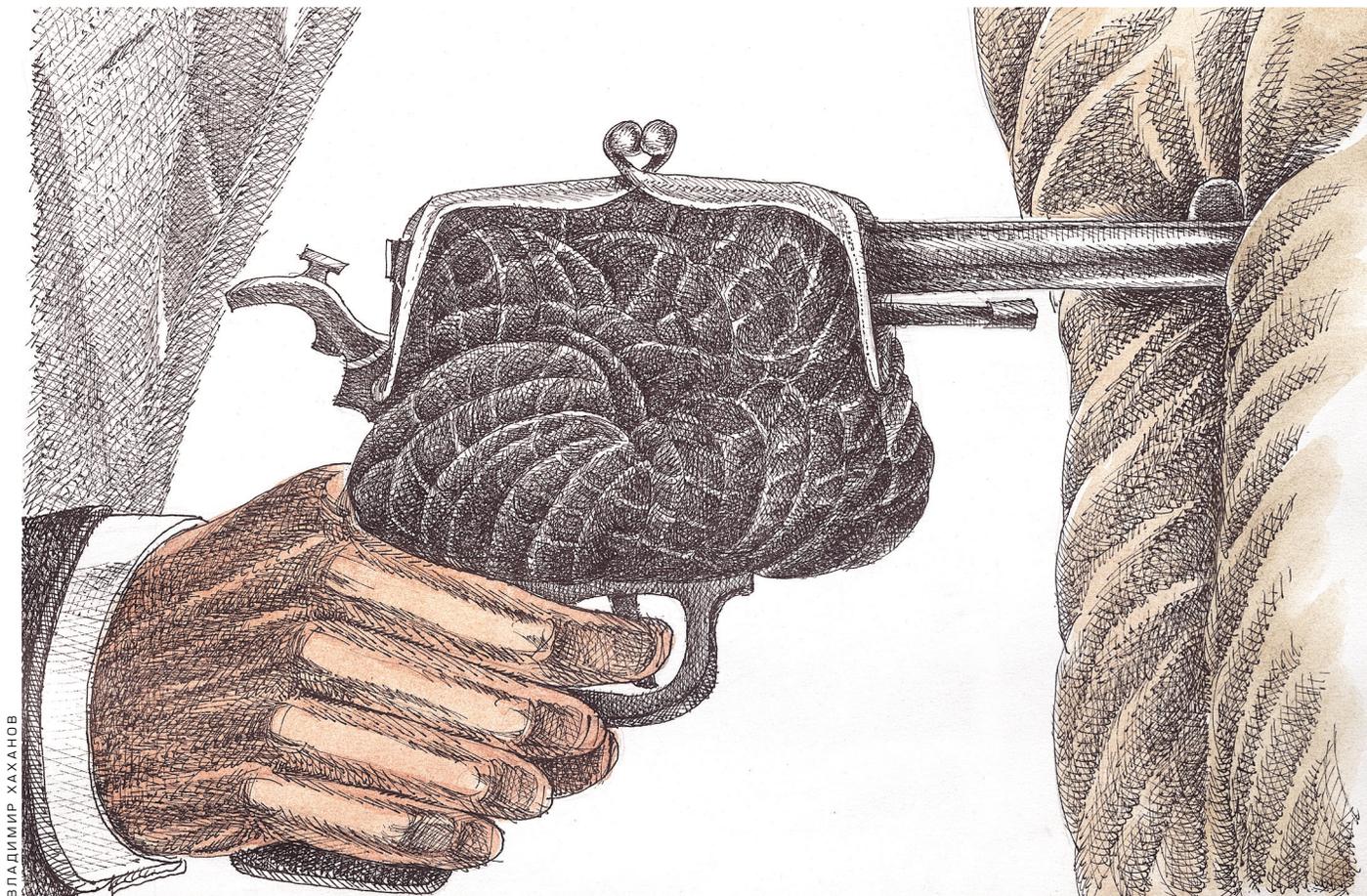


Основные фонды большинства российских предприятий безнадежно устарели. Износ машин и оборудования в ряде отраслей достигает 60-70%. Себестоимость продукции растет, но спрос на нее на внутреннем рынке падает. У предприятий нет ни собственных средств для обновления основных фондов, ни возможности получить длинные банковские кредиты.

Александр ТРУШИН

Время и деньги



ВЛАДИМИР ХАХАНОВ

Все работают, но никто не зарабатывает

Регулярные опросы руководителей предприятий, проводимые Институтом экономики переходного периода (ИЭПП), уже третий месяц подряд показывают негативные тенденции в российской экономике. По официальным данным, в октябре рост промышленного производства составил 5,2% по сравнению с октябрём 2004-го. Однако за три квартала нынешнего года промышленность наша увеличила выпуск продукции всего лишь на 4%. Но самое главное: спрос на продукцию российских предприятий начинает сокращаться. В октябре этот факт отметило больше половины из 799 опрошенных ИЭПП руководите-

лей российских компаний.

По данным из других источников, платежеспособный спрос населения с начала 2005 года вырос на 11%. В то же время ввоз импортных товаров массового потребления увеличился на 10%. Что осталось на продукцию отечественных производителей, каждый может сосчитать.

Дмитрий Авдиенко, директор по развитию ВЦИОМа: «Жители нашей страны традиционно предпочитают пищевые продукты отечественного производства. Но при этом не принимают во внимание, что многие пищевые производства и российские бренды принадлежат иностранным компаниям. А крупные мясоперерабатывающие комбина-

ты, к примеру, работают в основном на импортном сырье. Россияне предпочли бы пользоваться услугами иностранных финансовых институтов, если бы у них была такая возможность, а зарубежная бытовая техника уже сегодня вне конкуренции. Одна из главных причин таких предпочтений — выгодное, по мнению потребителя, соотношение цены и качества. Наши товары повседневного спроса зачастую проигрывают в качестве и практически потеряли преимущество в цене по сравнению с импортными за счет «утяжеления» рубля.

