



## БАНКИ И ПРОИЗВОДСТВО –

### КАК СТАТЬ ПОЛЕЗНЫМИ ДРУГ ДРУГУ?

Общеизвестно, что в России банковская система не соответствует в полной мере требованиям современного индустриального производства. Однако кредитно-финансовые организации – это неотъемлемый элемент любого промышленного производства, особенно на начальном этапе развития бизнеса. Наши эксперты, руководители ведущих российских предприятий электронной промышленности, отвечают на вопрос: какие изменения в российской банковской системе необходимы (законодательные, организационные и пр.), чтобы она в полной мере способствовала развитию отечественного производства?



**А.Василенко**

-----  
Заместитель  
генерального директора  
компании ООО "ЛионТех"

Э тот вопрос актуален и обсуждался уже много раз. Известно, что развитие промышленности заторможено слабо развитой банковской системой. Начинающие производители не имеют возможности взять не только кредит, но даже и лизинг. Это останавливает многих молодых бизнесменов, решившихся открыть свое производство и проработавших бизнес-план. Но нежелание банков и лизинговых компаний идти на риск и выдавать рискованные кредиты тоже понятно.

Только в этом году у нашей компании сорвалось пять сделок с участием лизинговых компаний на общую сумму более миллиона долларов. Это происходило из-за образования замкнутого круга: финансовые клерки не одобряют сделку, если обороты компании составляют меньше 500% лизинговых платежей. А то, что оборудование, приобретаемое по этому лизингу, в 10–20 раз увеличит производительность и в два раза увеличит прибыльность с контрактов покупателя лизинга, в расчет не берется.

Я вижу два пути решения этой проблемы. Во-первых, нужно создать государственный банк или программу кредитования начинающих производств. Во-вторых, наладить систему страхования подобных сделок. Для крупных производителей последняя проблема стоит не так остро – у них есть активы, которые можно предоставить в качестве залога под кредит, и они его получают.

В любом случае нынешняя финансовая система в России не вполне способствует созданию новых производств и развитию конкуренции. Крупные производители имеют значительные преимущества перед начинающими и развивающимися. Я уверен, что ситуация будет меняться в лучшую сторону – ведь проблема озвучена и ее надо решать.



**А.Кузнецов**

-----  
Заместитель  
генерального директора  
по развитию  
ЗАО "НПП "ЭСТО"

Для развития отечественного производства изменений в одной только банковской системе недостаточно. Необходимы изменения также в налоговой

и образовательной системах, т.е. целый комплекс мер. Банки должны получать "дешевые" деньги и кредитовать по льготным ставкам предприятия, которые готовы и хотят использовать оборудование и комплектующие отечественного производства. Такие предприятия должны получать существенные льготы по налогам, по крайней мере на срок кредитования. Нужно стимулировать предприятия оставлять деньги в России. Для нас, производителей сложного технологического оборудования, которое не уступает зарубежным аналогам, это серьезная проблема. Вместо того чтобы помогать существующим заводам с большой научно-производственной и кадровой базой, в стране создаются особые экономические зоны, где эти меры отчасти реализуются. Но нужны не зоны, а условия, которые помогут продвигать на рынке конкурентоспособную продукцию. Ведь сейчас практически все проекты развития производства в наукоемких отраслях убыточны и финансируются исключительно государством. Когда коммерческие банки смогут поддерживать отечественное производство, им потребуются не просто финансисты, а специалисты для объективной оценки проектов, знающие все аспекты производственных процессов. 10–15 лет назад в ведущих технических вузах стали появляться профильные факультеты и курсы по подготовке специалистов-управленцев, но мест, где можно получить опыт на "живом" производстве, от закупки материалов до выхода готовых изделий, очень мало. Вся государственная экономическая политика должна быть направлена на развитие отечественного производства, но ее по существу нет.



