тельным опытом работы в данной отрасли и с небольшими ресурсами, оказалось довольно сложно. В результате только через несколько месяцев ООО ПМК-55 заключило договор с генеральным подрядчиком строительства дороги от Горно-Алтайска до поселения Урлу-Аспак новосибирским ОАО «Сибмост». Срок контракта — около трех лет, за это время ПМК-55 предстоит выполнить значительный объем работ: дорога протяженностью 36 км строится в рамках проекта по открытию алтайской игорной зоны.

Планируется, что ООО ПМК-55, завершив дорожные работы на Алтае, вернется в Омск — но уже на особых условиях. Как рассказал Виталий Чихун, с собственниками «Сибмоста» сейчас ведутся переговоры о создании на базе ПМК-55 омского филиала. «Нам это даст объем работ. По возможностям „Сибмост“ не уступает лидерам омского рынка НПО „Мостовик“, МП ДРСУ-2, ЗАО „Аэродромдорстрой“, а это означает, что мы сможем участвовать в крупных тендерах и конкурсах, не боясь конкуренции»,— говорит господин Чихун.

Рост заказов и контрактов потребует расширения автопарка предприятия. В компании уверены, что авто- и строительная техника будет приобретаться в лизинг. «Помимо перечисленных ранее преимуществ лизинг выгоден и потому, что все вопросы, касающиеся оформления документации, страхования автомобилей и прочего, решает сама лизинговая компания. Нам же остается представить лизингодателю необходимую информацию о себе, в том числе и финансовую, выбрать производителя техники, хотя и этого мы могли не делать. Все. Больше никаких хлопот»,— рассказывает господин Чихун.

Впрочем, дорожными работами компания ограничиваться не собирается. Средства, «сэкономленные» за счет лизинга техники, «Сибавто» направило на развитие основного бизнеса. В ближайшее время организация планирует начать строительство многофункционального комплекса в Первомайском районе Омска. В сентябре компания закрыла сделку по выкупу земельного участка площадью 3 га, на котором планируется возвести порядка 27 тыс. кв. м жилья и коммерческой недвижимости. Большую часть торговых площадей здесь займут автомаркеты ООО «Сибавто». По подсчетам гендиректора компании, сейчас ПМК-55 на проектах по строительству дорог зарабатывает ежемесячно около 3,5 млн руб. Этого вполне достаточно для того, чтобы уверенно вести параллельный бизнес.

ОФИС КАК ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ

Несколько лет назад небольшая волгоградская IT-компания «Безопасность информации» столкнулась с проблемой поиска помещения под офис: необходимые площади на рынке отсутствовали, а банки отказывали фирме в получении кредита. Руководство компании сумело реализовать сложную схему лизинга недвижимости. В итоге благодаря переезду в ТЦ с высокой проходимостью у фирмы повысились продажи, а стоимость ее офиса за эти годы выросла в три раза.

Директор ООО «Безопасность информации» Сергей Гузенко вспоминает начало 2007 года как страшный сон. Для сохранения и развития бизнеса требовался переезд в более просторный офис. Однако все попытки получить в банках кредит оказались пустой тратой времени: из-за пробелов в законодательстве о коммерческой ипотеке фирме отказали практически все местные банки. Залоговой базы у коммерсанта не было. «Именно тогда у меня возникла мысль о лизинге,— говорит Сергей Гузенко.— Если банки оценили нас как слишком рискованных заемщиков, то лизинговая компания уже на предварительных переговорах проявила живой интерес и желание помочь. В отличие от банков, нам даже предоставили льготные условия». Если обычно для заключения сделки лизинговая компания требовала от соискателя 30-процентный первоначальный взнос, то с «Безопасности информации» по пятилетней схеме выплат попросили всего 15%. Оценив ликвидность актива, возможные риски и финансовое положение IT-фирмы, лизингодатель счел ее привлекательным клиентом. Более того, помог найти необходимое помещение и провел полное юридическое сопровождение сделки. Помощь в поиске офиса соискателей приятно удивила. Лизинговая компания, говорит Сергей Гузенко, избавила его от необходимости обращаться к риэлтерам и платить посредникам. «Нам был необходим сравнительно небольшой, всего 70 кв. м, офис, но обязательно в близком к центру города месте с высокой проходимостью. Однако тогда на рынке в основном были предложения больших площадей, и многие отказывали нам именно из-за трудностей с подбором помещения,— вспоминает коммерсант.— В лизинговой компании не побоялись взяться за это».