Но вернемся к опросу ИЭПП. Темпы роста спроса на отечественную продукцию в октябре оказались самыми низкими после

МАШИНЫ И ОБОРУДОВАНИЕ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТОРГОВЛЕ ИЗНОШЕНЫ ДО ПРЕДЕЛА**Степень износа основных фондов организаций по отраслям экономики¹⁾
(на начало года, в процентах)**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
все основные фонды ²⁾	38,6	39,4	40,6	42,2	41,9	42,4	45,8	47,9	49,5	43,8
из них по основному виду деятельности:										
промышленные организации — всего	46,2	48,5	50,5	52,4	52,9	52,4	51,5	52,9	52,9	51,4
из них:										
здания, сооружения и передаточные устройства	39,2	41,0	42,3	44,1	44,8	44,3	44,6	47,5	48,1	47,0
здания	28,7	30,3	31,4	32,5	33,1	32,7	32,4	32,7	32,0	30,3
сооружения ³⁾	46,7	49,2	52,2	53,6	54,0	53,9	53,9	55,5	56,5	56,0
передаточные устройства	51,6	53,0	-	-	-	-	-	-	-	-
машины и оборудование	62,9	64,8	66,2	68,4	68,1	66,5	62,7	61,9	60,8	58,6
транспортные средства	46,8	50,1	51,6	54,4	56,5	51,8	49,0	49,4	51,3	51,6
сельскохозяйственные организации — всего	37,6	41,1	43,7	46,9	48,8	50,4	50,8	50,4	49,0	46,5
из них:										
здания, сооружения и передаточные устройства	35,9	38,7	41,2	43,6	45,6	47,7	49,0	50,0	50,4	48,4
здания	34,7	37,1	39,6	41,6	43,6	45,4	46,5	47,3	47,5	44,9
сооружения ³⁾	37,6	41,3	44,2	47,1	49,4	51,9	53,5	55,0	55,7	56,7
передаточные устройства	40,9	44,3	-	-	-	-	-	-	-	-
машины и оборудование	51,2	56,6	59,6	64,4	66,9	67,9	66,4	62,1	56,0	51,0
транспортные средства	47,3	51,9	55,7	60,4	63,6	64,7	64,5	63,2	60,4	58,0
строительные организации — всего	37,0	37,4	37,9	35,6	40,7	44,6	44,7	43,9	43,9	37,2
из них:										
здания, сооружения и передаточные устройства	27,9	26,2	25,1	23,0	27,3	33,5	34,8	35,9	35,1	28,3
здания	29,3	31,6	31,2	30,7	33,9	34,4	34,8	33,7	32,4	25,7
сооружения ³⁾	25,9	20,9	20,4	17,2	20,7	32,4	34,9	41,1	41,1	30,9
передаточные устройства	47,6	49,4	-	-	-	-	-	-	-	-
машины и оборудование	60,8	64,6	67,5	65,5	65,3	62,1	57,0	50,5	50,1	48,0
транспортные средства	51,3	54,0	54,8	55,1	57,4	56,3	52,2	50,7	50,6	47,4
транспортные организации — всего	40,1	41,4	43,6	44,3	45,0	47,8	51,7	54,1	57,8	21,0 ⁴⁾
из них:										
здания, сооружения и передаточные устройства	34,7	36,4	36,6	38,1	41,1	43,9	47,4	49,7	52,6	16,4
здания	33,0	33,8	35,7	34,6	36,9	36,9	36,5	40,3	41,3	14,8
сооружения ³⁾	33,4	35,4	36,7	38,6	41,5	44,4	48,6	50,8	54,0	16,6
передаточные устройства	49,4	51,2	-	-	-	-	-	-	-	-
машины и оборудование	60,7	63,0	64,6	64,1	64,1	62,4	56,5	54,3	55,0	34,6
транспортные средства	42,3	44,0	52,4	54,0	57,3	59,2	62,4	64,5	70,3	27,7
организации торговли и общественного питания — всего	33,6	33,5	37,8	39,7	41,4	38,1	32,2	28,9	27,7	56,2
из них:										
здания, сооружения и передаточные устройства	31,6	31,4	35,9	38,4	39,9	38,3	32,4	28,9	24,4	54,3
здания	31,2	30,7	35,3	37,9	39,4	37,9	32,4	29,2	24,0	29,3
сооружения ³⁾	36,6	41,9	44,7	45,9	45,2	41,5	32,2	26,9	26,4	55,9
передаточные устройства	44,5	47,9	-	-	-	-	-	-	-	-
машины и оборудование	50,0	48,7	50,1	46,5	48,4	37,5	32,0	29,0	31,4	71,0
транспортные средства	48,8	39,4	41,8	43,4	44,5	39,6	33,8	30,6	30,8	30,6

1) По крупным и средним коммерческим организациям.

2) До 2004 г. — по основному виду деятельности

3) С 1996 г. передаточные устройства учитываются в составе сооружений.

4) Уменьшение степени износа основных фондов связано с массовой передачей МПС России организации ОАО «Российские железные дороги» основных фондов, износ на которые начинает начисляться в соответствии с порядком бухгалтерского учета, исходя из их рыночной стоимости на момент передачи, без учета ранее начисленного износа.

1998 года. Абсолютное снижение продаж зарегистрировано в топливной, химической, нефтехимической, машиностроительной и пищевой промышленности. Ухудшается финансово-экономическое положение предприятий. В октябре этот факт отметили 55% руководителей — самый высокий показатель после 1995 года. И как следствие — останавливается рост заработной платы, специалисты уходят с предприятий. Недостаток кадров в октябре отметили 17% директоров — это тоже рекордный показатель с 1995 года. Близкие данные по кадровой обеспеченности были только в 2000 году,

но тогда наша промышленность активно поднималась на волне импортозамещения.

