

ЛИЗИНГ

Инновации в аренду

Операционный лизинг последней новинки нефтегазового оборудования — систем верхнего привода буровых установок — набирает популярность среди лизингополучателей. Такой вид аренды позволяет компании сэкономить на обновлении технической базы, а заодно избавиться от головной боли в виде ремонта и обслуживания: эти заботы ложатся на плечи лизинговых компаний. Неудивительно, что сами лизингодатели не спешат включать операционный лизинг в линейку своих продуктов. Однако есть шанс, что нарастающий спрос среди компаний, чья техника уже устарела и требует замены, увеличит сегодняшний низкий процент по подобным сделкам.

— технологии —

В отраслях, где используется дорогостоящая техника, лизинг — самый эффективный финансовый инструмент. Он позволяет предприятиям, не имеющим возможности обновить производственный фонд, получить новую технику с минимальным вложением собственных средств. Оборудование не выкупается, а берется в аренду на определенный период за арендную плату, прописанную в договоре.

Использование лизинговой схемы оправдано в одной из наиболее активно развивающихся отраслей промышленности РФ — нефтегазовой. Прежде всего из-за высокой стоимости оборудования. Однако компании, желающие получить новую технику, предпочитают лизинг не только из-за экономии средств. Как отмечают участники рынка, «прокат» оборудования помогает минимизировать риски при крупных инвестициях в производство, оптимизировать процесс покупки основных фондов и сэкономить на налогах. Как подчеркивают эксперты, важнейшее преимущество покупки оборудования в лизинг — право сторон, заключивших договор, применять механизм ускоренной амортизации с коэффициентом не выше трех как при линейном, так и нелинейном методе начисления амортизации для налогообложения. Ускоренная амортизация позволяет лизингополучателю уменьшить выплаты по налогу на прибыль в первые годы. И, наконец, лизинговые платежи клиента можно отнести в полном объеме на себестоимость продукции, что позволит снизить налог на прибыль. Его также можно сократить, выбрав тип расчета «все включено» (страховка, транспортный налог, налог на имущество), подчеркивают специалисты.

Кроме того, такой механизм уменьшает размер налога на имущество (его уплачивают или лизингодатель, или лизингополучатель в зависимости от того, на чьем балансе числится имущество). Что касается НДС, то он возмещается в размере, рассчитанном исходя из общего размера лизинговых пла-

тежей, что больше, чем при кредите или покупке. Для сравнения: при прямой покупке расходы, уменьшающие налогооблагаемую прибыль по налогу на прибыль, — амортизационные отчисления, налог на имущество, транспортный налог, страхование и дополнительные расходы, которые относятся к себестоимости. Налоговые льготы для таких компаний-покупателей не предусмотрены: амортизация начисляется на общих условиях. НДС возмещается исходя из расчетов от стоимости имущества.

Однако все налоговые плюсы и потенциальные выгоды лизинга пока для большинства лизингодателей не перевесили главного пункта — специфики нефтегазового оборудования: оно технологически сложно и уникально плюс дорогостоящее. Как отмечает ведущий аналитик отдела рейтингов кредитных институтов «Эксперта РА» Роман Романовский, аренда нефтегазового оборудования настолько специфична, что количество работающих в данном сегменте лизингодателей невелико. «В первом полугодии 2013 года новые сделки с таким оборудованием заключали 24 компании из числа участников исследований „Эксперта РА“, причем на пять крупнейших компаний пришлось примерно 75% новых сделок, а на крупнейшую — „Газпромбанк Лизинг“ — 41%, — говорит господин Романовский. — В целом сегмент оборудования для нефте- и газодобычи и переработки составил в первом полугодии 2013 года 2,27% лизингового рынка — 13,5 млрд руб. в денежном выражении».

Среди последних тенденций — лизинг систем верхнего привода буровых установок, набирающий популярность в отрасли при бурении скважин на нефть и газ. На эту систему переходят как российские буровые установки, так и зарубежные вышки. Системы верхнего привода используются, например, в Астрахани на Каспийском шельфе или же на месторождении Белый тигр во Вьетнаме, где на установке Tamdao работали российские буровики.

Неудивительно, что производители во всем мире соревнуются в разработке усовер-

шенствованной модели СВП (системы верхнего привода). Так, один из мировых лидеров по производству нефтепромыслового оборудования и буровых установок, компания Bentec, вывела на рынок последнюю разработку — систему верхнего привода, созданную на основе многолетнего опыта ремонта и обслуживания верхних приводов разных производителей. «Для компании Bentec производство системы верхних приводов открывает новый источник прибыли и новые возможности для руководства брендом. Раньше отсутствие верхних приводов несколько ослабляло доверие к данной торговой марке и недостаточно положительно сказывалось на ее коммерческих возможностях», — говорят в компании.

Что касается российского рынка, то СВП производит тандем «Промтехинвест» совместно с компанией «Электромеханика». Они продолжают обновлять системы верхнего привода для бурения и ремонта нефтяных скважин. Так, в 2012 году была выпущена усовершенствованная модификация верхнего гидравлического привода ПВГ-2000 грузоподъемностью 160 тонн, предназначенная для капитального ремонта нефтяных скважин и зарезки боковых стволов. Модифицированный привод оснащен системой мониторинга рабочих параметров с опцией удаленной передачи данных. 17 комплектов ПВГ-2000 получил «Сургутнефтегаз».

Сама по себе система верхнего привода представляет элемент буровой установки — подвижной вращатель, оснащенный для работы с буровыми трубами при выполнении спуско-подъемных операций. Этот механизм используют для бурения вертикальных, наклонных и горизонтальных скважин. Системы верхнего привода дают целый ряд плюсов: прежде всего повышается безопасность производства для сотрудников и более точная проводка скважин при направлении бурения.

