

ВИКТОРИЯ РЕННЕ: ОТРАСЛЕВАЯ СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ ПОВЫШАЕТ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЛИЗИНГА



Тенденция обособления независимых нефтесервисных компаний от ВИНК требует не только изменения характера их взаимоотношений с лизинговыми структурами, но и трансформации самого лизингового сектора, его адаптации к меняющимся отраслевым потребностям. И, если еще недавно большая часть лизинговых сделок по нефтесервисному оборудованию заключалась по кэптивным схемам или в рамках сохранившихся старых «материнских» связей с ВИНК, то сегодня на рынке можно заметить появление самостоятельных узкоспециализированных лизинговых компаний. Такой путь представляется сегодня оптимальным с точки зрения межотраслевого взаимодействия.

Лизинг как способ приобретения нефтегазового оборудования уже успел доказать свою эффективность на российском рынке, и его популярность растет с каждым годом. Лизинг расширяет возможности оперативного обновления оборудования, позволяет предприятию производить дальнейшее заимствование финансовых ресурсов, не ухудшая при этом показателей ликвидности и финансовой устойчивости. Лизинговые платежи, в отличие от процентов по банковскому кредиту, могут быть полностью отнесены на себестоимость. Кроме того, лизинговые платежи снижают налоговые выплаты по налогам на прибыль и имущество.

О взаимоотношениях независимой специализированной лизинговой компании с лизингополучателями нефтегазовой отрасли, об условиях предоставления нефтесервисного оборудования на условиях лизинга, потребностях нефтесервиса в лизинге оборудования и возможностях их удовлетворения с редакцией «Сервиснефтегаз» беседовала Виктория РЕННЕ, генеральный директор ООО «Нефтегазмашлизинг».



Ред.: Виктория Васильевна, вопрос о том, что лучше развивать — многопрофильный лизинг, интегрированный с банковскими структурами, или идти по пути отраслевой специализации, все еще остается дискуссионным. Какова Ваша точка зрения по этому вопросу?

В.Р.: Действительно, многие лизинговые компании сегодня образованы при банках, и в этом случае лизингу отводится роль дополнительного элемента

кредитования. Такие лизинговые структуры многопрофильны, а сам сегмент рынка очень насыщен и очень сложен для проникновения новых игроков.

Поэтому для независимой структуры фактически единственным способом вхождения на рынок лизинговых услуг и дальнейшей успешной работы представляется отраслевая специализация. Знание специфики отрасли в этом случае выступает важным конкурентным

преимуществом перед универсальными лизинговыми компаниями.

Преимущества специализации бизнеса многократно доказаны международным опытом, а зачастую просто продиктованы здравым смыслом. В этой связи, мне хотелось бы вспомнить философское высказывание Билла Косби: «Я не знаю, в чем ключ успеха, но знаю, что ключ к провалу в том, чтобы пытаться угодить всем».



НЕФТЕГАЗМАШЛИЗИНГ

специализация на лизинге, аренде, прокате оборудования для нефтяной и газовой промышленности. **Наши знания и опыт работают на Вас!**

ООО «Нефтегазмашлизинг»

119333, г. Москва, ул. Вавилова, 48

Телефон/факс +7(495)783-71-50

E-mail: main@ngmleasing.ru

www.ngmleasing.ru

Ред.: По каким причинам Ваша компания выбрала специализацию на нефтедобывающем оборудовании?

В.Р.: У нас налажены тесные связи, и имеется опыт совместной работы с производителями нефтяного и газового оборудования, что позволяет нам точно и оперативно удовлетворять потребности клиентов.

Ред.: Своего рода альтернативой лизинговому договору является договор аренды (проката). Какой из договоров сегодня наиболее популярен среди компаний нефтегазовой отрасли, и по каким причинам?

В.Р.: Популярны оба договора, а на выбор того или иного влияют разные обстоятельства. К примеру, нефтесервисные и нефтегазовые компании часто склоняются в пользу заключения договоров проката из-за более пристального внимания налоговых органов к лизинговым договорам. Кроме того, договор аренды заключается на сравнительно короткий срок и избавляет компанию-арендополучателя от решения вопроса, что делать с оборудованием по истечении срока аренды. Вместе с тем, договор аренды более рискован для арендодателя, на которого ложится вся ответственность по решению этого вопроса.

