

БЕРИТЕ, СКОЛЬКО СМОЖЕТЕ

ЛИЗИНГ НУЖЕН НЕ СТОЛЬКО КРУПНЫМ КОМПАНИЯМ, СКОЛЬКО МЕЛКИМ И СРЕДНИМ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ. КОРРЕСПОНДЕНТЫ ВГ В РАЗНЫХ РЕГИОНАХ РОССИИ ИЗУЧИЛИ ОПЫТ НЕКРУПНОГО БИЗНЕСА ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ ОБОРУДОВАНИЯ В ЛИЗИНГ И ПРИШЛИ К ВЫВОДУ, ЧТО ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ РЕДКО НЕДООЦЕНИВАЮТ СВОИ ВОЗМОЖНОСТИ ЗАЕМЩИКА. В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ, ВСЕ БОЛЬШЕ ИНТЕРЕСУЮТСЯ МАЛЫМ БИЗНЕСОМ.

РОМАН ЯРМОШЕВИЧ, ХАБАРОВСК; НОННА ГОНЧАРЕНКО, КРАСНОЯРСК; АЛЕКСАНДРА ТЕРЕНТЬЕВА, ИРКУТСК

ЛИЗИНГ ДЛЯ ЛЕСОРУБОВ Иркутская компания «Минлеском» с момента создания сразу ориентировалась на переработку древесины. У предприятия был лесопильный цех и сушильные камеры. В конце 90-х годов предприятие, воспользовавшись лизингом, закупило поддержанную шведскую лесопильную линию. «Покупали то, за что могли рассчитаться на тот момент», — рассказывает финансовый директор компании «Минлеском» Вячеслав Васин.

В феврале прошлого года правительство РФ приняло постановления о поэтапном введении новых таможенных пошлин на экспорт круглого бревна. В 2007 году ставка таможенной пошлины поднялась до 20% от стоимости груза, в нынешнем она составит уже 25%, а с 1 января 2009 года дойдет до 80%. Экспортеры леса поставили перед выбором: сворачивать или продавать бизнес, либо в авральном порядке искать средства на строительство перерабатывающих комплексов и формировать внутренний рынок сбыта для своей продукции.

Необходимость перехода к глубокой переработке заставила компанию снова обратиться к лизинговым схемам для модернизации производства. «Сначала мы изучили рынок, выбрали оборудование, потом, уже договорившись о поставках, искали источник финансирования», — пояснил господин Васин.

Сейчас у компании три контракта с компанией «ДельтаЛизинг» на общую сумму 47 млн руб. По лизингу компания закупила японские погрузчики Toyota, финские компрессоры Atlas Copco и строгальное оборудование фирмы Wienig. Оборудование было закуплено у официальных дистрибьюторов этих компаний. В стоимость входила поставка, монтаж, отладка и обучение персонала. Кроме того, компании дистрибьюторы взяли на себя гарантию по ремонту оборудования в течение года. Доставки техники пришлось ждать несколько месяцев.

Срок выплат за оборудование по двум проектам составляет 3 года, последний проект более долгосрочный и рассчитан на 7 лет. По словам господина Васина, к моменту полного расчета за приобретенное оборудование придется выплатить 72 млн руб. «Когда полностью рассчитаемся за оборудование, тогда оно себя окупит, пока с учетом лизинговых платежей мы вполне вписываемся в рентабельность», — пояснил Вячеслав Васин.

По словам господина Васина, его компания, выбирая источник финансирования, столкнулась с тем, что многие лизингодатели отказывались работать с ними, ссылаясь на низкие финансовые показатели. В итоге, договориться получилось только с компанией «ДельтаЛизинг».

«Сейчас успешных опытов в лесной промышленности, связанных с лизингом, немного», — говорит президент ассоциации «Дальэкспортлес», директор ЗАО «Смена-Трейддинг» Александр Сидоренко. «Сами лизинговые компании неохотно участвуют в проектах малого и среднего бизнеса, связанных с переработкой. В этой отрасли достаточно высокие риски и практически отсутствует прозрачность бизнеса», — считает генеральный директор ЗАО «Экспортлес» Юрий Нагорный.

ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ НЕОХОТНО УЧАСТВУЮТ В ПРОЕКТАХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА, СВЯЗАННЫХ С ПЕРЕРАБОТКОЙ ЛЕСА. В ЭТОЙ ОТРАСЛИ ДОСТАТОЧНО ВЫСОКИЕ РИСКИ И ПРАКТИЧЕСКИ ОТСУТСТВУЕТ ПРОЗРАЧНОСТЬ БИЗНЕСА

Несмотря на то, что оборудование уже получено и работает, а «Минлеском» исправно выплачивает свою задолженность перед «ДельтаЛизингом», Вячеслав Васин не в полной мере удовлетворен сотрудничеством. «Схемы лизинга достаточно сложные, есть много подводных камней. Когда мы получили положительное решение, мы обрадовались, но договор о лизинге защищает только сторону лизингодателя», — пояснил господин Васин. По его словам, это выражается в жестких санкциях за любую просрочку платежа и нарушение договора. «У «ДельтаЛизинга» есть правило исчислять объемы сделок в долларах США, это нас не устраивает, мы живем в рублевой зоне, сейчас рубль более стабильная валюта, чем доллар. Так почему мы должны считать в долларах и привязывать платежи к доллару? Мы считаем, что «ДельтаЛизингу» нужно изменить подход и убрать доллары из расчетов», — пояснил Вячеслав Васин.

