

АГРАРИИ ПОДЕЛИЛИСЬ С ДОРОЖНИКАМИ

для поддержания отечественного производителя российское правительство выделило в распоряжение государственных лизинговых компаний 35 млрд рублей. они, в свою очередь, закупали на бюджетные средства сельхозтехнику и оборудование для дорожного строительства. как всегда бывает при расходовании бюджетных ресурсов, далеко не все участники рынка считают проведенные закупки эффективными.

АННА ГЕРОЕВА

СОЮЗ ПЛУГА И РАЛА В декабре прошлого года премьер-министр Владимир Путин посетил «Ростсельмаш» — один из самых крупных российских заводов-производителей сельскохозяйственной техники. «В тот период на предприятии было сложное положение: продаж почти не было», — говорит пресс-секретарь «Ростсельмаша» Татьяна Закаблуква.

По данным общественной организации «Союз производителей сельхозтехники» («Союзагроماش»), «Ростсельмаш» был не единственным предприятием, оказавшимся в то время на мели. На середину декабря 2008 года с падением спроса на продукцию столкнулись все российские поставщики агротехники. Выкупить произведенный товар государство решило за счет налогоплательщиков. Специализированной лизинговой компании «Росагролизинг» (РАЛ) было выделено 25 млрд рублей.

Выкупленную на вложенные деньги технику планировалось передавать аграриям на льготных условиях. Речь идет прежде всего об отсутствии авансового платежа (по стандартным программам «Росагролизинга» аванс составляет 7% от цены сделки). Кроме того, срок выплат по лизинговому договору увеличен со стандартных восьми до 15 лет, первый платеж можно перечислить через 12 месяцев после передачи в лизинг, а второй — через 18 месяцев. По мнению гендиректора «Росагролизинга» Леонида Орсика, условия более чем выгодны: среднее удорожание техники составляет 2,3% в год, что с лихвой компенсируется инфляцией.

По словам господина Орсика, из выделенных бюджетных средств освоено более 24 млрд рублей. На них с начала текущего года закуплено более 15,3 тыс. единиц отечественной техники. Крупнейшими контрагентами «Росагролизинга» при реализации программы стали пять предприятий. «Агротехмаш» получил 3,5 млрд рублей, «Ростсельмаш» — 5,11 млрд, Красноярский завод комбайнов — 2,5 млрд, ККУ «Концерн „Тракторные заводы“» — 6,69 млрд, а КамАЗ — 5 млрд. По словам господина Орсика, у каждого из предприятий выкупили примерно 30% складских остатков: «Что, разумеется, существенно для отечественных производителей, поскольку все они были на грани разорения».

Однако такой подход к закупкам вызвал недовольство у ряда производителей сельхозтехники. «Государство выкупило продукцию у единиц, тогда как десяткам производителей не досталось ничего, причем даже у тех, у кого продукцию РАЛ купил, брали не поровну, — заявил генеральный директор ОАО „Ростсельмаш“ Константин Бабкин. — У нашего предприятия выкупили техники только на 5 млрд, тогда как на наших складах было остатков на 10 млрд рублей. Но наше предложение выкупить у нас, крупнейшего в стране производителя комбайнов, „Росагролизинг“ не принял. Причем у „Агроماشхолдинга“, в который входят Красноярский завод комбайнов и ККУ „Концерн „Тракторные заводы“», выкупают почему-то на 9 млрд. На мой взгляд, налицо неэффективное использование бюджетных средств».

Схожего мнения придерживается представитель Петербургского тракторного завода Сергей Репов: «У нас остатков было на 1 млрд рублей, но у нас товара на поло-



ДЕЙСТВИЯ РОССИЙСКИХ ВЛАСТЕЙ НЕ ВСЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ АГРОТЕХНИКИ СЧИТАЮТ ЭФФЕКТИВНЫМИ

вину суммы выкупили. Взяли всего около 500 тракторов». «Из „путинских“ денег нам выделили только 5 млн рублей, а мы в прошлом году произвели продукции на 600 млн. В „Росагролизинге“ объяснили, что средств на нас нет. Но почвообрабатывающая техника нашего производства на самом деле пользуется спросом. В нынешнем году мы ее через дилерские центры сами реализовали на 400 млн рублей», — заявил ВГ генеральный директор ОАО «Белагромаш-сервис» Владимир Рязанов.

Руководство РАЛ объясняет: наша организация формирует список техники под выкуп в соответствии с требованиями лизингополучателей. «Потребители заказали продукцию именно определенных предприятий — мы закупили. Перекос в цифрах — не более чем видимость, на самом деле мы закупили техники ровно столько, сколько нас просили потенциальные пользователи», — возражает недовольным Леонид Орсик.

