

ВЫХОД ЕСТЬ ВСЕГДА. ЕСЛИ ЕГО ИСКАТЬ

ЧЕРНОБЫЛЬСКАЯ "КАССА":
КАК ЕЕ ПОПОЛНИТЬ?

Виталия Ивановича АРЕФЬЕВА, председателя правления акционерного сообщества "Автотранспортное акционерное содружество Славутич" (АТАСС) не нужно представлять жителям города Славутича, работникам ЧАЭС. Коренной припятчанин, в дни чернобыльского несчастья обеспечивавший вместе с другими транспортниками эвакуацию родного города, он в числе большинства земляков со временем стал славутчанином. Разделив со всеми и горечь расставания с Припятью, и радость возрождения - строительства нынешнего Славутича, этот человек стал истинным патриотом города-спутника Чернобыльской АЭС.

И радости, и заботы его всегда были близки Виталию Ивановичу. Особенно сейчас, когда тяжелое положение, в котором оказалась ЧАЭС, напрямую затронуло жителей города, кровно связанных со станцией.

В связи с планируемым ее закрытием вопрос обеспечения жителей города работой стал вопросом №1, над решением которого ломает себе голову не один человек. Как быть дальше? Представить, что красавец-Славутич, как в свое время Припять, станет безлюдным по такой прозаической причине, просто невозможно. И выход ищут.

Председатель "АТАССа" имеет свой взгляд если и не на полное, то по крайней мере частичное решение проблемы. Но...

Об этих самых "но": прошлом, нынешнем и завтрашнем дне предприятия рассказал он нам при встрече, надеясь привлечь внимание общественности и руководства экономикой страны к делу, сулящему прямую выгоду не только отдельному предприятию и людям, которые будут в нем работать, но и всей Украине в целом.

В.Арефьев: - Наше предприятие было создано в 1991 году, как подразделение Министерства автомобильного транспорта для перевозок в, а также в пределах зоны отчуждения. Именно для этого оно было выделено из состава АТП ЧАЭС и имело 80 единиц техники.

В том же году начался развал СССР, и мы по сути были предоставлены самим себе. Пришлось самостоятельно "подниматься на ноги" - заниматься коммерцией, искать, где заработать деньги на дальнейшее развитие, тщательно изучать рынок перевозок.

После четырех с половиной лет работы мы начали акционироваться. И на сегодня наше предприятие насчитывает 240 единиц техники, на обслуживании и эксплуатации которой работают 600 человек. Главное это то, что у нас самые высокие технико-экономические показатели - на линию выходит 85-86% машин, в то время, как по Украине это в среднем 9,5-10%.

Прибыль наша в хорошие времена составляла 100-110 млрд.крб. (купонов) в месяц. Ведь у нас достаточно сильный парк. Но на сегодня, в результате неплатежей (а основной заказчик у нас ЧАЭС), приходится брать киловатт-часами и их "материализовывать" в деньги. При этом происходит большая потеря в цене - до 40-45%.

Корр.: - Но ведь таким образом получается, что вы фактически осуществляете перевозки за полцены?

- Это еще полбеды, хотя при таких расчетах мы за 1996 год фактически "съели" всю свою накопленную прибыль. Это тем более обидно, поскольку мы - сильное предприятие. А тем временем объемы перевозок уменьшаются, и налоговое бремя тяжелеет от месяца к месяцу. Образно выражаясь, получается матрешка, только наоборот: чем дальше, тем больше. Чтобы положение было более понятно, постараюсь обрисовать ситуацию проще.

Скажем, нам в счет оплаты ЧАЭС предоставила электроэнергию на 100 тысяч гривен. При "превращении" этой электроэнергии в реальные деньги мы



получаем не 100, а 60 тысяч. Но налог с нас требует государство за 100 тысяч! Получается какой-то "тупиковый вариант" - налог с каждым следующим разом растет, как снежный ком...

Корр.: Что делать? Имеется ли выход из создавшейся ситуации?

- Выход есть. И довольно простой. Получать за работу реальные деньги. Именно для этого мы и начали уже давно искать заказчиков, закупать сравнительно дорогую, но зато качественную германскую автотехнику. Постепенно прикупили по одной, две, три машины. Зачем?

Необходимо выходить на международных перевозок, пока эта экономическая ниша еще не заполнена. Ведь сейчас кто прождал - тот потерял. А для того, чтобы заинтересовать заказчика, необходимо иметь достаточно качественные автомобили, снабженные необходимым оборудованием, способные осуществлять перевозки без малейших повреждений груза, тем более, когда это оргтехника.

- И сколько же у вас сейчас таких машин? Какую реальную выгоду они приносят?

