

http://shipbuilding.ru/rus/articles/Ankor_231110/

Сняться с якоря

«Эксперт» №46 (730) 22 ноя 2010, Сидоров Михаил

Правительство подготовило законопроект «О поддержке российского судостроения и судоходства». Однако он может и не сработать, поскольку рассчитан на «богатых и здоровых», а отрасль сейчас переживает не лучшие времена

Новый закон — воплощение долгожданной промполитики. Он предусматривает значительное сокращение налоговой нагрузки на судостроителей и, соответственно, снижение себестоимости конечной продукции. Он призван изменить положение дел в отрасли — повысить рентабельность производства и доступность судов. По словам заместителя министра транспорта, председателя совета Ассоциации судоходных компаний Виктора Олерского, уже в нынешнюю сессию документ будет внесен в Госдуму. Законопроект, разработанный Минтрансом, Минпромторгом и Объединенной судостроительной корпорацией (ОСК), по отзывам всех заинтересованных сторон, является вполне адекватным ответом на многочисленные просьбы, предложения и жалобы верфей и пароходств, которые долгое время работали и продолжают работать в весьма неблагоприятных для развития бизнеса условиях.

Пароходства эксплуатируют безнадежно устаревшие суда — танкеры, сухогрузы, пассажирские пароходы (см. таблицу 1), и у них нет денег на покупку новых. И это, как отмечает генеральный директор «Группы морские и нефтегазовые проекты» Вадим Малов, главная проблема судостроителей. Судозаводы работают на устаревшем оборудовании, но в отсутствие заказов и у них нет денег на техническое перевооружение. Поэтому редкие заказы, которые они получают, выполняются с минимальной или даже отрицательной рентабельностью. Например, в 2009 году суммарные убытки организаций судостроения (в целом речного и морского) составили 5,1 млрд рублей. По данным аналитика ИК «Брокеркредитсервис»

Севастьяна Козицына, даже такие сравнительно крупные предприятия речного судостроения, как Зеленодольский, Волгоградский судозаводы и Окская судостроительная верфь, имеют совокупный долг, значительно превышающий их выручку.

Корабелы и пароходства не имеют возможности привлекать кредиты на приемлемых условиях или вообще не способны привлечь кредитные средства, а лизинг в судостроении практически не работает. В итоге образуется замкнутый круг, отрасль деградирует.

Резоны государства, решившего уделить проблемам речников повышенное внимание, очевидны. Есть ряд направлений, где заменить речной флот при доставке грузов весьма затруднительно. Достаточно сказать, что в рамках северного завоза по рекам доставляется около 80% грузов. В Центральной России на внутренний водный транспорт (ВВТ) приходится до четверти перевозок нефти. Важное значение речной транспорт имеет и при сезонных перевозках стройматериалов, зерна, ряда других грузов, восполняя недостатки транспортной инфраструктуры. Кроме того, речной флот — существенный фактор сдерживания сезонного роста тарифов при осуществлении железнодорожных перевозок.

Между тем в ближайшие десять лет из 9,5 тыс. судов российского речного флота ввиду крайней изношенности должно быть списано не менее 8 тыс. Чтобы восполнить потери от столь массового выбытия, нужно ежегодно спускать на воду около 800 судов, тогда как строится их не более 30.

При этом премьер Владимир Путин поручил уже в будущем году рассмотреть возможность открытия внутренних водных путей страны для зарубежных судоходных компаний (в рамках подготовки к вступлению России в ВТО). Открытие рек для иностранцев неминуемо усугубит и без того тяжелую ситуацию в отечественном судостроении и флоте.

По реке плывет топор

В речном флоте СССР насчитывалось порядка 30 тыс. судов, которые были сосредоточены в 40 крупных пароходствах и транспортных управлениях. В целом на ВВТ приходилось около 30% грузоперевозок в стране.

