

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ, СВЯЗАННЫЕ СО СТРОИТЕЛЬСТВОМ И ФИНАНСИРОВАНИЕМ СТРОИТЕЛЬСТВА РЫБОЛОВНЫХ СУДОВ

Олег БРАТУХИН

*Председатель Совета директоров
ЗАО «Русская пелагическая
исследовательская компания»,
ЗАО «Морская инженерная
компания»*

Хотелось бы остановиться на нескольких общих вопросах, касающихся строительства рыбопромыслового флота. Часть из них была затронута на совещании, посвященном мерам по организации строительства рыболовных судов на отечественных судостроительных предприятиях, которое 26 апреля 2012 г. по поручению вице-премьера Виктора ЗУБКОВА провел руководитель Росрыболовства Андрей КРАЙНИЙ.

Если отбросить пока в сторону само желание или нежелание рыбаков и судостроителей строить рыболовные суда на отечественных верфях, то в итоге остается два вопроса, определяющих саму возможность этого. Первый – есть ли у рыбаков собственные средства в объеме 20-30% стоимости заказанного судна. И второй – готовы ли российские банки кредитовать рыболовные компании в той или иной форме, поскольку никто в мире не строит суда лишь за свои средства.

Мы видим, что деньги у рыбаков есть, по крайней мере, у части компаний, поэтому тезис о том, что предприятиям отрасли самостоятельно, без поддержки государства решить вопрос обновления рыболовного флота невозможно, неверный.

Об этом свидетельствуют и факты начавшегося строительства рыболовных судов на зарубежных верфях – что невозможно без собственных



средств в объеме минимум 20%. Об этом свидетельствует и та информация, которая попадает в открытую печать. Например, в прошлом году часть прибыли, направленной на выплаты дивидендов акционерам «Находкинской БАМР», превысила 1,2 млрд. рублей. Если только эту сумму направить на обновление флота, то можно построить 3-4 современных крупнотоннажных траулера-завода длиной около 90 метров. Это возможно, конечно, если принять во внимание обычную за рубежом схему кредитования, предусматривающего привлечение экспортного кредита в объеме до 80% стоимости судна. Если это будет действительно современные суда по техническим и производственным характеристикам, то они способны полностью закрыть весь объем имеющихся квот минтая «Находкинской БАМР» (около 120 тыс. тонн). Так что даже части финансового результата работы компании только за один год вполне достаточно, чтобы обновить весь свой флот для основного объекта промысла. Причем это могут быть суда с очень малым сроком окупаемости.

Наши собственные контакты с несколькими крупными заказчиками по вопросам строительства новых судов также подтверждают то, что такие компании не испытывают особых проблем с собственными средствами. На совещании 26 апреля глава Росрыболовства Андрей Крайний в своем выступлении уделил значительное внимание проекту строительства уникального минтаевого траулера-процессора для компании «Пасифик Марин», сказав по этому поводу много хороших слов. Именно наша компания разрабатывала концепцию этого судна, включая компоновочные решения и основные характеристики, возможности большого суточного вылова и переработки свыше 1000 тонн сырца/сутки при тралении в тяжелых льдах Охотского моря с целью максимально-эффективного использования квот заказчика (было необходимо обеспечить вылов и переработку более 40 тыс. тонн квот в сезон «А» минтаевой путины) и другие характеристики.

Поскольку наша компания выступила также организатором первых переговоров между «Пасифик Марин» и крупнейшим государственным норвежским банком «Экспорт-

финанс», мы можем с уверенностью говорить о том, что с финансовой точки зрения это завидный заказчик. Другое дело, что с позиции документальной все выглядит иногда не так, как в реальности. И очень непростую работу по организации финансирования должны выполнять не сотрудники рыболовных компаний и не проектанты в чистом виде, а специалисты, понимающие досконально, как это работает и уже имеющие серьезный опыт в этом деле.

Укажем еще на один момент, который был отмечен на совещании и с которым мы не можем согласиться: едва ли решение вопроса оборота долей квот автоматически превратит отечественных рыбаков в «хороших» заемщиков для наших банков, ведь это лишь обеспечение кредита, которое, конечно, важно для банков, но не является определяющим. Если квоты оценить высоко (а такая опасность существует), то стоимость ежегодных квот, имеющихся у компаний, может существенно превышать основные их экономические показатели. Неминуемо для банков это обернется еще более запутанными вопросами. В любом случае квоты – это только право на вылов, а реальная стоимость которого может существенно колебаться в зависимости от объема подобных предложений на рынке.