В итоге «Безопасность информации» переехала в торговый центр на одной из центральных улиц Волгограда, и во многом благодаря этому у нее выросли продажи. «Лизинговые компании отличаются большей гибкостью, чем банки. Если приобретается ликвидное оборудование или помещение, договор заключается даже с теми фирмами, которым банки из-за их финансового состояния могли бы отказать,— резюмирует господин Гузенко.— Понятно, что лизинговые платежи гораздо выше расчетов по кредитам. Но стоимость нашего офиса за полтора года выросла уже в три раза! Поэтому для нас затраты на лизинг окупятся в любом случае».

ВЕСНОЙ 2008 ГОДА ПМК-55 ПРЕДСТАВИЛА БИЗНЕС-ПЛАН ЧЕТЫРЕМ ЛИЗИНГОВЫМ КОМПАНИЯМ, СПУСТЯ 15 ДНЕЙ БЫЛО ПОДПИСАНО ЛИЗИНГОВОЕ СОГЛАШЕНИЕ, А ЧЕРЕЗ МЕСЯЦ ТЕХНИКА ПОСТУПИЛА В РАСПОРЯЖЕНИЕ НОВОГО ХОЗЯИНА

ВЕРНЫЙ МАРШРУТ

В Петербурге рынок городских перевозок активно развивается благодаря лизинговым схемам, по которым перевозчики все чаще приобретают транспорт. В тройку лидеров на рынке пассажирских перевозок Санкт-Петербурга сегодня входят ООО «Питеравто», ООО «Петербургская транспортная компания» и ОАО «Третий парк».

Одна из транспортных компаний создала бизнес фактически с нуля, взяв в лизинг автобусы для участия в городском конкурсе на пассажирские перевозки. Как рассказал финансовый директор ООО «Питеравто» Сергей Прокофьев, до того как компания решила значительно нарастить объемы перевозок в Петербурге, она располагала автопарком в 1700 единиц. «Тогда наша доля на петербургском рынке перевозок составляла около 25%,— говорит господин Прокофьев.— Среди вариантов расширения парка была лишь покупка на кредитные средства, но мы приняли решение взять транспорт в лизинг в ООО „Транспортная лизинговая компания“. Условия, предложенные компанией, были для нас максимально комфортными, а сама схема — наиболее подходящим финансовым инструментом». По словам господина Прокофьева, немаловажными были и такие факторы, как отсутствие дополнительных залогов до приобретения техники, незначительная доля собственных финансовых вложений, а также ускоренная амортизация, которая сокращает налоговое бремя.

Транспортная лизинговая компания предоставила компании «Питеравто» на четыре года 500 единиц техники. «Главная задача для нас не увеличение количества транспортных средств, а обновление подвижного состава,— отмечает господин Прокофьев.— Лизинговая схема позволила увеличить объем перевозок, заменить устаревший подвижной состав — автомобили „Газель“. Лизинг — очень удобный инвестиционный инструмент, который помог нам выйти в лидеры и укрепить свои позиции на рынке».

Другой петербургский перевозчик — ООО «Петербургская транспортная компания» (ПТК, «дочка» ЗАО «Петербургская топливная компания») также взяла технику в лизинг для участия в городском конкурсе на перевозки. Первый заместитель генерального директора ЗАО «Петербургская топливная компания» Леонид Чурилов говорит, что компания создавалась в мае 2005 года для работы на рынке пассажирских перевозок Петербурга. Ранее пассажирскими перевозками ПТК не занималась. «В том же году компания закупила первые 120 автобусов большой вместимости,— рассказывает он.— Автобусы марок Scania, „Волжанин“ и ЛиАЗ. И почти сразу были подписаны предварительные договоры на поставку в лизинг на три года еще более 600 единиц техники, в том числе 500 китайских автобусов средней вместимости марки Yutong». По словам господина Чурилова, эти автобусы компания приобрела, вложив лишь 12% собственных средств. После подведения итогов конкурса ПТК оказалась победителем по ряду лотов и стала третьим перевозчиком из числа коммерческих организаций.