С распадом СССР, децентрализацией и приватизацией отрасли объемы перевозок ВВТ сократились на порядок — речной флот фактически потерял свою грузовую базу. Его вытеснили автомобили как более дешевое, доступное даже малому бизнесу транспортное средство, способное доставлять грузы от двери производителя до двери покупателя. Сейчас доля автотранспорта на рынке грузоперевозок страны достигает 73% (см. график 1).

В российском речном флоте вместо 40 пароходств появилось 1500 хозяйствующих объектов. По данным на 1 января нынешнего года в Российском речном регистре числилось 25,8 тыс. судов (см. таблицу 2 и график 3). Самоходными судами из них являются около 9,5 тыс., остальные — несамоходный флот. В последние годы ВВТ перевозит от 100 до 150 млн тонн грузов в год (см. график 2). Это лишь 1,5–2% от общего объема грузоперевозок транспортным комплексом страны.

По экспертным оценкам, по мере разработки шельфовых месторождений, общего восстановления экономики после кризиса и ее дальнейшего развития будет увеличиваться спрос на грузоперевозки речным транспортом, и роль речфлота существенно возрастет. Устойчивое увеличение грузоперевозок, считает замминистра промышленности и торговли Денис Мантуров, дает перспективу развития судостроения. Значительный спрос может сформироваться, как уже говорилось, также за счет предстоящего списания устаревших судов по возрасту и в соответствии с требованиями безопасности

Невеликая армада

На сегодня отечественное речное судостроение составляют примерно 140 предприятий. Из них около сотни — это «свечные заводики», которые вряд ли поддаются модернизации. Реально же работающие и имеющие перспективу предприятия сформированы в четыре группы: Объединенную судостроительную корпорацию, группу компаний «Морские и нефтегазовые проекты», куда входит завод «Красное Сормово», группу компаний «Каспийская энергия» и холдинг Universal Cargo Logistics Holding B. V., контролируемый Владимиром Лисиным.

Эти четыре объединения выпускают около 95% всех речных судов в России (см.

таблицу 3). Очевидно, что именно они и являются основными претендентами на льготы, которые государство сулит отрасли.

Сейчас на госзаказ (преимущественно на аварийно-спасательные, бункеровочные, лоцмейстерские суда и т. д.) в отрасли приходится 30%. Объем экспортных заказов (главным образом на танкеры и сухогрузы) достигает 50%. Оставшиеся 20% — заказы от частных отечественных судовладельцев. Среднеотраслевой уровень загрузки мощностей, по оценкам ИК «Финам», составляет менее 30%. Однако у лидеров — заводов «Красное Сормово», «Окская судовой верфь», Онежского, Невского и др. — этот показатель может достигать 60–90%.

При этом в «Красном Сормово» отмечают, даже если немедленно начать крупномасштабное инвестирование в модернизацию верфей, то требуемые 8 тыс. судов за десять лет российские предприятия построить все равно не успеют. Хотя при формировании благоприятных условий функционирования отрасли, считают эксперты, объемы производства верфей на волне увеличения спроса в ближайшие четыре года могут как минимум удвоиться.

Удержаться на плаву

По информации Федерального агентства морского и речного транспорта, износ оборудования российских судостроительных заводов составляет 70%. Физический износ отягощен еще и износом моральным: на изготовление одной тонны судовых конструкций в России уходит 105 человеко-часов, на современных зарубежных верфях — 29 человеко-часов (оценка ЦНИИ технологии судостроения).

Сравнительно крупные проекты модернизации мощностей к настоящему времени реализовали лишь два российских предприятия, «Красное Сормово» и Невский судостроительно-судоремонтный завод. Они построили автоматизированные линии сборки и сварки плоских секций (важнейший элемент корпуса), которые позволили в разы сократить трудоемкость производств и повысить производительность. Остальные верфи в лучшем случае внедрились в производственный процесс отдельные средства малой механизации.

Кроме того, значительная часть судового оборудования в России не производится.