**С.Лукачѐв**

-----  
Генеральный директор  
ПК "Альтоника"

Если сравнивать стоимость денег в России и в индустриально развитых странах, то видна колоссальная разница, которая накладывает отпечаток на любые инвестиционные производственные проекты в нашей стране, причем не только в электронной

отрасли. Самый дорогой лизинг в Прибалтике – 6% (при норме 3,5%), остальные кредитные инструменты стоят соответственно. В "старой" Европе банковские ставки еще меньше, а в США деньги раздают чуть ли не даром. Поэтому непонятно, как в России можно создать конкурентное на мировом рынке производство.

Я не финансист и не банкир и не могу сказать, почему при наличии огромных финансовых ресурсов в нашей стране ставки заемных денег находятся на уровне стран третьего мира с высокими рисками. Может быть, это сговор банкиров, а может – что-то еще. Но в любом случае с минимальной ставкой по лизингу на оборудование для сборки печатных плат в 17% (да и то – попробуйте уговорить лизинговую компанию заняться вашими станками) развиваться и оставаться конкурентоспособным предприятием на мировом уровне просто невозможно. Само собой, на предприятиях ВПК и у всех, кто так или иначе "присосался" к заказам с высокой прибылью, таких проблем нет, однако международной конкуренцией они не интересуются.



**В.Макаров**

-----  
Генеральный директор  
NSAB

Со словом "производство" у меня ассоциируются понятия "оборудование" и "выпуск продукции". Оборудование, как правило, выгодно покупать в кредит (лизинг), поскольку это существенно экономит оборотные средства. Программы выпуска продукции иногда требуют больших оборотных средств, чем имеет предприятие. Естественно, напрашивается вывод о гармоничном сотрудничестве промышленных предприятий и банков. Но, к сожалению, эта идиллия на нашем рынке почему-то не очень работает. Многие мои коллеги говорят о недостатках нашей банковской системы в целом, о бюрократических проволочках при получении кредитов и кредитных линий, о незаинтересованности банков в долгосрочных вложениях в венчурные проекты и т.п. Я отчасти разделяю эту точку зрения, но готов ли бизнес к сотрудничеству с банками?

Я знаю относительно крупные российские производственные компании, чей уровень финансового управления и контроля крайне низок, и проблема эта – кадровая. Понятно, что риск при работе с заемным или, тем более, инвестиционным капиталом такого предприятия огромен. Если компания покупает оборудование в лизинг, то, естественно, вопрос его окупаемости важен не только для производственной компании, но и для кредитной организации. На практике же мы видим стоящие линии и, что (как мне кажется) самое удивительное, руководителей, которые находят массу объективных причин этого простоя, не видя проблемы в своем непрофессионализме.

Насколько я знаю, кредиты, лизинг, венчурные проекты – это самые выгодные для банков продукты, которые они с удовольствием (и обоюдной выгодой) реализуют с надежными партнерами из промышленного сектора. Это их хлеб, и конкуренция среди банков в этой сфере растет. Может, проблема все-таки не только в том, что банки плохие? Может, они просто не видят на нашем рынке множества надежных партнеров?

Впрочем, есть еще одна причина, по которой банки не очень дружат с нашим рынком электроники, – эффект масштабирования. Уж очень мы мелкие. И эту "заслугу" я предлагаю всем нам разделить с нашим правительством. Все разговоры о важности инновационных технологий (а производство электроники вроде бы имеет к ним прямое отношение) заканчиваются в лучшем случае ничем, а в худшем – вливанием миллиардов рублей в какие-то фантастические проекты, за которые никто не отчитывается, да и результатов никто не ожидает.

В общем, я бы разделил наш рынок электроники на "реальный" и "нереальный" секторы. В реальном секторе работают люди, читающие сейчас эту статью, а в нереальный – вливают те самые безотчетные миллиарды.

Итак, для того чтобы банки активнее работали с нашими предприятиями и были заинтересованы в развитии сотрудничества, в первую очередь нужны не новые законы, а новые субъекты рынка. Причем они должны быть амбициозными и ответственными, способными генерировать и реализовывать крупномасштабные проекты, которые были бы заметны не только на нашем крошечном рынке, но и на глобальном.