Сейчас ситуация прямо противоположная. И последнее: в 2005 году предприятия опять

ЧТО ПРОИСХОДИТ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ
Опрос 799 директоров в октябре 2005 года (в % к числу ответивших, ответы взвешивались по численности занятых на предприятии)

	Вырос	Не изменился	Снизился	Ответа нет	баланс
Объем производства	39	43	18	0	+21
Занятость на предприятии	12	71	17	0	(-5)
Платежеспособный спрос	14	70	15	1	(-1)
Цена на вашу продукцию	20	76	3	1	+17
Себестоимость продукции	36	56	7	1	+29
Реальная прибыль	20	49	23	8	(-3)
Запасы готовой продукции	11	57	28	4	(-17)

(Данные ИЗПП)

столкнулись с недостатком оборотных средств. Пусть не так остро, как в 1996-м, когда это мешало развитию 80% предприятий. Но 50% в нынешнем году, после экономического подъема, — это много.

Моя бабушка, глядя на то, что происходило в стране в начале 80-х годов прошлого века, удивлялась: «Как же так: все работают, работают, но никто не зарабатывает...» Парадокс нынешней российской экономики: ВВП растет, пусть и не так быстро, как хотелось бы, государство богатеет не по дням, а по часам, все предприятия работают — но денег у них нет.

Посмотрите таблицу на стр. 17. Объемы производства растут (+21%), цены на продукцию растут (+17), запасы готовой продукции сокращаются (-17). А реальная прибыль предприятий падает (-3). Таким образом, налицо тревожные сигналы будущего резкого торможения российской экономики. На предприятиях растут себестоимость продукции и цены, сокращается персонал и спрос на продукцию. Объемы производства увеличиваются, но — только в рублях. Физические же объемы выпуска продукции, на оборот, сокращаются. Предприятия всех от-

раслей, кроме металлургической и пищевой, в октябре снизили планы выпуска продукции по сравнению с сентябрем.

Замкнутый круг

Видя, как наши предприятия проигрывают конкуренцию импорту, можно сколько угодно кивать на укрепление рубля, но надо признать и другое: главная причина проигрыша не в этом. Укрепление рубля выгодно для импортеров, потому что снижает цену зарубежной продукции. Но наши товары проигрывают и в качестве, потому что делаются на старом оборудовании, изношенном как морально, так и физически. Процесс обновления основных фондов предприятий в промышленном секторе начался в 2000 году, и в 2001-м износ был даже чуть ниже 50%, а потом опять начал расти (см. таблицу на стр. 19). Рост себестоимости продукции вызван главным образом старением основных фондов — увеличиваются затраты на обслуживание и ремонт машин и оборудования.

Действительно ли у предприятий нет денег? Вот что говорит **Сергей Цухло, заведующий лабораторией конъюнктурных опросов ИЭПП**: «Похоже, что так. С одной

стороны, банковские кредиты предприятиям сейчас вполне доступны. В нефтехимической отрасли это отмечают 80% руководителей. Даже в легкой промышленности у половины директоров нет проблем, где взять деньги. Но проблема в том, как их используют. Мы уже третий год подряд спрашиваем об этом руководителей. И вот результат: банковские кредиты идут в основном на пополнение оборотных средств. Причем это, как правило, кредиты короткие и под высокий процент».

Сергей Цухло: «Предприятия сами не рискуют брать длинные кредиты. А банки их просто не дают. Не та обстановка у нас, чтобы вкладываться в модернизацию предприятий. По многим соображениям: и экономическим, и политическим. И менталитет не тот. И потерять все это можно легко. И думаю, что большинство директоров предприятий и банкиров это понимают». Другими словами, предприятия попали в замкнутый круг. Продажи сокращаются, своих денег на обновление основных фондов нет, с устаревшими основными фондами предприятия не могут ни получить длинные банковские кредиты, ни выйти на фондовый рынок, основные фонды стареют, предприятия

На высокие таможенные пошлины и дороговизну банковских ресурсов жаловалось большинство предпринимателей, ответивших на вопросы журнала «ВЕСТИ»:

Каков процент износа оборудования на вашем предприятии и что мешает найти средства на обновление основных фондов?

Валентин Махонин, гендиректор волгоградского «Народного предприятия «Конфил» (кондитерское производство):

«На 1 января 2005 года износ основных фондов составил 21%. Банки выступают единственными инвесторами, но при существующей ставке обратиться к ним невыгодно. Нам предлагали взять кредит на пять лет: миллион взял — миллион четыреста верни. Какой смысл направлять прибыль на погашение кредита на развитие, если ее можно сразу вкладывать в производство? Можно было бы привлечь зарубежных инвесторов, но серьезные инвесторы в Россию не идут, а те, кто идет, вызывают сомнение — не бандиты ли?»

Игорь Соболев, гендиректор краснодарского МАО «Седин» (станкостроение):

«Около 70%. Старья действительно много, меняем одну единицу, из строя выходит десять. Инвесторов нет, а банки выдают кредит по очень высокой процентной ставке. Например, сейчас хотим взять 50 млн. руб. в кредит, условия кабальные. За копейки можно потерять большой кусок собственности. В России очень сложный инвестиционный климат».

Александр Миллер, директор красноярского ООО «Спецсервис» (высокоточная металлообработка):

«Износ оборудования — 60-65%. Найти деньги на обновление мешает крайняя незащищенность от недобросовестных конкурентов, которые пытаются ослабить компанию, а государство никак предпринимателю в этой ситуации не помогает. Производственнику опасно брать кредит в банке на быстрое обновление фондов. Почему? Взяв кредит, он становится очень незащищенным от нападков конкурентов, так как риски не вернуть кредит очень

высоки. Конкуренты понимают, что с новым, более производительным оборудованием он их обойдет в качестве и цене продукции. Приходится для обновления дорогостоящего оборудования, станков постепенно накапливать средства из прибыли. Этого явно недостаточно для быстрого и эффективного технологического перевооружения».