Вместе с востребованностью систем верхнего привода на рынке растет спрос на них и в сегменте лизинга. «Тенденция последних лет показала, что спрос на системы верхнего привода увеличивается», — подчеркивает

генеральный директор «ВТБ Лизинга» Андрей Коноплев. «Нефтесервисные компании начали расширять и модернизировать парк буровых установок, в том числе с системами верхнего привода», — поясняет эксперт. В итоге за операционным лизингом систем верхнего привода обращаются нефтесервисные компании, специализирующиеся на бурении нефтяных и газовых скважин.

Напомним, что, в отличие от финансового лизинга, при операционном устанавливается срок меньше, чем «срок годности» техники (срок полезного использования объекта лизинга). Поэтому после окончания действия договора предмет лизинга возвращается лизингодателю, который передает его в аренду следующему клиенту. Таким образом, если финансовый лизинг — это способ приобрести в рассрочку арендуемую технику, операционный — аренда на срок меньше периода амортизации.

Среди плюсов операционного лизинга предусмотрено клиенту. Во-первых, он может регулярно обновлять свою техническую базу, не тратя средств на покупку. Также лизингополучателям не нужно заботиться о хранении, ремонте и обслуживании полученной техники: эти услуги предоставляет лизингодатель. Кроме того, логистические задачи — доставка техники — также решает лизинговая компания. Среди дополнительных преимуществ операционного лизинга специалисты называют сокращение численности персонала, снижение рисков для лизингополучателя. Плюс управленческую и административную работу выполняет третья сторона.

Что касается лизинговых компаний, даже столкнувшись с неплатежеспособным клиентом, они остаются в плюсе: они всегда могут продать ликвидный актив или же отдать в новую аренду. В итоге формируется обширный вторичный рынок оборудования и транспорта.

Однако несмотря на свои преимущества, в России оперативный лизинг пока не успел набрать популярность. В то время как в Западной Европе (где наблюдается наиболее развитый рынок оперативного лизинга) в некоторых странах его доля составляет более 40%, в России оперативный лизинг проходит начальную стадию развития. По оценкам «Эксперта РА», по итогам первого полугодия 2013 года он занимает 10% в общем объеме новых сделок.

Среди причин такой низкой востребованности операционного лизинга специалисты называют психологическую составляющую. Как напоминают участники рынка, пока желающих отчислять лизинговые платежи и не получить при этом объект лизинга в собственности, не так много.

К тому же против оперативного лизинга играет его высокая стоимость. Операционный лизинг обходится дороже, чем финансовый. Что касается стоимости аренды именно бурового оборудования, то она зависит от типа оборудования, условий и срока сделки, а также объема дополнительного сервиса, требуемого заказчиком, поясняет Андрей Коноплев.

«Стоимость операционного лизинга сопоставима для арендатора со стоимостью финансового лизинга, так как подразумевается последующий выкуп оборудования по остаточной стоимости (в обсуждаемых нами структурах амортизация — семьдесят лет, от нее рассчитывается стоимость аренды и остаточная стоимость, — говорит источник из числа лизингополучателей, специализирующихся на операционной аренде нефтегазового оборудования. — Если выкупа по остаточной стоимости не происходит, тогда действительно эффективная стоимость для арендатора получается существенно выше, чем в финансовом лизинге». В то же время, подчеркивает источник, если клиенту важна гибкость, он не против «переплатить». К тому же такая схема подойдет тем, кто не хочет наращивать финансовый долг: финансовый лизинг в этом плане неудобен тем, что входит в состав долга по МСФО (международные стандарты финансовой отчетности).

В целом наличие сегмента оперативного лизинга говорит о степени развитости рынка лизинговых услуг в целом. Появление операционного лизинга рассматривается специалистами как этап развития финансовой аренды. Чтобы выйти на новый уровень, должен быть сформирован вторичный рынок на конкретные виды имущества. К тому же лизинговым компаниям придется согласиться на дополнительные инвестиции в развитие собственной структуры. Так как расходы на ремонт и содержание техники ложатся на лизинговые компании, необходимо создать информационную систему, координирующую работу всех служб внутри компании.

Неудивительно, что доля оперативного лизинга нефтегазовой техники на рынке лизинга очень мала, говорит Роман Романовский из «Эксперта РА». «Мы можем сказать, что еще пару лет назад более 95% сделок оперативного лизинга приходилось на ж/д, авиа- и автотранспорт и лишь 5% занимали суммарно все прочие сегменты рынка», — поясняет эксперт.

Как объясняют специалисты, ключевую роль в распространении операционного лизинга нефтегазового оборудования в целом и систем верхнего привода в частности играет ускоренная амортизация, которой нет, и крайне ограниченная ликвидность предмета лизинга.

c22



ИЛЬЮШИН ФИНАНС КО.

ОАК ОБЪЕДИНЕННАЯ АВИАСТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ

Хватит мечтать — пора летать!



Являясь более десяти лет крупнейшей в России специализированной авиализинговой компанией, Ильюшин Финанс Ко. (ИФК) накопила значительный опыт сотрудничества с авиаперевозчиками, дополнив финансовые услуги комплексным подходом к развитию флота авиакомпаний и эффективными решениями по его послепродажному обслуживанию.

Уделяя повышенное внимание индивидуальным запросам и особенностям своих клиентов, ИФК стремится к поиску наиболее оптимальных решений по подбору авиационного оборудования и условий его финансирования, расширяя ассортимент и географию своих услуг.

www.ifc-leasing.com

реклама