БОЛЬШОЙ КРИЗИС МАЛОГО БИЗНЕСА

ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА — ЗАТЕРТЫЙ ЛОЗУНГ, КОТОРЫЙ ВСТРЕЧАЕТСЯ В ПУБЛИЧНЫХ РЕЧАХ ВСЕХ БЕЗ ИСКЛЮЧЕНИЯ ПОЛИТИКОВ. КОРРЕСПОНДЕНТЫ „Ъ“ В РЕГИОНАХ СОБРАЛИ ТИПИЧНЫЕ ПРИМЕРЫ РАЗРУШЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА, РИСКНУВШЕГО ПОРАБОТАТЬ С ЛИЗИНГОВЫМИ СХЕМАМИ В СЛОЖНЫЙ ПЕРИОД. В ОДНИХ РЕГИОНАХ ПРИЧИНОЙ РАЗВАЛА БИЗНЕСА СТАЛО НЕУМЕЛОЕ ГОСРЕГУЛИРОВАНИЕ, В ДРУГИХ, НАПРОТИВ, ГОСПОДДЕРЖКА СУМЕЛА ЭТОТ БИЗНЕС СПАСТИ.

ЮЛИЯ ГАРАЕВА, КАЗАНЬ; ВСЕВОЛОД ИНЮТИН, ВОРОНЕЖ; СЕРГЕЙ АНТОНОВ, ЕКАТЕРИНБУРГ; ЕЛЕНА ДЕМИЧЕВА, ВОЛГОГРАД; НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО, НИЖНИЙ НОВГОРОД

ИЗОБРЕТАТЕЛИ КОЛЕСА То, что для обычных людей — отдых, для Дмитрия Галкина, генерального директора ГК «Гама»,— ежедневная рутинная работа. За отплытием под музыку красивого белого теплохода — как минимум год упорной работы. В кризис работы прибавилось. Обострилась конкуренция за кошельки потребителей, и надо развивать новые направления. По оценкам конкурентов, доля «Гамы» на рынке речных круизов (по Волге) составляет минимум 50%.

«Чтобы сохранить свое положение, мы взялись за реализацию проекта по строительству мелкосидящего колесного теплохода „Сура-40“. Этот теплоход водоизмещением 130 тонн вмещает 40 пассажиров. Зимой 2009 года планируем построить опытный образец, в 2010-м — провести испытания, а потом запустить в производство серию таких судов»,— делиться планами Дмитрий Галкин.

Осуществление этого проекта позволит качественно обновить круизный флот. За последнее время внутренние водные пути РФ сильно обмелели. «Вместо того чтобы вкладывать огромные деньги в судоходные пути, лучше создать теплоход, приспособленный под существующие условия»,— считает Дмитрий Галкин. Проект аналогичного судна «Золотое кольцо» еще до кризиса был включен в число пяти новых перспективных типов судов для речного транспорта, реализация которых была предусмотрена федеральной целевой программой «Развитие гражданской морской техники», а затем включено правительством РФ в «Транспортную стратегию Российской Федерации на период до 2030 года». Однако кризис внес свои коррективы. Теперь господдержка возможна только по тем проектам, которые могут окупить себя за пять-семь лет. Проект «Сура-40» уже утвержден Российским речным регистром, он экономичнее и экологичнее своих советских аналогов — теплоходов «Москва». Благодаря колесному движителю он может самостоятельно сниматься с мели и подходить к необорудованному берегу, что особенно актуально для современных пассажирских судов. Создание причальных стенок, их обслуживание и зимняя консервация дороги, поэтому на современных круизных маршрутах оснащенных стоянок мало. Так, по маршруту Москва—Астрахань их насчитывается всего четыре. А «Сура» может останавливаться по первому требованию туристов. С учетом износа теплоходов типа «Москва» потенциальная емкость рынка для теплохода «Сура» — 250–300 судов.

Построить «Суру» может Городецкий судоремонтный завод (ГСРЗ). «Судовладельцы, столкнувшись с упавшим спросом и лишившись кредитных ресурсов, приостановили проекты по строительству судов. А между тем наш флот нуждается в обновлении»,— рассказывает Николай Упирвицкий, председатель совета директоров ГСРЗ. По его словам, замена теплоходов «Москва» на «Сура-40» привела бы к оживлению нескольких отраслей. Однако из-за высоких процентных ставок и коротких сроков кредита реализация проекта пока не начинается.

«ГОВОРИТЬ О РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В МОСКОВСКОЙ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ НЕ ХОТЕЛИ. ОНИ ЖЕСТКО ТРЕБОВАЛИ ДЕНЕГ. ДАЖЕ БАНКИ ВЕЛИ СЕБЯ ЛИБЕРАЛЬНЕЕ»



НИКОЛАЙ ЦЫГАНОВ

ДМИТРИЙ ГАЛКИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «ГАМА», НАДЕЕТСЯ С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОМОЩЬЮ ЗАСТАВИТЬ КОЛЕСО РАБОТАТЬ

«Мы уверены, что подобные проекты должны реализовываться при участии государства»,— считает Николай Упирвицкий. Такая поддержка может осуществляться через льготные лизинговые схемы. «Проект интересен государству. На данной стадии мы выстраиваем схему взаимодействия. Уверен, что уже к концу года роли каждого участника проекта будут расписаны»,— заявил BG Виктор Клочай, руководитель ОАО «Государственная транспортная лизинговая компания».