Например, в стране не изготавливаются современные судовые двигатели. При закупке же за рубежом комплектующие облагаются ввозными таможенными пошлинами (до 30%) и НДС. В результате при строительстве судов для внутреннего рынка (с импортными комплектующими) судно может оказаться дороже примерно на 10%, а общая налоговая нагрузка по этим проектам достигает 30% от конечной цены. При постройке же судна на экспорт пошлины на ввоз комплектующих не взимаются, и налоговая нагрузка в этих случаях не превышает 20%. В итоге суда российского производства обходятся российским же парокорствам на 10% дороже, чем зарубежным. Но если российский судовладелец импортирует судно и ставит его на учет в Российский морской судовой реестр, то это судно тоже не облагается пошлинами.

Из-за фискальных проблем, неблагоприятного режима налогообложения и устаревшей материально-технической базы в России стало экономически невыгодно строить флот для внутренних нужд и невозможно конкурировать с зарубежными верфями в получении заказов полного цикла.

Законные льготы

Как показывает опыт ведущих судостроительных держав — Южной Кореи, Китая, Японии, Турции, — преодоление подобных проблем невозможно без активного участия государства. Наиболее ярким примером эффективности такой поддержки служат действия властей Южной Кореи. В этой стране в 1970-х годах судостроение не только было почти полностью освобождено от уплаты налогов, но еще и получало государственные дотации и субсидии. В результате за десять лет южнокорейское судостроение превратилось в мощнейшую высокотехнологичную отрасль, которая стала теснить другие судостроительные державы на мировом рынке. Только после достижения высокой конкурентоспособности отрасль стали постепенно переводить из суперльготного в просто льготный налоговый режим. Именно южнокорейским опытом обосновываются главные положения российского законопроекта «О поддержке российского судостроения и судоходства».

Официально цель законопроекта — «создание и реализация комплексных

экономических и нормативно-правовых условий, обеспечивающих аналогичный с иностранными участниками данной области отношений конкурентоспособный режим в области отечественного судостроения и судоходства». А неофициально — создание таких условий, чтобы строительство судов для российских заказчиков на отечественных верфях обходилось на 20% дешевле, чем при заказе на верфях Южной Кореи. Для этого в проекте закона предусмотрены отмена импортных пошлин на судовое оборудование, существенное снижение, по южнокорейскому образцу, налоговой нагрузки на судостроителей, а также меры по стимулированию создания судостроительных кластеров, собственно, по тому же образцу.

Согласно законопроекту, в России в рамках промышленно-производственных особых экономических зон (ОЭЗ) должна быть сроком на 20 лет создана новая разновидность таких зон, резидентами которых станут российские судостроительные организации. Эти резиденты смогут воспользоваться как существующими таможенными и налоговыми преференциями, так и вновь вводимыми. Например, в части инвестиционного налогового кредита, освобождения от уплаты НДС, налогов на землю, на имущество, водного и транспортного налогов, пошлин и НДС на ввозимое оборудование для модернизации производства и постройки судов, применения нелинейного метода начисления амортизации и установления налога на прибыль на уровне 6% (такова, кстати, его ставка для сельхозпредприятий).

В комплексе меры, прописанные в законе, как отмечают в Минпромторге, должны повысить рентабельность и конкурентоспособность верфей и, соответственно, стимулировать отечественные парокходства заказывать суда российским производителям.

Под честное слово

Однако сами авторы законопроекта отмечают, что он не является панацеей и не решает, к примеру, такую серьезнейшую проблему, как организация финансирования судоходных компаний и судостроителей.

Банки в странах с развитым судостроением, как правило, выдают кредиты в размере 80% от цены судна под 6–8% годовых на десять и более лет. Судовладельцы

расплачиваются с банками за счет дохода от эксплуатации судов. Российские же банки выдают кредиты в самом лучшем случае в размере до 60% от стоимости судна, максимум на четыре-пять лет и минимум под 12–14% годовых. И это при том, что судно окупается в среднем не менее чем за 9–12 лет эксплуатации. Таким образом, отечественные речные пароходства попадают в капкан: в России самые высокие процентные ставки по кредитам, а у речных судов ввиду сезонности их эксплуатации — самые продолжительные сроки окупаемости.