Николай Грешилов, гендиректор курской корпорации ГРИНН, завод «ГРИНН-Пластик» (производство полипропиленовой пленки):

«Завод «ГРИНН-Пластик» был открыт 3 февраля 2005 года. Естественно, все оборудованное, установленное на нем, абсолютно новое, высокотехнологичное. Чтобы запустить этот завод, я три года искал длинные деньги. Под гарантии страховой компании «Кафас» французское правительство выделило целевые деньги Сбербанку под закупку необходимого оборудования. Сбербанк, в свою очередь, кредитовал эти деньги корпорации «ГРИНН» под залог имущества. Так, благодаря своим личным пробивным способностям мне удалось воплотить в жизнь идею запуска уникального для России производства. В Китае, насколько я знаю, кредиты выдаются просто под хорошую идею и без гарантий и залога. В России, к сожалению, этого нет. Кроме того, в Китае предприниматель освобождается от всех налогов на период окупаемости проекта. Очень важный нюанс, который, к сожалению, тоже отсутствует в России. «ГРИНН-Пластик» освобожден от налога на имущество на весь период окупаемости проекта — такое решение было принято губернатором Курской области Александром Михайловым».

Дмитрий Савенков, гендиректор нижегородского ЗАО «Мотор-Супер» (производство автокомпонентов):

«Примерно 25%. Вообще это неоднозначный вопрос, потому что сложно со-

выпускают продукцию низкого качества, мы проигрываем импорту конкуренцию на внутреннем рынке. И так до бесконечности?

Александр Шамрай, эксперт Национального института системных исследований проблем предпринимательства (НИСИПП): «Еще недавно мы могли бы вырваться из этого замкнутого круга. В 1990-х годах, во время спада производства, основные фонды были недозагружены. Сейчас ресурс экстенсивного развития фактически исчерпан. Кроме того, оборудование устарело морально, оно не отвечает современным технологическим потребностям. Но сейчас серьезное беспокойство вызывает и физическое старение основных фондов. Средний возраст оборудования в два-три раза превышает аналогичные показатели в развитых странах. Износ оборудования с каждым годом все увеличивается — нет расширенного воспроизводства основных фондов».

Короткие деньги

Было бы неправильно сказать, что российские банки совсем не выдают длинных кредитов. Выдают. Но очень немного. И тому есть несколько причин. Первая — отсут-

ствие у большинства банков денег населения. Здесь любой читатель может подтвердить мои слова. Какие банки работают с розницей? Сбербанк, Внешторгбанк, Альфа-банк, Банк Москвы... А дальше если кто и вспомнится, то не иначе как с трудом.

Вообще-то в мире самыми длинными ресурсами обладают пенсионные фонды. Что с российским фондом, знают все. Ему далеко до того, чтобы инвестировать средства в предприятия на длительный срок. У нас почти все пенсионные деньги сосредоточены, как известно, во Внешэкономбанке, и того обязали на эти деньги покупать только государственные облигации.

В самих российских банках процедура кредитования очень сложная — риски велики. К тому же сотрудников кредитных отделов мало, потому что специалистов по риск-менеджменту в наших экономических вузах начали готовить только четыре года назад.

Чем крупнее банк, тем более жесткие требования он предъявляет к заемщикам. От них требуют как минимум прозрачности, грамотного менеджмента, отчетности по международным стандартам и чтобы она была аудирована признанными междуна-

родными аудиторами. И смотрят — опять же! — на финансово-экономическое состояние, в том числе и на те же основные фонды предприятия. Сколько предприятий в России вполне отвечают таким требованиям? Вопрос риторический.

А если предприятие не отвечает этим требованиям, то обращается в банк, где не будут столь пристально смотреть на отчетность и на образование менеджеров. Денег дадут, но на очень короткий срок и они будут очень дорогими (порядка 20%). В итоге длинные кредиты составляют только лишь 3-4% от общей кредитной массы — об этом говорит **Анатолий Милюков, исполнительный вице-президент Ассоциации Российских банков** (см. стр. 23)

Кроме банков, есть у нас еще фондовый рынок. В 2001 году на РТС и ММВБ открылась торговля облигациями предприятий второго и третьего эшелона. По словам **Якова Яковлева, аналитика банка «Зенит»**, сейчас на ММВБ торгуются 208 выпусков облигаций, не относящихся к «голубым фишкам», на общую сумму 2,7 млрд. руб. Число же эмитентов меньше 200, потому что ряд предприятий выпускал обли-

здать методику подсчета. У нас на предприятии четыре цеха, выпускающих одинаковый объем продукции. Из них в двух — старое оборудование, имеющее практически нулевую остаточную стоимость. Понятно, что это оборудование уже неоднократно переезжало и ремонтировалось. У бухгалтерии постоянно возникает вопрос: как его учитывать? А еще в двух цехах — новое оборудование. При этом в одном из них — новейшее немецкое, аналогичное есть всего на двух предприятиях в мире, в США и Китае. Поэтому и подсчитать процент износа довольно непросто. С точки зрения стоимости основных фондов компании, получается, что у нас износ вообще 2%. А обновлению основных фондов мешает ситуация в банковской и межбанковской среде. Найти деньги под оборот — не проблема. Тем более для нас — мы 15 лет на рынке. Но найти деньги на большой срок сложнее. Хорошо, что развит рынок лизинговых услуг. С одной стороны — платишь проценты, с другой — включаешь их в себестоимость. А в целом производственнику просто с улицы прийти в банк и попросить деньги на большой срок под проект, помоему, немислимо. Многие проблемы исчезнут, когда начнем сдавать налоговые отчеты еще и по международной системе финансовой отчетности. Мы в ближайшее время планируем это сделать».