«На сегодняшний день мы договорились о том, что первое судно строим на кредит, выданный НБД-банком. А строительство последующих судов будет финансировать ГЛК»,— рассказывает Дмитрий Галкин. Для участников проекта лизинговая схема — оптимальный вариант финансирования постройки судна. Деньги, предоставляемые по лизинговой государственной программе, на 40% дешевле кредитов.

MUDAN — ЭТО ДИАГНОЗ Примером того, как невозможность выполнить лизинговое соглашение вкупе с негативными эффектами кризиса может вообще погубить бизнес, может служить история воронежского ООО «Каретный ряд». До 2008 года компания успешно работала на рынке пассажирских перевозок в областном центре. Компания имела собственную производственную базу, парк из 30 автобусов и более чем десятилетнюю историю работы. Оборот компании, по данным городской администрации, составлял около 27 млн рублей в месяц.

В конце 2005 года генеральный директор компании Виталий Поротников принял решение расширить автобусный парка. Компания взяла в лизинг китайские автобусы марки Mudan, которые поставляет в Россию ООО «Солком». «„Китаец“ стоил порядка 1,8 млн рублей, аналогичный по техническим характеристикам отечественный „ЛиАЗ“ — 3,5 млн. Качество автобусов одинаково низкое, я это осознавал и выбирал, отталкиваясь от цены»,— объясняет свой выбор господин Поротников. Компания приобрела 16 «Муданов». 11 — на банковские кредиты, 5 — по лизинговой схеме. Лизинговым оператором стала Московская лизинговая компания, которая приобрела автобусы за 8,5 млн рублей (с учетом оптовой скидки). По завершении расчетов «Каретный ряд» должен был выплатить МЛК с учетом процентов 16 млн рублей.



МИХАИЛ КВАСОВ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «КАРЕТНОГО РЯДА» ВИТАЛИЙ ПОРОТНИКОВ УВЕРЕН, ЧТО КОМПАНИЮ ПОГУБИЛ КИТАЙСКИЙ АВТОПРОМ И РОССИЙСКИЙ ЛИЗИНГ

Сразу после выхода новых машин на маршруты у «Каретного ряда» начались проблемы. По словам сотрудников компании, автобусы начали буквально «сыпаться», а через полгода ни одной машины на линиях уже не работало.

Выяснилось, что сервис Mudan в России организован плохо. «Из 76 необходимых нам для замены позиций нашлось только две трети. Причем многие детали были аналогичные — от российских автобусов или даже самодельные. Остальные пришлось добывать окольными путями, к примеру покупать в ОАЭ»,— сетует господин Поротников.

Но средства по кредитам и лизингу необходимо было выплачивать. «Говорить о реструктуризации задолженности в МЛК не хотели. Они жестко требовали денег, наши доводы игнорировались. Даже банки вели себя либеральнее»,— рассказал он.

По словам Виталия Поротникова, компания даже начала мешать ему в эксплуатации машин. К примеру, в 2007 году, после очередного техосмотра автобусов, представители МЛК отказывались отдать ему документы о прохождении процедуры, до того как «Каретный ряд» погасит долг.

В итоге лизингодатель в конце 2008 года подал иск в воронежский арбитраж с требованием признать «Каретный ряд» банкротом. «Они просто хотели отнять у меня имущество фирмы, продать его подороже и спокойно уйти»,— уверен Виталий Поротников. По его словам, представители МЛК в ходе процедуры банкротства искали покупателей для двух автобаз «Каретного ряда» общей стоимостью более 100 млн рублей. «Доходило до смешного: их представитель даже пришел ко мне с предложением купить мой же земельный участок,— рассказал господин Поротников.— Сейчас я полностью разорен, у меня не осталось даже секретаря».

«Слова Поротникова отражают стандартную позицию любого проблемного заемщика. Мы требовали от „Каретного ряда“ прописанных в договоре средств, дважды шли на пересмотр схемы выплат в сторону увеличения их сроков, но это не помогло. В 2007–2008 годах единственные деньги, которые нам удалось получить от Поротникова,— только те несколько сот тысяч рублей, которые обязал его выплатить в 2007 году суд. Нам приходилось обращать на себя его внимание такими экстремальными методами, как задержка документов с техосмотра автобусов. В итоге мы вынуждены были подать на банкротство. Сейчас долг „Каретного ряда“ перед нами более 2 млн рублей»,— говорит Татьяна Дрожжина, руководитель ООО «МЛК-Черноземье», воронежского подразделения лизинговой компании.

По мнению госпожи Дрожжиной, история банкротства «Каретного ряда» не связана с кризисом, так как проблемы у компании начались гораздо раньше и компанию сгубила неверная стратегия развития. «Насколько мне известно, в момент сделки финансовое положение «Каретно-