При наличии у рыбаков лишь части собственных средств на строительство судна встает вопрос о их кредитовании отечественными банками. Вообще вопрос строительства любого судна – это всегда вопрос кредитования в том или ином виде. Поэтому, безусловно, главным на сегодняшний день является решение вопроса кредитования отечественных судовладельцев нашими банками.

Условия кредитования зарубежными банками строительства новых судов (при отсутствии правительственных гарантий) разработаны достаточно четко и хорошо известны. За рубежом наиболее распространена следующая схема кредитования в сфере судостроения: соотношение заемного капитала и собственных средств 80:20, сроки погашения кредита – до 12-15 лет и банковский процент LIBOR + (1-1,5%). Обычная схема предполагает оформление строящегося или закупаемого судна как залога под выданный кредит с дальнейшим погашением кредита из дохода, зарабатываемого эксплуатируемым судном. Такая схема фи-



Печальный пример постройки никому не нужного судна под громким названием «Ураганый» в Приморье заводом «Звезда». Проектировалось это судно как многоцелевое, но фактически оно может ловить рыбу только в прибрежной зоне и только донным тралом.

нансирования постройки судов возможна только при сотрудничестве с экспортными кредитными агентствами. Экспортные агентства, в свою очередь, имеют государственный статус и в основном нацелены на содействие экономическому росту своих стран посредством поддержки развития экспорта товаров и услуг. Они страхуют займы или предоставляют прямые кредиты импортерам, страхуя, таким образом, не только коммерческие, но и политические риски. Работают экспортные агентства на основе фиксированных процентных ставок и обеспечивают поддержание процентных ставок на определенном уровне. Все это дает дополнительные преимущества сотрудничества с ними.

Так, по сравнению с рынком банковского кредитования, экспортные кредитные агентства могут предоставлять кредиты на более длительный срок, например, от начала строительства до поставки судна, плюс еще несколько лет (в отдельных случаях до 15 лет). При этом «стоимость» финансирования по сравнению с коммерческим банковским кредитованием может быть существенно снижена. Маржа и прямые затраты в данной сфере обычно низкие, а расходы на гарантию и страховые премии обычно нивелируются дополнительным финансированием.

Что бы ни говорило о рыбном хозяйстве его руководство и как бы ни

оговаривало банки, рыболовная отрасль считается и будет считаться среди финансистов всего мира сферой с весьма высоким уровнем риска в отношении возврата вложенного капитала. Возможно, такое мнение проистекает из того, что лишь очень небольшое количество банковских специалистов обладает достаточным уровнем знаний в области судостроения и рыболовства, но главное – по той причине, что эти отрасли действительно сложны по своей сути. Видимо, отсутствует и понимание, что, например, современные пеллагические траулеры-заводы – это уже давно не суда-охотники за рыбой, у которых все зависит от удачи и умения капитана. Сегодня это современные высокотехнологичные машины, которые практически в автономном режиме, получая и анализируя обширную информацию, включая спутниковую, правда пока еще под управлением человека ведут промысел в самых удаленных районах Мирового океана и могут ловить миллион килограммов рыбы в день, стоимостью более миллиона долларов США.

Типов рыболовных судов достаточно много и они имеют не просто особенности, но принципиально отличаются друг от друга по размерениям, техническим характеристикам, как следствие по производственным, экономическим показателям и с разными основными рисками. Даже суда одного типа, в зависимости от



Возможно, когда-нибудь российские верфи начнут работу по другим технологиям

уровня заложенных технических решений, могут отличаться в 3-5 раз по экономическим показателям. Непонимание всего этого ведет к отрицанию. Поэтому, не смотря на существенно более высокие экономические показатели рыболовных судов по сравнению с другими типами судов, даже наиболее продвинутые банкиры склонны по возможности избегать кредитования судов, которые считаются специализированными (т.е. не являются стандартными транспортными судами, перевозящими груз из пункта А в пункт Б) и к недостаткам которых относится отсутствие одинаковости.

Отсутствие нужных специалистов и наработанной практики работы приводит к тому, что сегодня к оценке рисков при реализации того или иного проекта строительства рыбопромыслового судна наши отечественные банки не готовы. Не стоит рассчитывать, что у нас этим смогут заниматься 3-4 государственных банка, как было заявлено 26 апреля на совещании. Тогда мы уже отмечали и повторим еще раз: во всем мире кредитованием строительства рыболовных судов занимаются лишь единицы финансовых учреждений, поскольку финансирование строительства судов – это особый вид финансового бизнеса, включающий в себя весьма специфические операции. Этот небольшой круг банков, которые уже много лет работают в столь специфической области, имеют штат опытных сотрудников и квалифицированных экспертов.