Александр Антошин, управляющий директор нижегородского ОАО «Завод им. Тарасова» (производство автокомпонентов):

«Более 40% оборудования на заводе — старше 20 лет. Обновлению основных фондов мешают два взаимосвязанных экономических обстоятельства: первое — отсутствие постоянного прогнозируемого спроса на комплектующие со стороны отечественной автомобильной промышленности, второе — невозможность получить высокую прибыль в связи с тем, что автозаводы согласны брать комплектующие только по минимальной цене».

Сергей Пляскин, коммерческий директор компании «Сормовский хлеб»: «Около 30%. Это очень мало для нашей отрасли, так как в среднем у российских хлебопекарей показатель износа — 60-70%. Средства для модернизации мы берем из прибыли организации, с банковскими кредитами стараемся не связываться, так как это очень дорогие деньги. Так что обновлять фонды нам ничто не мешает — главное, что руководители компании готовы вкладывать прибыль в развитие».

Анатолий Фарафонов, гендиректор оренбургского автоцентра «КамАЗ»:

«70% износа. Мешают условия кредитования: требование поручительства, залогов. Процентная ставка для промышленных предприятий — 16-17% — очень высокая».

Владимир Калинин, гендиректор оренбургского ОАО «Ореншаль» (легкая промышленность):

«60%. В производстве используется дорогостоящее импортное оборудование, которое отечественных аналогов не имеет. Чтобы его обновить, нужны кредиты на длительный срок и с низкими процентными ставками».

Александр Спирин, гендиректор пермского ЗАО «Экомаг» (производство удобрений):

«По нашим законам, все инвестирование должно происходить только из прибыли, эти затраты не входят в уменьшение налогооблагаемой базы. Если государство хочет стимулировать обновление основных средств, оно должно как-то помогать процессу инвестирования в производство. Вторая проблема — местного характера. Сегодня из Соликамска ушли все иностранные инвесторы. А иностранные инвестиции как раз в первую очередь направлены на обновление основных фондов».

Анатолий Галкин, первый зам. исполнительного директора пермского ОАО «Губахинский кокс»:

«Около 50%. Для предприятия на данном этапе это нормально, так как производство кокса восстановлено лишь несколько лет назад. Сегодня мы обновляем наши основные средства регулярно. Так, на предприятии ведется реконструкция углеподготовительного цеха, капитальный ремонт второй коксовой батареи, строится экологическое производство — установка по очистке аммиака. Только на последнюю цель в этом году мы израсходовали 140 млн. руб. Так что особых проблем с восстановлением основных фондов на нашем предприятии сегодня нет».

Аркадий Филимонов, гендиректор ставропольского ОАО «Завод синтетических корундов «Монокристалл»:

«Процент износа оборудования мы поддерживаем на уровне требований мирового рынка. Если появляется необходимость, то сразу обновляем. Руководство концерна «Энергомера», куда входит наш завод, поставило задачу: удерживать издержки производства на уровне китайских. И пока мы с этим справляемся. Но при этом государство своему предпринимателю возводит

гации дважды или трижды, как, например, «МегаФон» или «ЮТК». Но 200 предприятий — это всего лишь около 2% от общего числа средних предприятий в стране.

У нас в стране есть рынок. Но особый. Это не рынок покупателя, а рынок продавца. На этом рынке клиент всегда неправ. И банковский сектор — не исключение. Другое дело — российские «голубые фишки». Вот они могут выбирать, где, когда и у кого брать кредиты. У них все в порядке и с отчетностью, и с менеджментом, и с прозрачностью. Как говорит Иосиф Бакалейник, вице-президент «Суал-холдинга», для крупных российских предприятий началась «совсем другая жизнь». «Квалифицированные заемщики» фактически сами могут выбирать, у кого брать деньги. И, как отмечает главный экономист Управления стратегического планирования Сбербанка России **Игорь Поляченко** (см. стр. 24), такие предприятия все больше склоняются к заимствованию средств на рынке IPO.

Здесь надо напомнить, что в ноябре министр экономического развития и торговли Герман Греф объявил: в 2006 году на девять месяцев будут снижены таможенные

барьеры. Например, на таможне. Все перестраховываются. Нам неоднократно приходилось помогать специалистам таможни в классифицировании новой группы наших товаров, идущих на экспорт. Если мы покупаем оборудование, которое в России не смогут производить и через 30 лет, то почему нас заставляют платить 20% пошлины на ввоз? Мы же привозим лучшее за свои деньги в родную страну. Оно будет работать на Россию (на налоги и социальную сферу), на имидж страны, конкурентоспособной в сфере самых передовых технологий. А потому приветствуем ожидающиеся в 2006 году изменения в Таможенный кодекс РФ. ».

Александр Казаков, председатель правления ставропольского сельскохозяйственного СПКК «Штурм»:

«По мере возможности обновляем основные фонды, износ которых достигает 50%, но мешает низкая закупочная цена на пшеницу и постоянно растущие цены на ГСМ, то есть фактически отсутствие взвешенной государственной политики в области сельского хозяйства. По большому счету, широко объявленные государственные интервенции на зерновом рынке прошли мимо крестьянина».

Виктор Васильев, гендиректор томского ООО «Сибирский машиностроитель»:

«Износ основных фондов — 60%, мешают их замене высокие таможенные пошлины. Раньше станки с ЧПУ получали с Ивановского завода, сейчас отечественное станкостроение не поставляет на рынок конкурентоспособного оборудования, поэтому приходится покупать за границей. Мы могли бы выйти на мировой рынок со своей продукцией, но для этого необходимо купить пять станков из Германии стоимостью 4,7 млн. евро каждый. Сумма не очень большая, но на деле она практически удваивается: таможенная пошлина — 2 млн. евро за станок, лизинг — еще 2 млн. евро за станок. Очень надеюсь, что Дума все же примет закон по таможенным пошлинам, которые сдерживают развитие нашего производства».

