

БАНК "ЭЛЕКТРОНИКА"

ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ



Интервью с Председателем Правления акционерного коммерческого банка "Электроника" Владимиром Витальевичем Романовым

Владимир Витальевич, несколько слов об истории и сегодняшнем дне банка "Электроника".

Акционерный коммерческий банк (АКБ) "Электроника" был создан в 1990 году как отраслевой банк предприятиями Министерства электронной промышленности (МЭП). В число его акционеров вошло 151 предприятие отрасли. Впрочем, тогда свой банк создавала каждая из девяти оборонных отраслей. В последние три года АКБ "Электроника" стал уже больше, чем МЭПовский, – он обслуживает предприятия и бывшего Министерства радиопромышленности (МРП), и промышленности средств связи, поскольку банки этих отраслей не дожили до лучших времен.

АКБ "Электроника" во многом повторил историю отрасли. Бурный старт, адекватное развитие в начале 90-х годов. Но затем отрасль стала проседать, а в унисон с ней и банк. К 1998 году, еще до кризиса, банк уже не очень хорошо себя чувствовал, а любой кризис усугубляет негативные процессы. АКБ "Электроника" повезло – после кризиса он не прекратил своего существования. Но выжил именно потому, что был скромных размеров. Бедствия по абсолютной величине оказались не слишком большими. Что-то сумели реструктурировать, где-то договорились. До начала 2000 года стояла одна задача – просто не погибнуть. А в 2000-м отрасль стала оживать. И банк вместе с ней.

К этому времени мы действовали в двух направлениях. С одной стороны, был активный возврат в отрасль – банк начал себя позиционировать уже в новых конфигурациях, связанных с Российским агентством по системам управления (РАСУ). С другой стороны, зная, сколь опасно для бизнеса полагаться только на одно направление, мы начали диверсификацию банка. Ведь практически все бывшие предприятия МЭП с нами уже сотрудничали – кто-то больше, кто-то меньше, кто-то просто номинально. Клиентская база возросла в основном за счет предприятий МРП. Параллельно мы привлекали клиентов из самых разных отраслей: из Минатома, из деревообрабатывающей промышленности, из торговли и т.д. Это была целенаправленная политика увеличения клиентской базы, именно такая политика делает банк устойчивым.

За последние четыре года персонал банка сильно помолодел. АКБ "Электроника" уже соответствует представлению о современном банке, в котором средний возраст сотрудников – 25–35 лет. Переоснастился банк и тех-

Электроника как отрасль промышленности не может жить без инвестиций. Без них невозможен сколь-нибудь значимый проект, а при правильном расчете вложенные средства вернутся сторицей. Говоря о проблемах электроники, вопрос привлечения инвесторов называют одним из важнейших. Почему отечественные предприятия испытывают инвестиционный голод, хотя во всем мире рентабельность инвестиций в электронику – одна из наиболее высоких. В чем проблема? Государство не создает условий? Нет прибыльных производств? Экономические законы в России другие?

За прояснением ситуации мы обратились к одному из наиболее компетентных экспертов в вопросах экономики отрасли, Председателю Правления акционерного коммерческого банка "Электроника" Владимиру Витальевичу Романову. Профессионализм, многолетний опыт успешной практической деятельности в сложнейших условиях, доскональное знание экономических процессов, происходящих не только в электронике, но и других промышленных отраслях, – все это делает мнение Владимира Витальевича достаточно весомым для понимания проблем предприятий радиоэлектронной промышленности.

нологически, получил новое помещение. Идет очень серьезная внутренняя корпоративная работа. В общем, развиваемся во всех направлениях.

В рейтинговых таблицах ваш банк фигурирует на первых строках по динамике роста уставного капитала.

Действительно, наш уставный капитал достиг 530 млн. руб., уже в этом году он возрастет до 1 млрд. А ведь в 1997 году, когда я начал работать с банком, было 10 млн. рублей. За последние четыре года мы провели четыре эмиссии, что позволило банку войти в сотню крупнейших банков России по размеру уставного капитала. Динамика прироста у нас хорошая. Самый худший показатель – в два раза за год. Правда, это может быть связано с тем, что прежние показатели были неважными, но ведь и в этом году динамика у нас будет в разы. Перспективы роста есть.

Вы участвуете в государственных проектах?

Непосредственно банк не участвует, у нас нет основы для такого взаимодействия. Дело в том, что РАСУ – это не хозяйствующий субъект. И глобальных финансовых потоков РАСУ не распределяет. Мы работаем непо-

средственно с предприятиями. Но многие наши проекты организуются с подачи РАСУ. Или наоборот – по нашей инициативе, но при участии РАСУ. Например, мы работаем по инициаторской РАСУ программе создания платёжных систем на основе отечественных электронных пластиковых карт. На уровне консультаций – пока – участвуем в организации интегрированных структур. Или, например, наш производственный проект в области автомобильных компонентов – как электронных, так и не электронных. Мы вышли с инициативой, при поддержке РАСУ опросили предприятия, нашли наиболее интересные, получили информацию о наличии производственных мощностей и т.д.