В связи с этим уместно привести пример Китая. Обычно достаточно настороженно относящаяся к приходу на свой рынок иностранных банков, КНР приветствовала появление на нем норвежского морского банка DnB Nor, ставшего первым иностранным банком, который берет в залог суда под китайским флагом.

Пока в России не появится такого специализированного банка (или специализированного подразделения крупного банка), вопрос кредитования отечественных судовладельцев решен не будет. Поэтому представляется крайне необходимым создание на основе одного из государственных финансовых институтов дочернего банка (либо специализированного подразделения), основным направлением деятельности которого будет финансирование постройки рыбопромысловых судов. Возможно, в каждом регионе это будет одно подразделение одного госбанка, которое, опираясь на квалифицированных экспертов, сможет заниматься подобным финансированием.

Беда в том, что 20-летний застой в области строительства рыболовного флота отразился и на уровне тех институтов, которые, по идее, могли бы выступать в качестве таких экспертов. Чего стоят заявления первых лиц государственных проектных организаций о том, что рыболовное судно не может окупиться за несколько лет, в то время как в мире уже давно доказано обратное. Как говорится, приехали...

При анализе кредитных рисков по сделке любым банком принимаются во внимание следующие мо-

менты: транзакционный риск, обеспечение, cash flow, рыночные риски, цикличность отрасли, конкуренция, репутация/статус группы компаний, структура заемщика, прозрачность бизнеса, качество управления компанией, стратегия заемщика и т.д. При этом западные банки в подавляющем большинстве требуют стандартного набора обеспечений исполнения обязательств по договору займа: залог (mortgage) судна; залог (pledge) акций компании – собственника судна, уступка требования (assignment) по банковскому счету; уступка требования (assignment) по договору страхования корпуса (Hull and Machinery); уступка требования (assignment) по договору страхования ответственности перед третьими лицами (P and I insurance); уступка требования (assignment) по чартеру; общая уступка требования (general assignment) и гарантии. Однако в случае финансирования постройки рыболовного судна риски для банка связаны не только с заемщиком, но и с самим судном (с учетом его показателей, которые как сказано выше, могут отличаться в несколько раз), а также с судостроительными и управляющими компаниями.

Создание специализированной лизинговой компании с участием государства может стать лишь инструментом процесса обновления флота, поскольку финансовый лизинг есть не что иное, как другая форма кредитования приобретения (пользования) судна, альтернативная банковскому кредиту. В Правительстве уже обсуждался вопрос о необходимости вклада государства в уставный капитал лизинговых компаний, создаваемых на конкурсной основе для лизинга промысловых судов. Однако рассуждения о том, что с созданием при помощи госсредств такой компании все проблемы будут решены, не имеют оснований, поскольку банк взамен снижения рисков утраты или ухудшения состояния судна как обеспечения кредита получает значительное число дополнительных рисков, связанных с покупкой судна.

Во-первых, лизинговой компании придется решать вопрос, с какими характеристиками строить судно. Здесь считаю ошибочным высказывание Андрея Крайнего на совещании о том, что лизинговая компания может являться заказчиком только де-юре, доверяя рыболовной компании де-факто выступить заказчиком. Ведь в случае форс-мажора и нео-

платы лизинговых платежей судно должно быть изъято у фрахтователя и передано другому, а значит оно должно быть построено заводом ликвидным. А если это новый БАТМ типа «Пулковский меридиан» за 50 млн. евро – проект сорокалетней давности? Такие суда сегодня строят наши рыбаки, но они, пусть и с новым оборудованием, имеют прежние объемы трюмов, прежние общепроектные характеристики, и их производительность в несколько раз меньше, чем у современных и более дешевых судов с гораздо меньшими размерениями. Какая у такого БАТМ-Ма ликвидность? Кто его возьмет в бербоут-чартер по такой цене, и что будет делать с подобными судами лизинговая компания?

Во-вторых, лизинговой компании придется решать, на какой верфи и на каких условиях будет строиться судно. Например, сегодня «Объединенная судостроительная корпорация» (ОСК) заключает судостроительные контракты не в виде принятого во всем мире договора купли-продажи, а в виде договора подряда. Различия очень существенные, прежде всего в предмете договора, которым в случае с куплей-продажей становится передача построенного судна, а в случае с подрядом – выполнение работы по строительству судна, и это в итоге определяет, кто несет строительные риски. Кроме того, договор подряда позволяет верфи ориентироваться не на рыночную цену постройки судна, а на себестоимость его постройки на данной верфи.