Владимир Потапов, гендиректор ульяновской Средневолжской промышленной компании (машиностроение):

«Из 120 единиц оборудования предприятия в XXI веке приобретены лишь три! Износ основных фондов Средневолжской промышленной компании — 70%. У нас нет возможности обновить парк кардинально. В 2004 го-

НА ЧТО ПРЕДПРИЯТИЯ ИСПОЛЬЗУЮТ БАНКОВСКИЕ КРЕДИТЫ

(в % к числу ответивших, ответы взвешивались по численности занятых на предприятии)

	2003	2004	2005
НИОКР, know-how, покупка лицензий	2	6	6
переоборудование производства	22	31	36
расширение производства	13	23	24
пополнение оборотных средств	66	68	70
организация сбыта	2	1	2
выплата зарплат	27	27	22
выполнение экспортных контрактов	8	7	11
погашение долга перед другим банком	6	9	7
погашение задолженности перед поставщиками	14	9	11
другое (как правило — кредитов нет)	12	8	10

КАК ИЗМЕНИТСЯ СИТУАЦИЯ В БЛИЖАЙШИЕ 2-3 МЕСЯЦА

(в % к числу ответивших, ответы взвешивались по численности занятых на предприятии)

	Вырастет	Не изменится	Снизится	Нет ответа	Баланс
Объем производства	36	50	14	0	+22
Занятость на предприятии	10	69	21	0	(-11)
Платежеспособный спрос	18	61	19	0	(-1)
Цена на вашу продукцию	18	77	4	1	+14
Себестоимость продукции	43	46	8	3	+35
Реальная прибыль	26	40	27	7	(-1)
Запасы готовой продукции	13	53	29	5	(-16)

(Данные ИЭПП)

ду в полтора раза выросла стоимость металла, а в структуре себестоимости грузоподъемных механизмов с ручным управлением, которые мы производим, металл составляет 40%. Мы смогли поднять цены лишь на 10-15%, потому что иначе не выдержим конкуренции с производителем из Западной Европы и Китая. На закупку сырья, оплату энергоресурсов уходит большая часть средств — на обновление основных фондов не остается ничего. Плохо, что у государства нет внятной политики в области машиностроения. Недавно было объявлено, что импорт высокотехнологичного оборудования станет осуществляться в льготном режиме. Если в этом перечне окажется оборудование для машиностроения, в особенности для станкостроения, это будет первым шагом в нужном направлении».

Владимир Рыжих, гендиректор ульяновской агрофирмы «Заволжское»: «Износ техники высок: по комбайнам — 70%, по тракторам и автомобилям — почти 100%. Наши механизмы прослужат два, от силы три года. Затем придется менять. Что я и планирую постепенно сделать, используя лизинг. Лизинговых компаний сейчас много, и они предлагают вполне приемлемые условия: и длительные сроки, и платежи в рублях, и первый взнос в 10-20% от общей суммы. Все это выполнимо. Так что препятствием для обновления основных фондов для тех, кто работает на земле, может стать лишь отсутствие кредитной истории и пренебрежение современными методами хозяйствования».

Валерий Савотченко, исполнительный директор ульяновского самолетостроительного завода «Авиастар СП»:

«Основные фонды завода не обновлялись не менее 15 лет, износ оборудования по бухгалтерскому учету составляет 69%, фактический — около 90%. Обновить фонды не представляется возможным по множеству причин, среди них есть как внешние, например высокий налог на имущество предприятия и отсутствие у нас льготы, так и внутренние, отраслевые: у правительства нет четкой, на три-четыре года, инновационной политики в самолетостроении. Как следствие, представители собственника и правления завода не могут эффективно работать по целому ряду направлений, таких как использование амортизационного фонда предприятия, прибыли, остающейся в распоряжении собственника».

ХИМИЯ, МАШИНОСТРОЕНИЕ И НЕФТЯНКА — САМЫЕ ОТСТАЛЫЕ ОТРАСЛИ**Степень износа основных фондов по отраслям промышленности*****(на конец года, в процентах)**

Год	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Вся промышленность	25,7	30,5	36,2	41,7	46,4	47,5	49,8	51,6	52,9	51,9	51,3	49,9	52,9	51,4
Электроэнергетика	23,2	27,1	31,6	35,6	40,6	44,2	47,5	48,3	49,4	50,4	51,6	52,9	57,3	57,8
Топливная промышленность	34,7	38,8	43,4	46,3	46,7	50,1	51,6	53,6	54,7	52,6	50,2	46,0	52,6	50,7
Нефтедобывающая	52,1	54,7	56,6	57,0	55,2	52,3	46,7	54,8	53,1
Нефтеперерабатывающая	63,3	62,8	63,7	59,9	59,8	55,9	52,5	47,0	43,1
Газовая	44,1	45,8	47,8	50,0	22,8	23,7	24,2	29,6	27,9
Угольная	38,7	39,5	39,9	43,6	44,3	42,9	44,8	46,2	44,8
Черная металлургия	25,8	31,3	38,0	44,8	50,1	45,2	48,1	50,2	53,1	53,0	53,5	53,6	51,0	49,3
Цветная металлургия	29,9	33,6	37,8	42,5	46,9	47	48,3	49,2	52,0	49,1	44,5	44,8	45,0	43,1
Химическая и нефтехимическая промышленность	22,1	28,1	35,8	44,8	56,3	55,6	59,9	61,2	62,6	60,9	60,2	58,3	57,0	53,5
Машиностроение и металлообработка	25,3	29,5	34,4	41,1	47,5	46,5	48,7	51,1	53,2	53,3	55,3	54,3	54,8	52,8
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	29,3	33,6	38,5	44,3	48,3	48,4	50,5	53,3	55,2	51,6	48,7	45,7	44,9	43,1
Промышленность строительных материалов	24,7	29,2	34,5	40,7	42,1	44,7	48,4	50,7	53,6	54,2	53,7	52,6	51,7	47,2
Легкая промышленность	25,1	28,7	32,8	37,4	40,2	45,9	50,5	53,7	54,9	55,7	54,2	50,9	48,8	46,4
Пищевая промышленность	25,7	31,6	38,9	40,5	40,7	36,7	38,7	46,5	44,5	39,9	38,3	35,9	35,7	33,5

* По крупным и средним коммерческим организациям. До 2003 г. — по основному виду деятельности.