Мы активно участвуем в жизни отрасли. Сотрудничаем по всевозможным контрактам в военно-технической области, налаживаем международные связи, финансируем предприятия. Вообще какое-то время банк больше кредитовал предприятия отрасли, чем получал с них деньги. Продолжаем активно работать и в области конверсии. Еще в начале 90-х годов банк, будучи агентом Министерства финансов, непосредственно участвовал в кредитовании предприятий с целью конверсии оборонных производств. Один из ярких примеров такой деятельности – помощь Богородицкому заводу техно-химических изделий в середине 90-х годов. В результате завод сейчас вышел на хорошие контракты, в том числе с международным научным центром CERN в Женеве.

Времена изменились, а вместе с ними – и формы нашей работы. Тем не менее, банк участвует в развитии производства гражданской продукции. Где-то мы поддерживаем уже существующие производства, где-то налаживаем новые, хотя это уже не чисто банковская деятельность. Ульяновскому механическому заводу мы помогаем в производстве гражданской продукции, финансируем рабочую группу, которая занимается этим процессом. Деньги, может, не большие, но помощь – реальная. Хорошие отношения сложились с Московским НИИ приборостроения, постоянно его кредитую. Предоставляем кредиты и минскому "Интегралу" – как видите, и в союзных государствах работаем достаточно активно.

Резюмируя, можно сказать, что мы действительно позиционируемся как отраслевой банк и очень тесно взаимодействуем с РАСУ на организационном уровне. С предприятиями же работаем на бизнес-основе.

Ваши кредитные ставки устраивают предприятия?

Мы находим общий язык. Есть формы взаимоотношений банка с предприятиями, когда кредитные ставки не являются камнем преткновения. При сегодняшних уровнях ставок банк зарабатывает не столько на них, сколько на предоставлении других видов услуг. Поэтому если удастся договориться с предприятием, что оно будет у нас потреблять и другие необходимые ему банковские услуги – а мы ничего не навязываем, – то банк идет навстречу по процентной ставке, поскольку для предприятия это может быть принципиально, а для нас – не очень. Есть ряд проектов, связанных с привлечением средств в форме облигационных займов, но это в основном относится к акционерным обществам.

Через Московский банковский союз мы участвуем в программе, когда предприятиям предоставляются субсидии в виде возмещения 2/3 ставки кредитования из московского бюджета. Ряд предприятий уже подали заявки. В этом году начнет действовать новая система компенсации части купонных выплат по облигационным займам.

Вы занимаетесь лизинговой деятельностью?

АКБ "Электроника" является членом межгосударственной финансовой промышленной группы "Электронные технологии", я даже вхожу в совет директоров центральной компании. Совместно с этой центральной компанией банк создал структуру "Элитхлизинг". Мы уже ведем несколько небольших лизинговых проектов, надеемся расширить это направление. Банк здесь выступает как источник кредитных ресурсов.

То есть у вас очень разветвленная инфраструктура?

Реально мы гораздо больше, чем банк в узком понимании этого слова. У нас есть группа страховых компаний. Есть лизинговые компании. Есть не-

сколько инвестиционных компаний. Есть ряд родственных аудиторских фирм. В 1999 году РАСУ в соответствии с Указом Президента должно было срочно организовать аудит государственных унитарных предприятий. Мы сформировали пул из 12 серьезных аудиторов, которые в сжатые сроки провели аудит около 100 крупнейших государственных унитарных предприятий из 130, подлежащих по своим размерам обязательному аудиту. При этом мы разработали правила, по которым и аудиторы между собой бы не ругались, и РАСУ могло получать дополнительную информацию из отчетов аудиторов, и банк бы участвовал в этой работе.

В проекте с производством автомобильных компонентов банк выступает и как инвестор, но больше – как организатор. Или, например, в наших ближайших планах – активное участие в создании на базе ЦНИИ "Циклон" системы сертификации импортной компонентной базы. Банк будет заниматься порядком финансирования и организацией работы с поставщиками импортных электронных компонентов и с предприятиями РАСУ – потребителями этих компонентов.

Финансируете ли вы какие-либо перспективные исследования?

Исследования мы не финансируем и вряд ли можем сейчас себе это позволить, разве только тесно связанные с прикладными работами. Если сказать корректно, мы такие разработки поддерживаем. Банк может участвовать в разработке и реализации какого-либо совместного проекта.