Существует еще целый ряд других специфических и важных вопросов, которые встанут перед лизинговой компанией: документальное оформление судостроительной сделки, организация наблюдения за постройкой судна, его регистрация и оформление – залог; выбор страны регистрации судна, требований страны флага.

Далее при сдаче судна в бербоут-чартер для лизинговой компании сохраняется необходимость подготовки различных технических документов, необходимых для эксплуатации судна, помимо правовых, бухгалтерских и финансовых.

Все это сложная, но вполне выполнимая работа. Процесс подготовки и продвижения любого судостроительного «рыболовного» проекта требует системного, комплексного подхода к составляющим его элементам: техническому проектированию судна, разработке

ТЭО, бизнес-планированию, независимой экспертизе состоятельности и реализуемости проекта, работе на рынке капитала, рекламе проекта и т.д. Необходимы обоснованность проектов в части маркетинговых исследований, прогнозов вылова и реализации произведенной продукции, серьезная оценка рисков проектов. Главное, чтобы к такой непростой работе были готовы и рыбаки, и банки.

Минимальные риски будут связаны со строительством современного судна на современной верфи на современных условиях. Поэтому лизинговые компании будут заинтересованы в строительстве рыболовных судов, в которых воплощены передовой опыт, новые технические решения, технологии и современные общепроектные характеристики, то есть суда, как минимум находящиеся на уровне лучших мировых образцов по основным техническим и экономическим показателям. В этом случае они будут устойчиво генерировать денежный поток, существенно превосходящий необходимый для обслуживания лизинговых платежей. Только в этом случае лизинг морских судов имеет все шансы стать одним из приоритетных лизинговых направлений.

Вместе с тем нам показалось, что на апрельском совещании присутствовавшим рыбакам постарались донести информацию о том, что государство в принципе не будет настаивать на строительстве новых судов, не говоря уже о строительстве на отечественных верфях. Нам кажется, что это является заблуждением или самоуспокаивающим самообманом. Как руководство отрасли, так и рыбаки почему-то не обратили внимания на обращение тогда еще премьер-министра Владимира ПУТИНА к недавнему Съезду работников рыбного хозяйства, в котором он пожелал нашим рыбакам бережнее относиться к нашим богатейшим ресурсам.

Нам представляется, что за этим может последовать ряд решений, и государство захочет получать наибольшую отдачу от каждой тонны своих биоресурсов как в денежном выражении (в виде наиболее эффективного их использования и, в конечном счете, в виде налогов), так и в натуральном (в виде большего объема производства продукции) путем введения новых современных стандартов промысла, его организации и контроля. Ведь, например, в США

только один переход на современную систему учета вылова на промысле минтая увеличил выпуск продукции с каждой тонны квот на 50%, то есть с прежнего ОДУ выпуск продукции физически увеличился в 1,5 раза. С учетом того, что такие стандарты выполнимы только на современных судах нового поколения и невыполнимы как на действующих судах, при любой глубине модернизации, так и на ряде проектов новых, но не современных судов, надеемся, что объявлено об этом будет заранее – за 5-7 лет до их вступления в силу, чтобы действующие компании имели время для перехода на новую технику.

В этом случае Россия фактически пойдет по тому же пути, что и наиболее развитые в рыболовном отношении страны – по пути полного, комплексного и наиболее эффективного использования своих богатств. Но самое интересное заключается в том, что такое государственное решение будет в интересах собственников рыболовных компаний, поскольку с появлением современного флота, отвечающего этим требованиям, экономические показатели работы компаний не просто улучшатся, они резко возрастут вместе с ценой самих компаний.

Трудно сейчас прогнозировать, насколько отечественное судостроение справится со строительством новых рыбопромысловых судов. Понятно, что многие рыбаки, видимо, захотят пойти по наиболее простому и доступному пути, прибегнув к услугам современных зарубежных верфей, и это не должно быть под запретом. Но для нас очевидно, что те рыболовные компании, которые «в муках» построят современные суда все-таки на отечественных верфях, должны быть поощрены государством пусть небольшим (10-15% потребности судна), но дополнительным количеством квот. Это будет не только серьезным стимулом для рыбаков без всякого передела в отрасли строить рыболовные суда на отечественных верфях, но и создаст портфель заказов, который в условиях наблюдающегося кризиса в мировом судостроении может привлечь на российские верфи, ведущих мировых игроков, владеющих технологиями строительства технически сложных судов. Массовый спрос обещан «породить» финансовые институты, готовые обслуживать немалые финансовые потоки. Отечественными они будут либо зарубежными – покажет время. **FN**