Срок навигации на наших реках один из самых коротких в мире – зимой суда простаивают. Поэтому вложенные в них инвестиции возвращаются минимум за 9-12 лет эксплуатации

Но даже на вышеозначенных условиях наши банки неохотно кредитуют судовладельцев, поскольку те могут предоставить в залог только суда, причем подержанные. Строящееся судно судоходная компания заложить не может, поскольку формально оно является собственностью верфи. А что делать со старыми посудинами в случае невозврата кредита, банки совершенно не понимают. Нет надежды и на зарубежные банки, они тоже весьма неохотно выдают кредиты даже тем российским судоходным компаниям, которые располагают достаточно ликвидными активами для залога, — видимо, потому, что эти активы находятся в «дикой России».

Но проблема залога — ключевая проблема отрасли, — по оценкам Минпромторга, имеет довольно простое решение: предоставление таких госгарантий, которые через полномочные банки конвертировались бы в полноценные банковские гарантии в пользу заказчика. Однако, по словам Михаила Айвазова, заместителя директора департамента инфраструктуры ВЭБа, Внешэкономбанк совместно с Минтрансом сейчас только разрабатывает порядок предоставления банком гарантий возврата платежей заказчикам при заказе судов на мощностях в России. И пока неизвестно, когда этот механизм будет разработан и начнет применяться.

Чуть в более продвинутой фазе сейчас находится вопрос совершенствования лизинговых механизмов — тоже важнейшее условие развития судоходства и судостроения, но не отраженное в законопроекте. Стартовавшая в 2008 году под

эгидой ОСК лизинговая программа (объем 9 млрд рублей) пока вылилась лишь в один-единственный контракт: Волжское пароходство заказало 10 сухогрузов Окской судовой верфи на общую сумму 4,72 млрд рублей. Причем оба участника сделки принадлежат Владимиру Лисину, который, в свою очередь, член совета директоров ОСК.

В итоге вся судоходно-судостроительная общественность — от заводов и экспертов до пароходств и чиновников — сегодня констатирует: лизинг в российском судостроении не работает. Чтобы сдвинуть дело с мертвой точки, Минпромторг сейчас разрабатывает проект правительственного постановления, согласно которому государственное субсидирование ставок по лизинговым платежам должно увеличиться с двух третей до 90% от ставки рефинансирования ЦБ, а его сроки — с 3 до 7–8 лет. Но, во-первых, это только проект. По словам Дениса Мантурова, он уже прошел предварительное согласование с Минфином и Минэкономразвития, но все равно непонятно, когда и в каком виде он претворится в жизнь. А во-вторых, подчеркивают отраслевые специалисты, остается главная проблема, тормозящая развитие лизинга: ограничение по сумме лизингового контракта, которая должна составлять не менее 2 млрд рублей. Поднять такую сумму смогут лишь крупные судовладельцы, лизинг же жизненно необходим как раз компаниям меньшего масштаба, не способным привлечь достаточные кредитные средства.

Таким образом, в ближайшее время замкнутый круг, в котором находятся судостроители и пароходства, не разомкнется. Получается, что готовящийся закон несколько опережает свое время. Чтобы судостроители и пароходства воспользовались вводимыми налоговыми льготами, им сначала нужно заработать ту самую базу, которую решено не облагать налогами. Заработать же они не могут — и потому, что у них нет подходящих активов для предоставления залогов банкам, и потому, что не работает лизинг. Вот после решения этих проблем закон может буквально выстрелить — в безналоговом режиме предприятия очень быстро начнут набирать обороты. Но создавать столь благоприятную ситуацию в отрасли нужно именно сейчас, пока наши реки не открылись для иностранцев.