**Е.Матов**

-----  
Генеральный директор  
ООО "АссемРус"

Российские банки живут в рамках общей экономической и финансовой ситуации. Высокая инфляция, цена денег на внутреннем и внешнем рынке, чрезмерные риски при работе с малым и средним бизнесом – все это неотъемлемые характеристики состояния, в котором работает банковская система РФ. В конечном итоге это напрямую отражается, в частности, на развитии рынка производства электроники (да и всего производства тоже).

Для начала производственного бизнеса необходимы инвестиции в основные фонды, сырье, трудовые ресурсы и т.д. На все это нужны финансовые средства, которыми чаще всего компания не располагает в полном объеме. Как правило, выход один – получение кредита. В современных российских реалиях получить кредит малым и средним производственным компаниям, не обладающим активами, которые можно оставить в качестве обеспечения, практически невозможно. Банки крайне неохотно кредитуют столь рискованный бизнес. Если же кредит получен, то его процентная ставка солидарна с уровнем прибыли компаний.

Для изменения этой ситуации необходимо стабильное развитие экономики, низкая инфляция, доверие компаний банкам и, в свою очередь, предсказуемая законодательная база и т.д. Другие методы решения этой проблемы придумать сложно, да и не нужно. В развитых странах модель взаимодействия кредитно-финансовых организаций и промышленных компаний уже давно налажена и эффективно работает.



**Д.Митичев**

-----  
Директор по маркетингу  
ООО "Новые технологии"

На мой взгляд, классическая банковская система не совсем подходит для этих целей. Ведь мы прекрасно знаем,

что решение о кредитовании того или иного предприятия принимает человек. А средне-статистический банкир понятия не имеет, что находится под капотом его личного автомобиля, не говоря уже о высокотехнологичных вещах, название которых порой не выговорить даже подкованному специалисту. Выдавая кредит, любой банк старается получить как можно больше ликвидных активов заемщика в качестве обеспечения гарантий – недвижимость, ценные бумаги, имущество и т.д. Конечно, какой-то "синхрофазотрон" в глазах рядового банкира не имеет абсолютно никакой ценности, хотя иной раз он может быть дороже любой недвижимости. Соответственно, если заемщик и получает какой-то кредит, то его условия будут, мягко говоря, "драконовскими". Но в большинстве случаев кредит вообще не дают, либо же это связано с такими сложностями, что заемщик в итоге откладывает свои идеи до лучших времен. Поэтому более или менее активно у нас развивается лишь бизнес вида "купи-продай". Промышленность же живет в основном

только на госзаказе и всем, что с ним связано. Все идейные частные проекты сделаны, как правило, "на коленке" и не доходят до хорошей коммерческой реализации. Нет ни банков, которые готовы поддержать, ни инвесторов, которые могут понять, ни государства, которое могло бы стать спонсором такого бизнеса. Государственная попытка помощи такому бизнесу должна была быть реализована при помощи фонда "Сколково". Но до сих пор никто не понимает, что там происходит, поэтому "Сколково" стало в народе именем нарицательным – хотели как лучше, а получилось как всегда!

Крупные предприятия сталкиваются примерно с такими же проблемами, но в другом масштабе. Без хорошего контракта, только под бизнес-идею, банки неохотно дают кредиты. Предприятию (как и мелкому и среднему бизнесу, работающему в этом же секторе) приходится полагаться только на свои силы. Самое плохое в этом то, что лучшие умы нашей современности реализуют себя только за границей, где их ценят и стараются всячески заманить

к себе хорошими условиями работы и жизни. Если посмотреть список самых больших компаний мира, то в основном это высокотехнологичные гиганты с историей развития от "гаража" до сегодняшних недостижимых высот.