Чтобы получить возможность влиять на закупки «Росагролизинга», «Союзагроماش» подготовил ряд предложений по изменению порядка работы «Росагролизинга». В частности, предлагается включить в совет директоров лизинговой компании представителей крупнейших поставщиков агротехники. Также «Союзагроماش» требует, что-

бы лизинговая компания исключила из контрактов с поставщиками положение об обратном выкупе техники: сейчас в ряде случаев «Росагролизинг» может вернуть невосстановленную технику поставщику.

«На нашу просьбу „Росагролизинг“ не отреагировал, — пояснил господин Бабкин. — Пока нас не будет в совете директоров компании, деньги она будет расходовать по своему усмотрению».

НА БОЛЬШОЙ ДОРОГЕ Помимо производителей сельхозтехники, правительство решило поддержать и отечественных строителей дорожной техники. Оператором проекта стала Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК), созданная базе одноименной компании, занимавшейся с 2001 года лизингом аэропортовой техники. В феврале правительство РФ выделило ГТЛК 10 млрд рублей, предназначенные на оснащение российских дорожников техникой исключительно отечественного производства. «Парк дорожно-ремонтной техники изношен более чем на 70%. Так что принятие мер по ее обновлению со стороны правительства было просто героическим шагом, особенно учитывая кризисное время», — говорит ВГ исполнительный директор Союза производителей дорожной техники Александр Пивоваров.

Председатель комитета по промышленности Государственной думы Юрий Маслюков заявил ВГ, что создание ГТЛК — эффективная мера для развития отечественного дорожно-строительного машиностроения. «Системная проблема дорожно-строительного машиностроения России заключается в сложившемся дисбалансе между структурой производственных мощностей, техническим уровнем выпускаемой техники и потребностью федеральных и территориальных органов дорожного строительства в технике. Что фактически создает полную незащищенность от импорта зарубежной продукции, — утверждает Юрий Маслюков. — Надо было обеспечить спрос отечественному производителю техники. И льготные контракты ГТЛК — один из механизмов его обеспечения».

ГТЛК выдает технику в лизинг на пять лет. Авансовый платеж не требуется, удорожание за год не превышает 5%. К сентябрю, по словам пресс-секретаря ГТЛК Владимира Никонорова, в компанию поступили заявки от лизингополучателей на 6,5 млрд рублей, лизинговый совет одобрил заявки только на 2,2 млрд рублей. «Многим — примерно 40% заявителей — мы отказываем по причине их финансовой несостоятельности», — говорит господин Никоноров. Низкий процент заключенных контрактов в ГТЛК объясняют строгим отбором клиентов. Претендовать на льготы могут лишь компании, имеющие контракт на выполнение дорожно-строительных работ с Федеральным дорожным агентством или с органами исполнительной власти.

Появление нового игрока с бюджетной поддержкой не могло обрадовать других участников рынка. «Государство семь лет назад уже создало компанию с теми же функциями „Росдорлизинг“. Есть и другие компании. Зачем-то теперь тратят деньги на создание еще одной госкомпании», — отметил вице-президент компании Europlan Александр Михайлов.

«Росдорлизинг», полностью принадлежащий государству, действительно остался в стороне от бюджетных средств. «Технику наша компания закупает на привлеченные кредитные средства. Единственный раз мы работали с техникой, купленной на бюджетные деньги: в 2003 году передали в лизинг 80 комбинированных дорожно-строительных машин. Сейчас мы занимаемся лизингом на коммерческих условиях, и нам хватает такой деятельности», — говорит начальник отдела маркетинга «Росдорлизинга» Михаил Максимов.

Разумеется, недовольны и те производители, которым не хватило бюджетных средств. Исполнительный директор Союза машиностроителей РФ Александр Пивоваров считает, что новая государственная лизинговая компания не выполнила возложенную на нее задачу. «Поскольку до сих пор предприятия-изготовители техники получили заказы лишь на 2,2 млрд рублей, ГТЛК надо расформировать, потому что она не справилась с задачей. Я был в регионах, все дорожно-эксплуатационные предприятия ждут технику. А технику ГТЛК не закупает. Вот, например, красногорский завод „Бецема“ с начала года получил заказ на изготовление только 22 машин. Но в регионах нужны не десятки, а сотни таких машин, а предприятия стоят и ничего не производят», — пояснил господин Пивоваров. ■

«СОЮЗАГРОМАШ» ТРЕБУЕТ ОТ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ ИСКЛЮЧИТЬ ИЗ КОНТРАКТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ ПОЛОЖЕНИЕ ОБ ОБРАТНОМ ВЫКУПЕ ТЕХНИКИ: СЕЙЧАС В РЯДЕ СЛУЧАЕВ «РОСАГРОЛИЗИНГ» МОЖЕТ ВЕРНУТЬ НЕВОСТРЕБОВАННУЮ ТЕХНИКУ ПОСТАВЩИКУ



СМЕЖНИКИ