СЕРГЕЙ СЕМЕНОВ

СЕРГЕЙ ПРОКОФЬЕВ, ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ПИТЕРАВТО», ПРИДУМАЛ КАК С ПОМОЩЬЮ ЛИЗИНГА СДЕЛАТЬ СВОЮ КОМПАНИЮ ЛИДЕРОМ НА РЫНКЕ ТРАНСПОРТНЫХ ПЕРЕВОЗОК ПЕТЕРБУРГА

«Мы заключили договоры с рядом российских и зарубежных производителей автобусов, а также с лизинговой компанией ЗЕСТ, стопроцентной „дочкой“ банка „Россия“, которая предложила нам оптимальную финансовую схему приобретения автобусов в лизинг»,— продолжает менеджер.

Поставщиками техники для компании стали Ликинский автобусный завод (ЛиАЗ), предприятие «Волжанин», компании Scania, Yutong. «При этом на заводе Yutong, с которым мы плотно работаем, в стандартные автобусы по нашей просьбе вносились конструктивные изменения, что позволило сделать их более пригодными для пассажирских перевозок в Санкт-Петербурге,— отмечает господин Чурилов.— Кроме того, в процессе эксплуатации выявлялась необходимость доработки некоторых узлов и агрегатов под условия эксплуатации в России. Поэтому наши специалисты неоднократно выезжали на завод и представители завода выезжали к нам для обмена мнениями». В результате сейчас существенных замечаний по поводу техники у перевозчика нет.

Сотрудничество с китайцами продолжилось: с официальным дилером дорожно-строительной техники концерна Yutong на северо-западе было заключено соглашение на реализацию этой техники через ПТК. По словам менеджера, это стало возможным во многом благодаря имеющемуся у компании опыту, созданной инфраструктуре, в том числе ремонтным зонам.

Участники рынка признаются, что подавляющее большинство частных транспортных компаний — именно мелких и средних — пользуются лизингом для осуществления инвестиционных программ. «Приобретение техники за счет кредитных или собственных средств — большая редкость,— подчеркивает господин Прокофьев.— Это подтверждает эффективность и популярность лизинга в транспортной отрасли». Леонид Чурилов добавляет, что лизинг — очень удобная форма приобретения техники для транспортных компаний: «Мы смогли, не вкладывая единовременно огромные средства, сформировать практически с нуля собственный автобусный парк. Нам потребовалось бы произвести многомиллионные вложения, а затем в течение нескольких лет их возвращать. Сейчас же мы зарабатываем и за счет этого вносим лизинговые платежи, что очень удобно». «В то же время, выиграв конкурс, мы смогли довольно быстро приобрести всю недостающую технику за счет того, что уже имели договоренности с производителями и лизинговой компанией»,— заключает господин Чурилов. ■

на правах рекламы ОАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879

АВАНГАРД - ЛИЗИНГ БАНК АВАНГАРД

7% СТОИМОСТЬ ЛИЗИНГА В ГОД*

7 ЛЕТ СРОК ФИНАНСИРОВАНИЯ*

32,35 млрд руб.

ОБЪЕМ ЛИЗИНГОВОГО ПОРТФЕЛЯ ОАО «АВАНГАРД-ЛИЗИНГ» (на 01.07.2008 г.)

*Условия контракта по каждому виду оборудования определяются индивидуально

115035, Москва, ул. Садовническая, д. 24, стр. 6
тел.: (495) 232-16-59; факс: (495) 510-15-34; www.avangard-leasing.ru