Между тем отказываться от лизинговых схем компания «Минлеском» не планирует. «Для модернизации оборудования лизинг на сегодня единственный возможный инструмент. Конечно, мы бы хотели, чтобы лизингодатели подходили к нам более гибко, но если сравнивать, например, с

банками, то там мы вообще не имеем возможности кредитоваться в таком объеме», — рассказывает господин Васин. По его словам, банки практически не кредитуют малый бизнес. «Те программы кредитования, которые есть, слишком краткосрочные, кроме того, кредиты даются под оборотные средства, а не на перспективу», — пояснил он.

АВТОБУСНЫЙ ПАРК ПОСЛЕ ЗАКУСОЧНОЙ Владелец красноярского автобусного парка Элхан Курбанов начал свой бизнес с обыкновенной закуской. В 1997 году после окончания Красноярского государственного университета он открыл небольшой павильон, в котором торговал пирожками, бутербродами и котлетами. «Всем этим я недолго занимался, потому что меня тянуло к механике. Мой отец был директором гаража, и я любил покопаться в запчастях. В 1998 году я продал закускую и купил себе автобус КАВЗ», — рассказывает господин Курбанов. — Благодаря этому автобусу я смог через некоторое время купить себе ПАЗы, восемь машин». По его словам, на КАВЗе он самостоятельно возил пассажиров по городу, благодаря

чему удалось заработать на первоначальный взнос и оформить кредит в банке на покупку новых ПАЗов.

Автобусный парк из 9 машин приносил Элхану неплохие доходы, и предприниматель решил расширить свой бизнес. К тому же, администрация Красноярска начала проводить политику оптимизации маршрутных сетей и повышения качества перевозок. Бизнесменов, которые занимались городскими перевозками, обязали поменять малогабаритные автобусы на автобусы большой вместимости. В 2001–2003 годах износ автотранспорта на городских маршрутах достиг своего апогея — 80%. ПАЗы, которые эксплуатировали как государственные автопредприятия, так и частные, нередко давали сбои, нередко были и аварии. Власть поставила задачу — обновить автобусные парки региона. «Я обратился в лизинговую компанию «Дельта», тем более к этому времени у меня сложилась положительная кредитная история в местных банках, и мне разрешили взять новые автобусы», — рассказывает Элхан Курбанов. — Меня устроили условия лизинга: взнос 20% от стоимости машин, автобусы можно было взять на 4 года. Купил НЕФАЗы, каждый автобус стоил около 2 млн руб. Эти автобусы посоветовали в лизинговой компании, поскольку у нее был заключен договор с ОАО «Лизинговая компания «КамАЗ» о совместной реализации программы «Лизинг от производителя» при продаже автотехники. Таким образом, технику я приобрел напрямую от производителя. Ежеквартальный платеж по договору лизинга составляет 1,3 млн руб.». Он приобрел в лизинг 14 автобусов, в перспективе намерен их выкупить. Сегодня владеет автопарком из 23 машин.

Почему НЕФАЗ? На этот вопрос Элхан Курбанов отвечает лаконично: «Мне приходилось выбирать между моделями отечественных производителей и более дорогими иностранными автобусами. И здесь у НЕФАЗа есть свои конкурентные преимущества. Его качество является самым высоким среди российских автобусов, редко встречаются отказы во время движения, удобная приборная панель и мощные двигатели. Вместе с тем, цены на этот автобус ниже цен на импортные автобусы, могут сравниться только со стоимостью поддержанных иномарок». По его словам, ежемесячный доход с одного автобуса составляет около 50 тыс. руб., НЕФАЗы окупаются уже через 3–5 лет, что дает возможность постепенно расширять бизнес, приобретать новые машины.

ПРОПУСК В ВСТО «Иркутская нефтяная компания» (ИНК) — единственное предприятие, которое ведет промышленную добычу углеводородов в Приангарье. До недавнего времени ИНК поставляла нефть только по полевым трубопроводам. Строительство магистрали «Восточная Сибирь—Тихий океан» (ВСТО) расширило возможности компании: в 2009 году она планирует начать поставки с Даниловского и Ярактинского месторождений. Чтобы выйти на новый уровень развития, компания одной из первых в России воспользовалась лизинговыми схемами для приобретения буровых установок для масштабного освоения своих месторождений.

КАЖДЫЙ ВЗЯТЫЙ В ЛИЗИНГ АВТОБУС ПРИНОСИТ ЭЛХАНУ КУРБАНОВУ ПРИМЕРНО 50 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ В МЕСЯЦ



ВИТАЛИЙ БЕЗРУЖИХ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА