаж, основные риски и так далее. Мы слышим наших клиентов, мы понимаем и знаем дислокацию их буровых. Результат говорит сам за себя: за 15 лет работы компания Газпромбанк Лизинг передала в лизинг более 3500 единиц бурового оборудования, а общая сумма инвестиций в нефтегазовое оборудование превысила 30 млрд рублей.

К конкурентным преимуществам, безусловно, можно отнести также наши тесные контакты с ведущими производителями техники для отрасли. Как уже было сказано, нашим партнером является «Уралмаш НГО Холдинг», с которым мы давно и продуктивно взаимодействуем. Помимо него мы активно работаем с другими лидерами производства российского энергетического и нефтегазового оборудования: Группа ОМЗ, «РЭП Холдинг», КАМАЗ и прочие.

Фактически мы предоставляем нашим клиентам весь спектр услуг – от экспертизы вариантов развития, расчетов затрат и оценки рисков до широкого выбора возможных технических решений. 📄