ЛЕГКИЙ СТАРТ

ЛИЗИНГОВЫЕ СХЕМЫ — СПАСЕНИЕ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА. ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ В ОДИН ГОЛОС УТВЕРЖДАЮТ, ЧТО В БАНКАХ ИМ ДЕЛАТЬ НЕЧЕГО: БЕЗ ЗАЛОГА НИКТО НЕ КРЕДИТУЕТ ПОКУПКУ СРЕДСТВ ПРОИЗВОДСТВА. ДРУГОЕ ДЕЛО — ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ, КОТОРЫЕ САМИ ИЩУТ ТАКИХ КЛИЕНТОВ. ВОТ НЕСКОЛЬКО ХАРАКТЕРНЫХ ИСТОРИЙ, ИЛЛЮСТРИРУЮЩИХ РОЛЬ ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК В РАЗВИТИИ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РАЗНЫХ РЕГИОНАХ СТРАНЫ. ГАЛИНА ЛИПАТОВА, ОМСК; АЛЕКСАНДР ВАСИЛЬЕВ, ВОЛГОГРАД; ИРИНА БЫЧИНА, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ДОРОГА ИГРОКОВ Благодаря лизингу небольшое омское ООО «Сибавто» сумело пробиться на межрегиональный рынок дорожного строительства. Сейчас дочернее предприятие «Сибавто» ООО ПМК-55 строит автомобильную дорогу к алтайской игровой зоне (туда планируется выселить казино из крупных городов). Ежемесячная прибыль компании составляет около 3 млн руб., что позволяет компании реализовывать несколько инвестпроектов одновременно.

Несколько лет назад генеральный директор ООО «Сибавто» Виталий Чихун, владеющий в Омске бизнесом по продаже автозапчастей и несколькими СТО, решил осваивать новое направление — открыть компанию, специализирующуюся на землеустроительных работах. Рисковать и изымать средства из оборота действующего предприятия собственнику не хотелось, и было решено развивать новую компанию — ООО ПМК-55 — на заемные средства. «Первым делом мы обратились в омские банки. Но выяснилось, что получение кредита здесь это длительный процесс, сопровождающийся бумажной волокитой. А вероятность отказа предприятию малого бизнеса была весьма высока. В результате мы предпочли пойти по лизинговому пути, который предусматривает меньшие сроки»,— вспоминает господин Чихун.

Весной 2008 года компания представила бизнес-план нового предприятия ООО ПМК-55 сразу четырем лизинговым компаниям. По словам Виталия Чихуна, вариант отказа он даже не рассматривал. По его подсчетам, при покупке в лизинг стоимость техники увеличивалась на 20%. «Но для нас было принципиально важно привлечь заемные средства, а надеяться на ресурсы банков не приходилось»,— объясняет глава компании.

АЛЕКСАНДР РУМЯНЦЕВ

ОМСКИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ВИТАЛИЙ ЧИХУН СТРОИТ ДОРОГУ К АЛТАЙСКОЙ ИГРОВОЙ ЗОНЕ ПО ЛИЗИНГОВОЙ СХЕМЕ

Спустя 15 дней после подачи заявок, в марте 2008 года, было подписано лизинговое соглашение, и уже через месяц техника — четыре автомобиля «Урал» и экскаватор — была в распоряжении нового хозяина. В апреле ООО ПМК-55 заключило первый договор на выполнение землеустроительных работ при строительстве жилого микрорайона в Омске в качестве субподрядчика. Но осуществлению планов компании помешал кризис в строительной отрасли. Часть застройщиков была вынуждена отказаться от реализации проектов, другие заморозили строительство на неопределенные сроки, третьи и вовсе были близки к банкротству. В результате усилилась конкуренция среди подрядных организаций: их услуги стали пользоваться все меньшим спросом. Борьба завершилась не в пользу ПМК-55 — компания, которая только начала работу, была вынуждена уйти с омского рынка. «Тогда мы начали искать выход из ситуации и нашли перспективу в соседних регионах. Было решено сосредоточить внимание только на проектах строительства автомобильных дорог. Рассматривались предложения в Томске, Нефтеюганске, Сургуте, ряде других городов Сибири и севера России»,— продолжает Виталий Чихун. Впрочем, найти проект, который был бы выгоден компании и с которым, по мнению генерального заказчика, справилось бы предприятие с незначи-