Почему предприятиям радиоэлектронной отрасли целесообразно обращаться именно в ваш банк?

Как и любая другая отрасль, электроника весьма специфична. Для успешной работы в ней необходимо понимание и знание ее особенностей, причем прикладное знание проблем конкретных предприятий, конкретных подотраслей, конкретных направлений, конкретных заказов и ситуаций. Нужна возможность оперативно получать информацию и реально ее оценивать и т.д. По набору этих качеств и подготовленности персонала, по уровню контактов с государственными органами – такими, как РАСУ, как Минфин, Минобороны, другими госзаказчиками – наш банк, наверное, один из лучших финансовых институтов, подготовленных к прикладной работе в отрасли. В том числе и в силу исторических причин. И я, и наши сотрудники знают и директоров предприятий, и сами предприятия – что они делают, их конкретные связи, структуру кооперации, проекты, направления развития, проводимую политику, возможные риски, особенности кредитования, экономическое состояние, временные рамки и т.п. С нами трудно конкурировать по глубине и адекватности экономического анализа отрасли.

Мы кредитую предприятия, минимизируя свои риски за счет хорошего знания ситуации, поскольку обладаем достоверной и свежайшей информацией о делах в отрасли. Вместе с тем, владея ситуацией, мы можем себе позволить иногда рискнуть и кредитовать то, что другой вряд ли бы осмелился. Скажем, мы без особого риска инвестируем в предприятия, скажем, пятого звена в длинной кооперационной цепочке. Например, под оборотные средства банк предоставляет кредиты Нальчикскому электровакуумному заводу. Но он поставляет продукцию для Кыштымского радиозавода, а головное предприятие в этой цепочке – МАК "Вымпел". Мы не боимся кредитовать третий-четвертый уровень кооперации, поскольку знаем всю систему их взаимоотношений.

Но тогда вы неизбежно должны активно работать с инвестиционными проектами?

В свое время мы с Председателем Федерального фонда развития электронной техники А.И.Сухопаровым планировали создать структуру по оценке инвестиционных проектов и выявлению наиболее привлекательных для инвестирования. Такую работу мы проводим, привлекаем к ней своих специалистов и сторонних квалифицированных консультантов. Но проблема в другом.

Во-первых, реальных инвестиционных проектов крайне мало. В первом квартале мы просмотрели 21 проект. И из них только пять представляют ка-

кой-то интерес, но и те еще сыроваты. Все говорят, что инвестиционных проектов – море, просто денег не дают. Оказывается, проектов нет – а те, что есть, не выдерживают серьезной критики. А как финансист я скажу, что даже достойные внимания с технической точки зрения проекты не выдерживают никакой критики из-за внутренней организационной культуры предприятия. Это вторая проблема.

В процессе работы с инвестиционными проектами выяснилось, что предприятия, которые их предлагают, организационно не готовы получать деньги. То есть деньги-то они возьмут – они их не вернут никогда. И потом даже объяснить не смогут, куда их дели. Проверено практикой. На наших предприятиях не только на технологическую базу – на экономическую базу без слез не взглянешь. Никто не может объяснить, какова себестоимость, каковы издержки, как это все контролируется, как учитывается. Никто не может оценить готовность предприятия и наличие кадров. Экономика не терпит таких вещей. Если не контролируешь процесс – не предвидишь массовых моментов.

То есть нет общей экономической культуры?

Совершенно верно. И проблема в том, что предприятия не готовы платить деньги за ее восстановление. В результате отсутствует необходимое видение процесса на три шага вперед.

А в целом, насколько рентабельно с финансовой точки зрения вкладывать деньги в нашу промышленность, в нашу электронику?

Конечно, рентабельно. В деятельности многих работающих предприятий рентабельность неплохая.

Но бытует мнение, в том числе в устах многих руководителей, что внутренний инвестор в нашу промышленность не идет?

Не идет он из-за отсутствия именно экономической культуры. Предприятия считают, что чем больше они закрылись от всех, тем лучше, и в основном пытаются получать деньги на основе каких-то личных, частных договоренностей. Это – большая проблема.

Многие утверждают, что главная проблема – в отсутствии государственной защиты инвестора. Государство как-то влияет на вашу инвестиционную деятельность?

Почти никак. Понятно, что когда государство весь год обещает всех профинансировать, а в конце года не финансирует, это не добавляет уверенности в завтрашнем дне. Но у предприятий сейчас не 95–100 % госзаказа, а 30–40 % максимум. Остальное – договорные и чисто коммерческие взаимоотношения, и если предприятие не в состоянии определить свои финансовые риски и потоки, то никакое государство не поможет. Понятно, что невозможность перевести государственный долг в ценную бумагу – это очень плохой показатель. Но проблема привлечения инвестиций – в другом.