Я полагаю, что для финансирования высокотехнологичной отрасли промышленности необходим государственный финансовый институт с государственной же поддержкой. Он должен предлагать действительно низкий процент по кредитным ставкам и страховать государство. Бизнес-проекты нужно рассматривать не с точки зрения возможности его провала, а с точки зрения его инновационности и полезности для государства и общества в целом. Государство должно выступать инвестором таких проектов. С развитием мелкого и среднего бизнеса будет повышаться средний уровень образования граждан, уменьшится отток "мозгов" за границу и повысится налоговая база страны. Эти деньги и риски со временем будут многократно покрыты. Пока государство этого не поймет, банковская система не заработает. ●

## НОВЫЕ КНИГИ ИЗДАТЕЛЬСТВА "ТЕХНОСФЕРА"



Цена 370 руб.

### НЕОБЫЧНЫЕ ИЗОБРЕТЕНИЯ. ОТ ВСЕЛЕННОЙ ДО АТОМА

Соколов Д.Ю.

М.: ТЕХНОСФЕРА, 2013. – 144 с. + 14 с. цв. вкл.  
ISBN 978-5-94836-358-5

Издание осуществлено при поддержке  
ОАО "Информационные спутниковые  
системы" им. акад. М.Ф. Решетнева

*В этой книге говорится о том, что окружающий нас мир создан благодаря изобретательской деятельности природы и человека. Космос, Земля и сама жизнь, многие произведения литературы, живописи, музыки и кинематографа, способы разрешения критических ситуаций – все это можно рассматривать как изобретения. Автор показывает схожесть многих художественных и изобретательских методик. В книге рассказано о великих путешественниках, которые и стали великими благодаря своим изобретательским способностям.*

*Книга основана на 25-летней работе автора в области создания и защиты интеллектуальной собственности, а также на лекциях и семинарах для школьников, студентов, изобретателей, патентных работников, руководителей и чиновников. Книга может быть полезна студентам вузов и школьникам старших классов для самостоятельного изучения основ изобретательской деятельности, а также может заинтересовать широкий круг читателей с нестандартным мышлением.*

*В приложениях приведены универсальные шаблоны для самостоятельной подготовки заявок на изобретения.*

#### КАК ЗАКАЗАТЬ НАШИ КНИГИ?

✉ 125319 Москва, а/я 91; ☎ (495) 956-3346, 234-0110; [knigi@technosphaera.ru](mailto:knigi@technosphaera.ru), [sales@technosphaera.ru](mailto:sales@technosphaera.ru)



ГРУППА КОМПАНИЙ

ЭЛЕКТРОННОЕ СПЕЦИАЛЬНОЕ  
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Закрытое акционерное общество  
«Научно-производственное предприятие  
«Электронное специальное  
технологическое оборудование»

124460, г. Москва, Зеленоград,  
проезд 4806, д. 4, стр. 1  
тел.: (499) 479-7724, факс: (499) 479-1239  
info@nppesto.ru www.nppesto.ru

## ОРГАНИЗАЦИЯ ПОСТАВОК

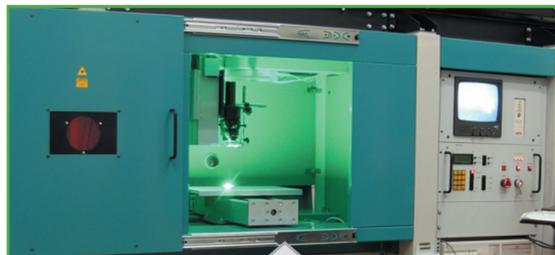
как отдельных единиц  
зарубежного технологического  
оборудования, так и комплексных  
законченных технологий «под ключ»



▲ Диффузионные печи  
серии 2400, 2600 и 2800



Комплексная и частичная модернизация российского и  
зарубежного технологического оборудования  
любой сложности



Разработка и производство технологического  
оборудования (лазерное, вакуумное, сборочное,  
нестандартное) и внедрение технологий



Сервисное обслуживание российского и зарубежного  
технологического оборудования любой сложности



Обучение специалистов заказчика  
Технологический аудит производства  
Проектирование и строительство производств  
микроэлектроники