

КИРИЛЛ ОРТ

Я НИКОГДА ОТЦА НЕ ПОДВОДИЛ

Собственник компании «Терминатор» Кирилл Орт рассказал в интервью «ДП» о спасении бизнеса, отцовской принципиальности и о том, почему рынок демонтажа в Петербурге просел в 15 раз.



НАТАЛЬЯ КОВТУН
contact@dp.ru

Кирилл, вы собственник «Терминатора»?

— Да, сейчас у меня 100% долей.

Как давно консолидировали пакет?

— После моего возвращения в компанию в 2009 году.

До этого вы были наемным менеджером?

— Не совсем так. В 2003 году, когда возник холдинг, меня пригласили на позицию генерального директора, предложив 15% акций. Холдинг возник на базе объединившихся управлений механизации, в том числе ГТП-13, «Транслайна», «Стройтрасса-13». Всего на старте было шесть акционеров, включая меня. Потом осталось трое с равными долями.

Акционеры, придумавшие «Терминатор», были нацелены на реновацию хрущевок. Эта бюджетная программа вот-вот должна была стартовать, но, к сожалению, тогда сошла на нет. На рынке демонтажа в то время была только одна крупная компания — «Ассоциация по сносу зданий». «Терминатор» создал ей конкуренцию. Первым нашим проектом стал снос железобетонного недостроенного здания в Озерках для «М-Индустрии». Спустя год мы уже делили основную долю рынка с лидером.

Если все было так хорошо, зачем и куда вы ушли из «Терминатора»?

— В 2007 году я решил заняться своими проектами. Создал компанию «Террикон» для генподрядных работ и сосредоточил все внимание на ней. А «Терминатор» перешел в управление моих бывших партнеров. Но вскоре демонтажный бизнес стал им неинтересен. В начале кризиса жестко отработали их финан-

систы: вывели активы, не платя кредиторам, и распилили деньги по карманам.

Когда я понял, что происходит, вернулся и забрал «Терминатор» со всеми кредитами и долгами. В тот момент, на пике кризиса, они превысили 60 млн рублей. Основным кредитором была лизинговая компания. Она уже начинала расторгать договоры.

Вы выкупили доли у партнеров?

— Полностью. Мы произвели оценку активов на тот момент. На бренд никто не претендовал. Существующую технику пришлось поделить.

Как спасали бизнес?

— Пошел и открыто договорился с лизинговой компанией. Обещал отдать долги. Вскоре подписал мировое соглашение и к лету 2011 году полностью расплатился. На банкротство осознанно я не пошел. Во-первых, компания — это люди (многие из них стояли у ее истоков) и они в меня верили. Во-вторых, было жаль расставаться с таким брендом, как «Терминатор».

Значит, информация о банкротстве «Терминатора» была уткой?

— Дело в том, что те самые финансисты, которые довели бизнес до абсурда, в 2007 году для каких-то своих схем создали второй «Терминатор». Этого клона действительно пришлось обанкротить. Но люди часто путают. Говорю четко: «Терминатор», который я создавал в 2003 году, банкротом никогда не был!

Нет мыслей кого-нибудь снова привлечь в партнеры?

— Если честно, не хочу никого больше пускать в бизнес. Да и смысла нет. Я справляюсь. В ближайшие годы планирую работать и на демонтаже, и на генподряде, развивая два бизнеса параллельно. Нужно капитализировать обе компании: и «Терминатор», и «Террикон».

Видите ли себя в перспективе строителем?

До кризиса рентабельность демонтажа доходила до 300%, а сейчас не превышает 15%.

— Кризис дал очевидный толчок к воплощению моей давней идеи о совмещении демонтажа с новым строительством. Идея возникла еще в 2005 году. Но, поскольку сильно прогрессировал рынок демонтажа, все остальное казалось второстепенным. Сейчас ситуация меняется...

Мы в период кризиса занимались разнопрофильными работами, даже построили два детских сада. Это эффективная схема. Все чаще мы комплексно заходим на объекты: договариваемся с заказчиком не только о подготовке площадки, но и о функции генподрядчика на последующую застройку.

А насколько за кризис просел рынок демонтажа?

— По рентабельности — раз в 15-16. Если до кризиса по некоторым проектам рентабельность доходила до 300%, то сейчас, подавая предложения инвесторам, мы стараемся не выходить за рамки 15%.

Почему такой провал?

— Появились компании, которые демпингуют. Некоторые работают просто ради работы, чтобы быть на рынке. Такая мотивация понятна в первый год, ну, во второй... Но есть фирмы, которые уже третий год так себя ведут. И бороться с ними не получается.

Какие сегодня у «Терминатора» позиции на рынке демонтажа?

— В Петербурге осталось три крупных участника: «Размах», «КрашМаш» и мы. Доли я обозначать не буду. Кризис внес свои коррективы. Если в 2009 году у нас было три контракта на демонтаж, в 2010-м — восемь, то в 2011-м — уже 18 договоров.

Из крупных контрактов прошлого года можно вспомнить снос 16 ветхих зданий в Красногвардейском районе по заказу строительного комитета, демонтаж ДК «Светлана» на пр. Мориса Тореза и недостроя роддома на пр. Ветеранов, 56.

Из понятных проектов 2012 года уже можете что-то назвать?

— Сейчас по заказу ГК «Эталон» сносим восемь корпусов бывшего Петербургского машиностроительного завода на Смоленской ул., 9. Параллельно находимся в переговорах с турецким партнером — генподрядчиком строительства аэропорта Пулково. Возможна небольшая, но инте-