В пользу заключения договора лизинга нередко действует аргумент, связанный со сроками эксплуатации оборудования. Согласно классификатору основных средств, нефтедобывающее оборудование должно работать от 3 до 5 лет, в то время как на практике этот срок может быть меньше. В итоге может возникнуть ситуация, когда оборудование уже не эксплуатируется, а компания продолжает учитывать его у себя на балансе и платить налог на имущество. Применение лизинга позволяет существенно сократить срок амортизации и расширить возможность оперативного обновления оборудования. Кроме того, аренда нефтедобывающего оборудования почти всегда обходится дороже, чем лизинг, и это тоже влияет на выбор компаний.

Ред.: Какие аргументы действуют в пользу лизингового инструмента при

обретения оборудования перед получением кредита на его покупку?

В.Р.: Используя лизинг, компания имеет возможность дальнейшего заимствования финансовых ресурсов, не ухудшая при этом показателей ликвидности и финансовой устойчивости, поскольку факт лизинговой сделки, в отличие от факта кредита, никак не влияет на коэффициент ликвидности. Кроме того, тенденция такова, что кредит обходится компаниям все дороже.

При получении кредита компания может отнести на себестоимость лишь уплату процентов, эквивалентную ставке рефинансирования, умноженной на 1,1, что составляет сегодня 12,1% годовых. При этом, процент по кредиту, как правило, существенно превышает этот показатель и доходит до 15–17%. Лизинговые платежи относятся на себестоимость полностью.

Большинство банков предоставляют кредит под залог имущества, дисконтируя его на 20–30%, тогда как лизинг дает возможность финансирования из расчета всей стоимости имущества.

Ред.: Очевидно, что для любой лизинговой компании наиболее выгодна работа с дорогостоящим оборудованием. Так, многие лизингодатели, взаимодействующие с компаниями отрасли, предпочитают концентрироваться на предоставлении в лизинг буровых установок, стоимость которых составляет \$5–10 млн, большинство ставит «нижнюю планку» стоимости лизингового оборудования на уровне \$50–100 тыс. Ваша же компания специализируется на оборудовании для нефтедобычи, которое по определению дешевле бурового, а нижняя планка стоимости отсутствует. Чем обусловлен такой выбор?

В.Р.: Снимая нижнее ограничение стоимости, мы имеем возможность диверсифицировать портфель заказов, минимизировать риски, связанные с лизингом дорогостоящего оборудования. Кроме того, это позволяет нам максимально подстраиваться под потребности заказчика — наши исследования показывают, что именно в этом ценовом сегменте наблюдается постоянный рост спроса.

Ред.: Можно ли говорить о существенных различиях в требованиях лизинговых компаний к потенциальным лизингополучателям?

В.Р.: Нет, эти требования сегодня примерно одинаковы у всех компаний-лизингодателей с выраженной тенденцией к дальнейшей унификации, и они не зависят от специализации компании-лизингополучателя. В целом, за последние 2–3 года эти требования стали более жесткими, увеличилось количество документов, которые клиент должен предоставить в лизинговую компанию.

Ред.: Итак, сегодня на российском рынке становится все больше лизинговых компаний, предлагающих свои услуги. Какой совет Вы дадите нефтесервисной компании, выбирающей лизингодателя?

В.Р.: Прежде всего, нефтесервисная компания должна четко сформулировать свои требования, после чего объявить тендер среди лизинговых компаний и выявить, какая из компаний удовлетворяет этим требованиям в наибольшей степени.

Очень важно, чтобы лизинговая компания знала производителей оборудования, могла предоставить оборудование в лизинг на достаточно длительный срок, являлась информационно открытой.

В качестве дополнительных аргументов в пользу выбора той или иной лизинговой компании может рассматриваться и ее готовность принимать во внимание интересы клиента и идти на соответствующие уступки. К примеру, будучи специализированной лизинговой компанией, мы стараемся максимально учитывать специфику деятельности наших клиентов и отражать это в принципах своей работы. К примеру, мы допускаем гибкий график лизинговых платежей, что очень важно для компаний с выраженной сезонностью работ. Кроме того, мы готовы работать по схеме, так называемого, «мокрого» лизинга, который предполагает организацию технического обслуживания оборудования, предоставляемого в лизинг.