«БЕЗ СЕРЬЕЗНОГО УЧАСТИЯ ГОСУДАРСТВА НЕ ОБОЙТИСЬ»

В МИНУВШЕМ ГОДУ РОССИЙСКИЙ АВИАПРОМ ВЫПУСТИЛ МЕНЕЕ ДЕСЯТИ ГРАЖДАНСКИХ САМОЛЕТОВ. ГЕНДИРЕКТОР КРУПНЕЙШЕЙ В РОССИИ АВИАЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ «ИЛЬЮШИН ФИНАНС КО» (ИФК, ВОРОНЕЖ) АЛЕКСАНДР РУБЦОВ ЗАЯВИЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE «ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛАСТЬ» АНДРЕЮ СОКРУСТОВУ, ЧТО ОТРАСЛИ КРАЙНЕ НЕОБХОДИМА ПРОМЫШЛЕННАЯ РЕВОЛЮЦИЯ.

GUIDE: Насколько серьезно бизнес ИФК пострадал от кризиса?

ЮРИЙ МАРТЬЯНОВ

АЛЕКСАНДР РУБЦОВ: Для нас не в новинку работать в кризисных условиях. ИФК начала деятельность в разгар первого финансового кризиса 1998 года. Можно сказать, что за десять лет мы прошли путь от кризиса до кризиса. Построили 30 самолетов Ил-96 и Ту-204, вложив в производство около 40 млрд рублей. В текущем году на воронежском авиазаводе выходят первые серийные машины Ан-148. В известной степени нам удалось стабилизировать работу авиапредприятий, хотя, конечно, полностью решить проблему повышения производительности труда и модернизации производства мы не смогли. Такая задача сейчас выполняется ОАК (государственная Объединенная авиастроительная корпорация. – **G**). Конечно, невозможно сделать перелом на технологиях 20-30-летней давности. Особенно если учесть, что мы не инвестировали в заводы 20 лет. Сейчас мы продаем самолеты, которые были заложены 18-20 лет назад. Безусловно, есть новые продукты – Ан-148 и SSJ, но они всего лишь малая толика того, что нужно рынку.

G: Когда можно ожидать, что в России начнется серийный выпуск самолетов?

A.P.: Сейчас мы уже вышли на один самолет в месяц на заводе в Ульяновске («Авиастар». – **G**), рассчитываем, что выйдем в течение трех лет на два десятка самолетов Ан-148 в год на заводе в Воронеже (Воронежское акционерное самолетостроительное общество, ВАСО. – **G**). Но вы правы, конечно, цифра незначительная, учитывая, что крупнейшие производители строят сотни лайнеров в год. Чтобы делать так же, нам нужно преодолеть несколько факторов. Во-первых, нужен новый продукт, который будет иметь перспективу для глобальных продаж, то есть на всех международных рынках. Сегодня у нас таких продуктов нет, замышляется пока только один – SSJ, но и он пока отстает от графика по международной сертификации. Сейчас сложно сказать, как он пойдет на глобальный рынок, потому что у него уже есть много конкурентов – и Китай, и Япония.

Второй фактор – технологии и производительность. Сейчас мы работаем по технологиям 1970-1980-х годов, которые ужасно трудоемкие, а труд дорого стоит. Люди неохотно идут на тяжелые работы, например, связанные с клепкой или мехобработкой, – производство вредное. Поэтому нужно радикально пересматривать технологии в сторону автоматизации производства, в противном случае нам никогда не достичь того уровня, который был раньше. Раньше в ВАСО, которое выпускало десять самолетов класса Ил-86 в год, работало 30 тыс. человек. Теперь там в три с лишним раза меньше людей, к тому же высока неэффективность. Нам предстоит совершить промышленную революцию.

G: Бизнес авиаперевозок стал конкурентным и находится преимущественно в частной собственности, а вот авиастроение характеризуется монополизмом под контролем государства. Возможно ли перевести российский авиапром на рыночные рельсы?

A.P.: Во всем мире авиапром, с одной стороны, живет в мире рыночной экономики, а с другой – пользуется серьезной господдержкой как на политическом уровне, так и в финансовом отношении. За последнее десятилетие ни одна крупная авиационная программа не стартовала без поддержки государства, которое финансирует НИОКР и разработку самолетов. В разных формах – либо через военное ведомство и НАСА, как в США, либо напрямую с помощью длинных кредитов с платежами через продажу самолетов, как в Европе. Обязательно присутствует поддержка региональных властей, как правило, в виде налоговых послаблений, участия в строительстве инфраструктуры или организации логистических схем с целью привлечения капитала на ту или иную территорию. Производство самолетов – слишком капиталоемкий бизнес.

G: Но сделают ли эти вливания отрасль эффективной?

A.P.: Частично я с вами согласен: иногда мы начинаем покупать новые станки там, где можно было обойтись и старыми. Частник обошелся бы и тем, что есть, а у нас все еще некоторые уверены, что деньги будут. По крайней мере такие мысли витали в воздухе летом прошлого года. Сегодня мы все понимаем, что кризис набирает обороты, идет секвестрирование бюджета, который будет в текущем году дефицитным. Сейчас нужно понять, что иметь численность 11 тыс. человек и выпускать три самолета в год больше невозможно, пережиток прошлого должен умереть. Мы должны выпускать меньшей численностью большее количество продукта, иначе нам просто не выжить.

