

го инструмента на российском рынке — лизинга. Примечательно также, что первая лизинговая компания была основана не в Москве, а в Петербурге. Петербуржцам редко удается обойти москвичей в бизнесе, но в этом случае удалось. У истоков компании стояли сотрудники научно-исследовательских институтов Госснаба, расположенных в Петербурге. «До этого мы занимались прокатом средств производственного назначения для предприятий в системе Госснаба СССР», — рассказал ВГ Владимир Наймарк, коммерческий директор «НОМОС-лизинга Северо-Запад», стоявший у истоков российского лизинга. — Мы дали идею проката логическое развитие. В начале 90-х годов ощущалась острая нехватка финансовых ресурсов. Материальные ресурсы были в свободном доступе: рынок свободный, распределения нет — только бери. Но денег не было». В ответ на этот спрос возникло предложение в виде лизинговых услуг.

Главной проблемой тогда было найти достойных лизингополучателей. «Потребность в кредитовании была огромная, а клиентской базы практически не существовало. В первые годы 1990-х старые советские предприятия понемногу умирали, а новые еще не выросли. Кроме того, новые предприятия сложно было анализировать: у них не было кредитной истории. В то время из десяти заявок удовлетворялась одна, а девять отменялись. Сейчас ситуация противоположная: из 100 заявок отвергается не больше 5».

Первый лизингополучатель «Балтийского лизинга», сделка с которым в 1990 году ознаменовала старт первой лизинговой компании и лизингового бизнеса в России, — Балтийское морское пароходство. На тот момент крупнейшее в России морское пароходство, БМП имело в своем составе 180 судов различного назначения и активы на сумму \$2,5 млрд. Однако компания нуждалась в дополнительных сухогрузах и обратилась с этой проблемой к Промышленно-строительному банку (СПб), чьим клиентом она была.

По словам Владимира Наймарка, склонить БМП к лизингу оказалось несложно. «По большому счету пароходству было безразлично, взять кредит в банке или лизинг для покупки сухогрузов. Но банк (Промышленно-строительный банк. — ВГ) настоятельно рекомендовал им взять эти суда в лизинг. Так они и сделали, несмотря на то что налоговых преимуществ в тот момент лизинг не давал. Уже значительно позже, через пять лет, появилась и ускоренная амортизация, и прочие механизмы, которые дали преимущества лизингу по сравнению с обычным кредитованием».

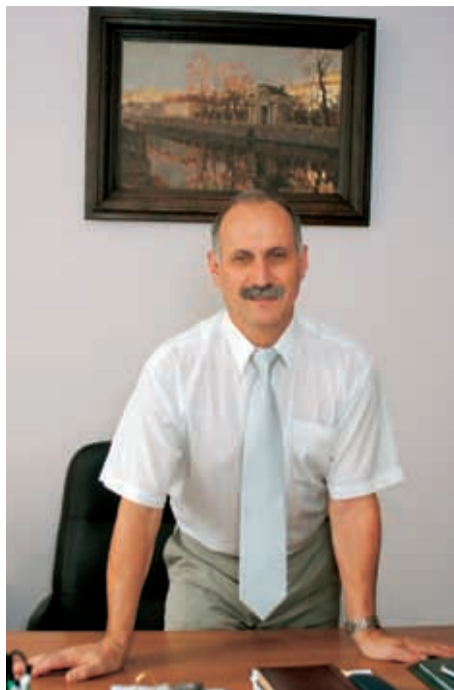
В результате «Балтийский лизинг» заключил сделку о финансировании покупки четырех сухогрузов общим дедевитом 60 тыс. тонн. Сделка была заключена на сумму DM32 млн (\$16–20 млн) сроком на семь лет. Владимир Наймарк охарактеризовал эту сделку как полусоциалистическую, поскольку история рыночной экономики в России только начиналась, а суда были построены и доставлены из дружественной ГДР.