пошлины на ввоз импортных машин и оборудования по 635 наименованиям. Список такого оборудования пока не объявлен. Кто его получит — тоже неизвестно. И, по мнению **Михаила Задорнова, президента-председателя ЗАО «Внешторг-банк Розничные услуги»**, срок для таможенного «окна» уж очень маленький. Проекты реконструкции предприятий тянутся годами.

Без гарантий

Понятно, что проблем с кредитами на обновление основных фондов не испытывают только крупнейшие российские предприятия. Чего нельзя сказать о тысячах средних и сотнях тысяч малых предприятий. В России нет системы государственной поддержки кредитов, особенно — длинных.

Не мы первые столкнулись с этой проблемой. Японцы нашли очень простое решение. У них, как известно, есть шесть крупнейших корпораций — «дзайбацу», но примерно половину японского ВВП дают небольшие предприятия, где работает 10–15 человек. Как правило, именно на таких предприятиях создают небольшие узлы, детали для компьютеров, автомобилей, офисной и бытовой техники и т.д. — все, что продается потом под известными во всем мире брендами. (Попутно заметим, что именно так организовано производство и на американском «Боинге»).

Малые японские предприятия могут в японских же банках брать кредиты на обновление основных фондов под 0,9% годовых. Процентную ставку до уровня LIBOR банкам доплачивает государство.

Теперь — об Америке. Там придумали не-

сколько вариантов государственной поддержки кредитов средним и малым предприятиям. Прежде всего у них создана активно действующая Администрация по делам малого бизнеса (АМБ). У АМБ есть программа гарантирования кредитов. Правительство США через АМБ договаривается с частными банками, выдающими кредиты предприятиям, о сумме государственных гарантий по каждому кредиту. И в рамках этого договора возмещает банку возможные потери при наступлении гарантийного случая, прямо перечисляя день-

ги кредитору. В свою очередь банк, имея такие государственные гарантии, снижает цену кредита. При этом банк платит АМБ некую сумму, которая поступает в гарантийный фонд. По кредитам до одного года эта сумма составляет 0,25% от суммы кредита. Если кредит выдается на срок более года, то плата составляет 2% от кредита до \$80 тыс. и по прогрессивной шкале, начиная с 3%, если сумма составляет более \$80 тысяч.

Механизм простой. Когда предприниматель обращается в финансовое учреждение

Чтобы выжить в ВТО, надо работать на потребителя

В ВТО вступает вся страна целиком, но решать возникающие при этом проблемы придется каждой компании самостоятельно. Потому готовиться к работе в новом правовом поле, в новых условиях рынка необходимо уже сейчас. К такому выводу пришли участники конференции «Перспективы отечественного бизнеса в условиях вступления России в ВТО», состоявшейся в середине ноября по инициативе компании «ФЕЛИКС», крупного отечественного производителя и поставщика офисной мебели.

По словам Ильи Кондратьева, генерального директора компании «ФЕЛИКС», вступление России в ВТО не окажет существенного влияния на расстановку сил на отечественном рынке офисной мебели. Однако в наиболее выгодных условиях окажутся вертикально интегрированные компании, ориентированные на потребителя, имеющие современное производство, выпускающие конкурентоспособную продукцию с высоким уровнем добавленной стоимости, с оптимальным соотношением цены и качества, развитой торговой сетью, занимающие большую долю рынка. К достижению таких параметров и нужно стремиться.

Эти выводы подтверждаются данными исследования «Анализ экспортно-импортных операций на рынке офисной мебели РФ», проведенного компанией «PRADO Банкир и Консультант». Специалисты считают, что Москва будет входить в ВТО гораздо быстрее и легче, чем регионы, поскольку столица лучше подготовлена к конкуренции с иностранными компаниями благодаря более высокому качеству продукции и концентрации игроков общероссийского уровня.

с просьбой о предоставлении кредита, кредитор изучает заявку и принимает решение: соответствует ли она его собственным требованиям либо нуждается в дополнительной поддержке в виде гарантии. Обеспечение кредита гарантией может быть затребовано кредитором. Таким образом, американские банки выдают кредиты даже в тех случаях, когда проекты могут показаться высокорискованными и даже нецелесообразными, с общепринятой точки зрения.

Кроме того, у американцев есть специальные программы гарантирования кредитов на развитие внешней торговли, реконструкцию предприятий, развитие предприятий, занимающихся охраной окружающей среды, и даже на развитие женского предпринимательства. В итоге в этой стране насчитывается около 25 млн. малых предприятий, которые дают примерно 55% ВВП.

Напомним, что писали «ВЕСТИ» об опыте кредитования Сбербанком предприятий Белгородской области в 2003 году. Банк подписал с правительством Белгородской области договор о поддержке малого бизнеса, обязался кредитовать коммерческие и инвестиционные проекты, получившие одобрение администрации, на срок до полутора лет (размер кредитов — от 50 тыс. руб.). При этом из регионального бюджета компенсировалась половина процентной ставки. За два года было профинансировано около 730 проектов на сумму более 240 млн. рублей.