- В отделе международных перевозок у нас сейчас 16 единиц техники, 13 из них - грузовые автомобили-тягачи марки "Мерседес" с полуприцепами "Шмидт", тентованными и изотермическими.

Каждый такой автомобиль может принести в месяц около четырех тысяч долларов чистой прибыли. Но это еще не все. При этом он обеспечивает работой четыре рабочих места.

Мы работаем по международным перевозкам в течение года. У нас налажены коммерческие связи, финансовая сторона дела просчитана, разработана и проверена на практике. При нормальном, щадящем налогообложении мы смогли бы в сравнительно короткий срок резко повысить число наших рабочих мест. Но для этого нам все-таки необходима некоторая помощь, хотя бы на первых порах.

В конце 1996 года в Славутиче прошло выездное заседание комиссии Верховного Совета, на котором стоял главный вопрос - увеличение количества рабочих мест в городе. Речь шла о выделении на решение этой задачи приблизительно 36-ти миллионов гривен. Свой вариант я предложил - приобрести 250 автомобилей, что даст 1000 рабочих мест, без учета мест "косвенных". Предложение выслушали. И все.

Понятно, что нам эти 36 миллионов не дадут. Мы просим всех, кто это может, оказать нам помощь в другом. Выделить кредиты на "человеческих" условиях. Два года наше предприятие пытается получить под разработанный бизнес-план кредит в каком-либо банке. Наши планы легко проходят любую экономическую экспертизу, но... Все банки, в которые мы обращались, могут нам дать деньги только под 15% годовых, а не под 6%, которые мы могли бы выплатить, а кроме того - на срок не более 18 месяцев.

Сроки эти нереальны. У нас не торговая организация, где оборот средств можно осуществить быстро, мы - транспортники. И потому на таких условиях мы кредит не берем. Нормальный цивилизованный путь, по которому можно пойти, практически закрыт.

Это тем более обидно потому, что рынок

международных перевозок сейчас практически открыт. а машин можно было бы покупать сколько угодно. В чем выгода нашей экономической ситуации?

Обычно капиталовложения в производство требуют разработки проекта, обследования земельного участка, заказа комплектующих, оборудования, закупки сырья, обучения персонала, и т.д., и т.п.

У нас через месяц машина начинает приносить доход. Причем эти перевозки - экспортная продукция, а это поступления валюты в Украину и бюджет города!

Наше сообщество тянет этот проект изо всех сил, заблаговременно стажуем водителей на категорию "Е", надеемся, что сдвинем решение этого вопроса.

Сегодня мы ходим практически во все страны Европы грузовыми рейсами. Пытались наладить пассажирские, даже провели рекламную поездку в Париж. Пока что не получается, и дело тут упирается в коммерческие барьеры - цены на билеты, платежеспособность населения маленькая... Страна-то у нас богатая, да богатых пока что маловато! Вот и ждет наш полтораэтажный автобус "Скания" своего часа, ждет заказов.

Корр.: Если надежд вы не теряете, то на кого надеетесь? Кто может помочь - правительство?

- Надежд на правительство у нас нет - у него своих проблем достаточно. Я не думаю, что деньги сюда принесут "на тарелочке с голубой каемочкой", помогут нашему городу, который опять стал заложником Чернобыльской АЭС. Мы просим, чтобы за нас дал гарантию Кабинет Министров Украины. Почему мы не можем надеяться на свое правительство? Мы же вместе надеемся поднять нашу экономику!

Однако получить "кабминовскую" гарантию для иностранных инвесторов совершенно невозможно - это просто нереально. В результате развивается частный перевозчик, собравший ЗИЛ или КАМАЗ, который за одну ходку получает столько, сколько мы, аккуратно платящие налоги, за пять.

О чем мы просили депутатов Верховного Совета? В терминологии борцов есть термин - "состояние партера". Это когда противнику дают возможность приподняться над ковром для продолжения борьбы. Вот и мы просим того же. Не забирать хотя бы некоторое время почти всю прибыль налогами, дать нам приподняться, развиваться, вырасти.

Корр.: Как бы вы сами охарактеризовали нынешнее ваше состояние?

- Мы полны пессимизма, и в то же время полны оптимизма. Совершенно непонятно, что будет дальше - все настолько запутано, туманно... Каждый день приносит новые сюрпризы. Но зато у нас есть алгоритм, канва, есть схемы для решения многих экономических проблем. И я надеюсь, что мы их будем решать, и решать успешно.

Интервью взял
Алексей ЧЕРНОВ.

На снимке: председатель правления "АТАСС" Виталий АРЕФЬЕВ.

Фото автора.