К сожалению, дальнейшая судьба Балтийского морского пароходства сложилась не очень удачно. Компания пополнила печальный список бывших советских гигантов, прошедших процедуру банкротства в 1990-е годы. Через пять лет после заключения сделки с «Балтийским лизингом» БМП было признано банкротом. Крупнейшая компания оказалась загнанной в долговую яму управленческим персоналом и офшорной компанией, скупившей блокирующий пакет акций. При этом и менеджеры, и офшорная компания впоследствии приобрели часть судов, продававшихся по заниженным ценам. В качестве аргументов в пользу банкротства Минтранс назвал несоответствие российского валютного и налогового законодательства особенностям международного судоходного бизнеса.

Убытки от развала пароходства понесли как рядовые акционеры, которые потеряли свои вложения, так и госу-

**ВПЛОТЬ ДО 1994 ГОДА  
ЛИЗИНГОВЫМ КОМПАНИЯМ  
ПРИХОДИЛОСЬ РАБОТАТЬ  
В ПРАВОВОМ, ЭКОНОМИЧЕСКОМ  
И НАЛОГОВОМ ВАКУУМЕ**

↑  
**ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА**



**КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР «НОМОС-ЛИЗИНГА СЕВЕРО-ЗАПАД» ВЛАДИМИР НАЙМАРК: «В НАЧАЛЕ 90-Х РЫНОК БЫЛ СВОБОДНЫМ — ТОЛЬКО БЕРИ»**

дарство в целом, лишившееся торгового морского флота в Балтийском бассейне. Лишь по счастливой случайности эта катастрофа не затронула «Балтийский лизинг». По словам Владимира Наймарка, лизинговая сделка к тому времени была досрочно и успешно завершена.

«Вплоть до 1994 года лизинговым компаниям приходилось работать практически в вакууме — правовом, экономическом, налоговом. Сделки заключались на собственное усмотрение компаний, при этом для всех фискальных органов и органов управления лизинг был малопонятным инструментом, ненужной альтернативой аренде, — вспоминает господин Наймарк. — Первые четыре года наша деятельность была связана с созданием нормативной базы функционирования лизинга, на основе которой рабо-

тают все лизинговые компании. Мы много изучали зарубежный опыт и понимали, что рано или поздно лизинг будет востребован. Мы исходили из того, что при переходе экономики на рыночные рельсы будут востребованы новые рыночные инструменты. Одним из таких инструментов стал лизинг».

**ВСЕ В ПАРК** В начале весны ОАО РЖД, сославшись на дефицит вагонов-хопперов для перевозки цемента, рекомендовало всем компаниям, занятым в данном сегменте рынка, приобретать собственные подвижные составы. Эту новость, тем более актуальную для постоянно строящегося Московского региона, компания «ООО „Лусиена-Инвест“» встретила во всеоружии: еще в декабре 2006 года она заключила договоры лизинга с ЗАО «ВКМ-Лизинг» на поставку первых 100 вагонов-хопперов цементовозов производства ОАО «Рузхиммаш» новой модели 19-1217. До недавних пор группа компаний (ГК) «Лусиена» пользовалась вагонами ОАО РЖД и собственного железнодорожного парка не имела.

ООО «Лусиена-Инвест» входит в ГК «Лусиена», которая известна на российском строительном рынке с 1995 года и к сегодняшнему дню стала одним из его лидеров. Предприятия компании предлагают услуги по поставке стройматериалов, инвестируют в строительство современных жилых и гостиничных комплексов, оказывают транспортные услуги. Цемент «Лусиены» использовался в строительстве жилых домов на Щелковском и Ярославском шоссе в Москве, объектов в Люберцах, Железнодорожном и многих других городах.