Есть опыт Ассоциации российских банков, которая совместно с правительством Ленинградской области создала фонд гарантий по банковским кредитам. Очевидно, что настало время создавать такую же систему в общероссийском масштабе.

Деньги нужны всем

У нас в России примерно 400 крупных предприятий, около 10 тыс. средних и более 300 тыс. малых. И всем нужны кредиты — как на оборотные средства, так и на обновление основных фондов.

У нас около 1300 банков. Можете себе представить, что будет с банковскими аналитиками, если они начнут разбираться с каждым из потенциальных заемщиков. Одна из проблем в том, что банки не располагают информацией о заемщиках. Каждый раз вся процедура изучения предприятия, обратившегося в банк за кредитом, начинается заново, исключая те немногие случаи, когда банк работает со своими надежными, проверенными клиентами. Что мы имеем в результате? Растут безнадежные долги. Увеличиваются риски. Растет стоимость кредитов. Это — второй замкнутый круг нашей экономики.

Но здесь наметился прорыв. В последний рабочий день прошлого года, 30 декабря, Госдума приняла закон о кредитных

историях (№ 218-ФЗ). Стали создаваться бюро кредитных историй (БКИ) — сейчас их около 50, но все очень маленькие. Заметим, что в этом деле мы отстали от США ровно на полвека. Там начали создавать БКИ в середине 1950-х годов. Сначала их насчитывалось более двух с половиной тысяч, а потом они были объединены в три федеральные сети, которые хранят и распространяют информацию о заемщиках.

В принципе, схема работы банка с БКИ может выглядеть следующим образом. Клиент-заемщик обращается в банк «А» за кредитом. Банк «А» запрашивает разрешение заемщика на получение его кредитной истории из БКИ. Заемщик дает банку письменное разрешение. Банк делает запрос в БКИ, с которым у него заключен договор на информационное обслуживание. Одновременно банк подтверждает запрос в БКИ разрешением клиента-заемщика. БКИ формирует кредитный отчет на основании информации, предоставленной теми банками, которые являются его клиентами, и представляет отчет банку «А». Банк «А» на основании полученного отчета принимает решение и либо предоставляет клиенту кредит, либо отказывает в выдаче.

По закону № 218 БКИ начали свою работу только с сентября этого года, соответственно, сегодня информации в них совсем мало. Но есть и другая проблема, которой пока не найдено решения. Мелкие БКИ

должны объединиться в единую сеть (или в две-три сети). Большой вопрос: захотят ли заемщики, чтобы информация о том, где и когда они брали кредиты и как возвращали, перекочевала из местного бюро в общероссийскую сеть? Все ведь знают, как у нас охраняется конфиденциальная информация о предприятиях или гражданах! База данных о банковских проводках ЦБ и о выпланных гражданами налогах продается в Москве на любом перекрестке.

Но, допустим, заемщиков удастся уговорить и найти надежные способы защиты этой информации. БКИ должны еще накопить некую критическую массу кредитных историй. Федеральная служба по финансовым рынкам, в свою очередь, должна внести их в государственный реестр. Потом та же ФСФР должна разработать нормативные документы, регламентирующие деятельность БКИ. На все это уйдет не меньше четырех лет. Лишь после этого можно будет говорить о снижении кредитных рисков и доступности длинных кредитов для заемщиков и, наконец, о государственной поддержке длинных кредитов.

Какая будет избрана схема — будет ли государство гарантировать процентную ставку по кредитам, снизится ли НДС при приобретении машин и оборудования или найдутся другие способы — не столь важно. Важно, чтобы было как можно меньше барьеров на пути честного заемщика к длинным банковским кредитам. 

Иосиф Бакалейник, первый вице-президент «Суал-Холдинга»:

«Мы в год тратим примерно \$200–250 млн. на обновление оборудования наших предприятий. Это средства как наши собственные, так и заемные. Своих средств выделяем больше, хотя в каждом конкретном проекте разделить их невозможно. У квалифицированных заемщиков нет проблем. Нам дают деньги и западные, и российские банки. В первую очередь — Сбербанк России. Внешторгбанк тоже предоставляет длинные деньги. Так что процесс пошел. Я думаю, сегодня ссылаться на отсутствие длинных денег неправильно.

Скорее надо думать о том, что большую роль теперь играет готовность заемщика. Качество проектов, их обоснование, финансовое положение, квалификация менеджмента — все это влияет на получение кредитов. Посмотрите: только что Внешторгбанк выпустил 10-летние обязательства, «Евразхолдинг» разместил евробонды на десять лет, «Северсталь» сделала это еще в прошлом году, Сбербанк только что привлек кредит на \$1,4 млрд. Так что совсем другая жизнь началась».

Михаил Задорнов, президент-председатель ЗАО «Внешторг-банк Розничные услуги»:

«Я согласен с тем, что потребности предприятий в обновлении основных фондов очень велики. И также согласен, что сегодня у наших банков недостаточно длинных денег. Но тенденция к изменению ситуации просматривается очень четко. Объем инвестиций постоянно растет. Обновление основных фондов происходит, правда, пока неравномерно по отраслям — как за счет внутреннего производства, так и за счет импортного. В этом году объем импортных закупок оборудования составит \$40–50 млрд. Для нашей страны это очень значительная сумма. Я надеюсь, что объявленная недавно министром экономического развития и торговли Германом Грефом отмена таможенных пошлин на 635 видов продукции поможет именно техническому перевооружению наших предприятий.

Но не могу признать правильным, что таможенное «окно» будет открыто только на девять месяцев. Для крупных предприятий, имеющих очень широкие горизонты планирования, это не срок. Надо было бы отменить таможенные пошлины без ограничения срока, а потом внести необходимые коррективы».