Инвестиция – это в первую очередь внутренняя экономическая культура. Если ее нет, если нет прозрачности финансовых потоков – все. Никто не даст денег. Никогда не даст. Понятно, что речь идет об определенной степени открытости. Инвестору не нужны ни тайны, ни ноу-хау. Но должна быть система, гарантирующая ему контроль за себестоимостью, за расходом денег.

Предприятия не только радиоэлектроники, но и всей оборонной промышленности были несколько избалованы подходом к финансированию в прошлые времена. Они же получали ровно столько, сколько хотели. Но грамотно строить свою экономику не умели, да и необходимости такой не было. А теперь, когда предприятия приходят в банк, мы предлагаем изменить их экономическую базу. Они же начинают обижаться: что вы жизни нас учите?

Я всякий раз говорю: господа, вы один раз с банком сталкиваетесь, а у нас каждый день – поток, море информации, на которой мы учимся. И то, что мы предлагаем – это не наша выдумка или причуда, а нормальный экономический процесс. Мы бы с удовольствием кредитовали больше предприятий, если бы они поддавались внутренним изменениям.

Вопрос, который нельзя не задать. Поясните, наконец, что за слухи об американском уставном капитале вашего банка и связанной с этим угрозой национальной безопасности?

Скажем так, это некорректная интерпретация совершенно официальных данных. В нашем банке импортного капитала нет, не было и пока не предвидится. Банк – это ведь крайне открытая организация, все наши активы, наши акционеры, акционеры акционеров (аффилированные структуры) указаны на сайте Центрального банка, подобная отчетность сдается при регистрации проспекта эмиссии. С другой стороны, множество очень крупных банков по формальному признаку принадлежат нерезидентам. В частности, у "Альфа-банка" учредители учредителей на 85 % – это кипрский офшор. Они владеют российскими фирмами, которым принадлежит банк. А "Альфа-банк" работает с предприятиями атомной отрасли, военно-промышленного комплекса, участвует в международном военно-техническом сотрудничестве и т.п. Можно долго перечислять, это открытая информация. И проблема здесь – не столько в источнике денег, сколько в особенностях нашего бухгалтерского учета.

Средства в банк привлекаются посредством эмиссии – это первоначальное размещение акций банка, например, среди платежеспособных предприятий. При регистрации проспекта эмиссии в Центральном банке выдвигаются очень жесткие требования, в том числе – к акционерам. Зачастую эти требования преодолеваются путем создания специальных фирм, которые выкупают эмиссию. Естественно, на момент регистрации в отчете они и фигурируют. Это – фирмы, у которых шикарные показатели, великолепные нормативы, которые по всем статьям соответствуют требованиям Центрального банка. Они первоначально выкупают эмиссию (акции), а потом перепродают ее российским предприятиям – на вторичном рынке нет столь ужасных ограничений и специальных требований, которые устанавливает Центральный банк.

От того, что не все акционеры банка будут из РАСУ, наша любовь к отрасли не уменьшится. Мы уже давно нетто-кредиторы, и акции – это один из известных способов привлечения денег, не более того.

Вообще очень многие процессы собственности связаны именно с проблемами бухгалтерского учета и проведения первичной эмиссии. В результате немало импортных, по формальным признакам, капиталов – это нормальные российские деньги.

Прокомментируйте, пожалуйста, разговоры об угрозе утечки закрытой информации из-за наличия в банке импортного капитала.

Акционер – любой, американский и не американский – получает ровно ту информацию, которая и так публикуется везде. Мы как акционерное общество обязаны ее везде публиковать. Более того, знали бы вы, сколько органов постоянно запрашивают у нас разнообразную информацию! Я не думаю, что, например, налоговые органы должны знать военные тайны. Поэтому американская шпиономания на почве американского капитала – это детский сад. С другой стороны, банк – это самая зарегулированная коммерческая организация в стране. Столько отчетов, сколько сдают банки, не сдает ни одна другая коммерческая структура. Мы за свой счет – читай, за счет наших клиентов – содержим ненужные для дела подразделения, навязанные нам Центральным банком, а теперь и финансовой разведкой.

Кроме того, нужно понимать, что американский банк – это резидент США, а наш банк – резидент Российской Федерации. А ведь многие наши предприятия оборонных отраслей обслуживаются в дочерних иностранных банках: в "Кредитанштальд", "Коммерц Евразия", дочернем американском банке "Сити-банк Москва". И вопросов это не вызывает. Американского капитала у нас нет, а даже если бы и был, что с того? Для банка это было бы здорово.

Спасибо за содержательный рассказ. Надеемся, взаимопонимание между банком и предприятиями будет углубляться все больше. Успешной вам работы.

С В.В.Романовым беседовали И.Г.Титова и И.В.Шахнович