G: Означает ли ситуация, что будут сокращения на заводах?

A.P.: Сейчас уже идут программы оптимизации численности персонала. Самое главное, у нас большой дисбаланс между вспомогательным персоналом и производственными рабочими. На каждого рабочего приходится три управленца, что, конечно, никуда

Большой партнер для маленькой компании

В Воронеже успешно работает первый в Черноземье Центр развития малого бизнеса Сбербанка России

С декабря прошлого года Центрально-Черноземный банк в рамках пилотного проекта Сбербанка России по поддержке предпринимательства открыл первый в Черноземье Центр развития малого бизнеса. За четыре месяца работы в его семинарах и круглых столах приняли участие более 400 предпринимателей, а ряд компаний уже получили займы по одному из трех видов кредитов, разработанных специально под данный проект.

Когда нефинансовые услуги важнее кредитов

Пилотный проект Сбербанка России реализуется с сентября прошлого года в двух территориальных банках – Центрально-Черноземном и Поволжском. В рамках этого проекта в Воронеже на базе допофиса №0180 (Московский проспект, д.11) в декабре 2008 года был открыт Центр развития малого бизнеса (ЦРМБ). В задачи Центра входит оказание услуг нефинансового характера. В частности, здесь могут оценить эффективность бизнес-плана, проконсультировать по вопросам налогообложения, бухучета или аудита. С декабря было проведено 17 семинаров по 11 темам, среди которых наибольший интерес вызвали налогообложение, оптимизация бизнеса и услуги банка для предпринимателей. В мероприятиях участвуют представители областной и городской администраций, а также квалифицированные бизнес-тренеры. Кроме того, на базе Центра проводятся круглые столы по отраслевому принципу (инновации, частная медицина). Всего за время работы ЦРМБ в его мероприятиях приняло участие свыше 400 представителей малого бизнеса. «В перспективе мы планируем активно проводить выездные круглые столы, в частности – в районных центрах Воронежской области, – рассказывает руководитель Центра развития малого бизнеса Олег Цуцаев. – Кстати, интерес к первым выездным семинарам превзошел наши ожидания».

Спецкредиты для малого бизнеса

Впрочем, в Центрально-Черноземном банке отмечают, что, хотя нефинансовые услуги Центра развития малого бизнеса пользуются популярностью, основной интерес у предпринимателей все же остается за возможностью получения кредита. Как отметила Юлия Горчакова, начальник сектора организации кредитования малого бизнеса управления кредитования ЦЧБ Сбербанка России, лишь единицы посетителей центра буквально в первый же день готовы к началу оформления кредитного договора, остальным необходимо пройти этап консультаций и семинаров. По оценке банка, порядка четверти предпринимателей, участвующих в работе Центра развития малого бизнеса, на выходе получают кредитные ресурсы под свои проекты. Сейчас в рамках эксперимента банк предлагает три кредитных продукта, разработанных специально для малого бизнеса.

1. **Бизнес-авто.** Предусматривает выдачу кредита сроком на 5 лет для покупки техники, которая служит в качестве залога. Отсрочка по выплате основного долга может составлять до шести месяцев.

2. **Коммерческая недвижимость.** Срок кредита – до 10 лет, отсрочка по выплате основного долга – до одного года.

3. **Кредит на развитие бизнеса.** Срок займа на оборотные средства – до полутора лет, на внеоборотные – до пяти лет. Максимальная сумма кредита – до 70% годовой выручки заемщика.

Процентная ставка по всем трем видам кредитов устанавливается индивидуально для каждого из заемщиков. Решение по заявке на получение кредита принимается в течение восьми дней. С точки зрения малого бизнеса, продукты имеют преимущества по сравнению со стандартными кредитами и пользуются большой популярностью. В Центрально-Черноземном банке отмечают, что клиенты Центра развития малого бизнеса активно участвуют в проектах по поддержке предпринимателей со стороны обладминистрации. В частности, получают микрокредиты для уплаты платежей по основным займам, а также поручительства по кредитам от фонда господдержки.

P.S. Анализ потребностей регионального рынка, проведенный специалистами Сбербанка России, показал устойчивый спрос его клиентов – субъектов малого предпринимательства – на новые кредитные продукты. По этой причине было принято решение запустить кредитные программы в ряде других территориальных банков Сбербанка России.

Центр развития малого бизнеса расположен по адресу:
г. Воронеж, Московский проспект, 11.
Время работы: с 9.00 до 18.00 (понедельник-четверг), с 9.00 до 17.00 (пятница).
Суббота, воскресенье – выходной.

Справки о работе Центра, консультациях специалистов партнёрских организаций, предложения по сотрудничеству, регистрация участников семинаров по телефону: **46-82-22, 46-78-31**.
Колл-центр Сбербанка России для субъектов малого бизнеса:
8(495) 500-55-05, 8-800-555-55-05.

Малым, с точки зрения Сбербанка России, считается предприятие, годовая выручка которого не превышает 150 млн рублей.

По итогам 2008 года объем займов, выданных Центрально-Черноземным банком малому бизнесу, возрос на 28 процентов: с 34 млрд рублей до 43,5 млрд рублей. На сегодняшний момент ссудная задолженность малого бизнеса перед банком в Воронежской области составляет около 21 млрд рублей.

Сбербанк России (ОАО). Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1481 от 3.10.2002 года. Реклама.