

АГРАРИИ ПОДЕЛИЛИСЬ С ДОРОЖНИКАМИ

ДЛЯ ПОДДЕРЖАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ПРАВИТЕЛЬСТВО ВЫДЕЛИЛО В РАСПОРЯЖЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ 35 МЛРД РУБЛЕЙ. ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ ЗАКУПАЛИ НА БЮДЖЕТНЫЕ СРЕДСТВА СЕЛЬХОЗТЕХНИКУ И ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ДОРОЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА. КАК ВСЕГДА БЫВАЕТ ПРИ РАСХОДОВАНИИ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ, 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 сельхоз техники» («Союзагромаш»), «Ростсельмаш» был не единственным предприятием, оказавшимся в том 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 эти деньги технику планировалось передавать аграриям на льготных условиях. Льготные условия — это прежде всего отсутствие авансового платежа (по стандартным программам «Росагролизинга» аванс составляет 7% от цены сделки). Кроме того, срок выплат по лизинговому договору увеличен со стандартных 8 лет 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 эти день-

ги с начала года закуплено более 15,3 тыс. единиц отечественной техники. Крупнейшими контрагентами «Росагролизинга» при реализации этой 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, КамАЗ — 5 млрд. По словам господина Орсика, у каждого из этих предприятий выкупили примерно 30% складских остатков: «Это существенно для предприятий, 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. Но наше предложение выкупить у нас, крупнейшего в стране производителя комбайнов, «Росагролизинг» не принял. При этом у «Агромашхолдинга», 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 Пелтербургского тракторного завода Сергей Репов: «У нас остатков было на 1 млрд рублей, но у нас товара на половину суммы выкупили. Взяли всего около 500 тракторов».



ВАСИЛИЙ ШАПОШНИКОВ

ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ДОРОЖНАЯ ТЕХНИКА ПУСТЬ И НЕ САМАЯ ЭФФЕКТИВНАЯ, ЗАТО ПРИВЫЧНАЯ. А СЕЙЧАС ЕЩЕ И ПО ЛЬГОТНОЙ ЦЕНЕ

«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 этом 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 этих предприятий — мы закупили. Перекос в цифрах — это видимость, на самом деле мы закупили техники ровно столько, сколько нас просили потенциальные пользователи», — возражает недовольным господин Орсик.

Чтобы получить возможность влиять на закупки «Росагролизинга», «Союзагромаш» подготовил ряд предложений по изменению порядка работы «Росагролизинга». В частности, предлагается включить в совет директоров лизинговой компании представителей крупнейших поставщиков агротехники. Также «Союзагромаш» требует, чтобы лизинговая компания исключила из контрактов с поставщиками положение об обратном выкупе тех-

«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



ПРЯМАЯ РЕЧЬ МАЛОМУ БИЗНЕСУ ДОСТАТОЧНО ПОМОГАЮТ?

Дмитрий Зеленин, губернатор тверской области:

— Достаточно — в мотивационной части. То есть программ по поддержке принято много, но о них мало кто знает — может быть, процентов десять предпринимателей. А надо, чтобы 80–90% знали и хотели ими воспользоваться. Вторая сторона этой медали: гнобление со стороны чиновников и разного рода проверяющих продолжается. Я крайне заинтересован в развитии малого бизнеса и не устаю призывать предпринимателей быть более активными и в освоении средств, и в борьбе с административными препонами.

Алексей Савинов, глава рослесхоза:

— Не скажу, что мы активно малому бизнесу помогаем, но препонов не ставим. Все решения по его поддержке выполняем. Конечно, малым предприятиям сложно конкурировать на аукционах по аренде лесных участков. Но они вполне могут успешно участвовать в региональных аукционах по продаже насаждений для региональных и муниципальных нужд.

Сергей Харючи, председатель госдумы ямало-ненецкого округа:

— У нас на Ямале все делается для поддержки малого бизнеса, реально работает специальная программа. Но должно быть обоюдное, встречное движение. А малые предприниматели считают, что их проблемами должна заниматься власть, и ждут, когда все за них сделают, преподнесут на блюдечке с голубой каемочкой.

Евгений Федоров, председатель комитета госдумы

по экономической политике, предпринимательству и туризму:

— Поддержка достаточная. Проблема в другом: сегодняшние 15% малого бизнеса надо развернуть до 50% в 12 лет. Такую задачу реализовать методом поддержки невозможно — можно, только изменив структуру экономики и разукрупнив крупный бизнес, через решение системных вопросов: налоговую и таможенную политику, бухучет, фундаментальные экономические законы. Это будет не точечная, а системная поддержка — точечная свои возможности исчерпала.

Анастасия Магдажинова,

директор департамента имущества оао «гск „югория“»

Одним из эффективных инструментов поддержки, который позволяет обеспечить стабильность и надежность работы в любой непредвиденной ситуации, является страхование. Мы разработали специальные страховые программы, в том числе и учитывающие особенности, возникающие при лизинге.

Анзори Аксентьев, предприниматель:

— Нет никакой помощи. Первые лица государства говорят о том, что хватит «кошмарить» бизнес, но чиновники как будто не слышат этих призывов. При тотальной коррупции выжить малому бизнесу невозможно. В противном случае чиновник лишается своей сути, а он этого не допустит никогда. Именно поэтому у нас чиновничий аппарат растет, а малый бизнес умирает.