«В связи с диверсификацией бизнеса ГК планирует значительно увеличить объем предоставляемых услуг по логистике — руководство компании решило сформировать собственный парк вагонов и в дальнейшем намерено его постоянно увеличивать», — говорит гендиректор ГК «Лусиена» Андрей Федотов. Отвечая на вопрос, почему ГК предпочла усилить логистическую составляющую своего бизнеса, Андрей Федотов отметил, что «Лусиена» — динамично развивающаяся компания: «Мы держим руку на пульсе и стараемся оперативно реагировать на новые тенденции, появляющиеся как на рынке стройматериалов, так и в сопутствующих ему отраслях. Поэтому, обладая собственным автотранспорт-

ным парком по перевозке цемента (в собственности ГК более 40 цементовозов), компания решила создать еще и железнодорожный парк. Он станет недостающим звеном в цепочке от производителя до конечного потребителя, который теперь может почувствовать наш комплексный подход к решению вопросов доставки цемента до потребителя».

Господин Федотов утверждает, что приобретенные в лизинг 100 хопперов позволят увеличить ежегодную прибыль компании на 13–15%, и это с учетом всех издержек на содержание парка и лизинговых выплат. В частности, ООО «Лусиена-Инвест» сможет существенно сэкономить, поскольку тарифы ОАО РЖД на перевозку грузов для частных вагоновладельцев на 15–20% ниже обычных. Лизинг, как отмечает юрист компании Сергей Миргородский, — это оптимальный и наиболее эффективный вариант приобретения оборудования. Лизинговая схема позволяет сокращать срок амортизации и применять, таким образом, коэффициент ускоренной амортизации. Плюс ко всему лизинг помогает экономить на некоторых операционных издержках. В частности, приобретенная в лизинг техника не числится на балансе предприятия. А это не только упрощает документальную отчетность, но и предоставляет своеобразную рассрочку выплат налога на имущество.

Кроме того, по данным Сергея Миргородского, заводы-поставщики, особенно если речь идет о производителях цемента, предпочитают работать с компаниями, имеющими собственный парк вагонов: «Цемент без особых условий не может храниться долго — у него есть определенный срок годности. Но заводы работают непрерывно. Поэтому они охотнее подпишут контракт и на более выгодных условиях с теми, кто может обеспечить самовывоз собственным транспортом».

Лизинговый договор на приобретение 100 хопперов ГК подписала на десять лет. Долгосрочность сделки оправданна экономически и стратегически: постоянный рост объемов строительства в стране обеспечивает непрерывное увеличение спроса на цемент. Тем не менее в ГК «Лусиена» не собираются останавливаться на достигнутом: в 2007 году компания планирует дополнить парк хопперов-цементовозов вагонами, предназначенными для транспортировки других видов стройматериалов. ■

www.baltlease.ru

**Технологии успеха**

**ЛИЗИНГ ОБОРУДОВАНИЯ  
АВТОТРАНСПОРТА  
НЕДВИЖИМОСТИ**

**НОМОС-лизинг Северо-Запад**  
Региональная компания **НОМОС-лизинг**

**НОМОС БАНК** Лизинговая группа **НОМОС-БАНКА**

Архангельск, Великий Новгород, Екатеринбург, Киров, Краснодар, Нижний Новгород, Новосибирск, Псков, Ростов-на-Дону, Самара, Челябинск, Иркутск, Чебоксары.

Реклама ЗАО «НОМОС-лизинг» Северо-Запад (ранее Группа Компаний «Балтийский лизинг»)

**Санкт-Петербург, ул. Рентгена, д. 7  
(812) 325 90 80**

**ЦЕНТР КАПИТАЛ**  
ОБЪЕДИНЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

**УНИВЕРСАЛЬНАЯ  
ЛИЗИНГОВАЯ  
КОМПАНИЯ**

**ЛИЗИНГ**

↑ **ОБОРУДОВАНИЯ**  
↑ **СПЕЦТЕХНИКИ**  
↑ **АВТОТРАНСПОРТА**

**Москва • Санкт-Петербург • Казань • Нижний Новгород  
Альметьевск • Челябинск • Новосибирск • Ростов-на-Дону**

**(495) 981-12-23**  
**www.centra-capital.ru**

Реклама ЗАО «Объединенная лизинговая компания ЦЕНТР-КАПИТАЛ»