

19 → **АЛЕКСАНДР ВАТАГИН,
ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ОАО «КЛИМОВ»**

GUIDE: Сколько лет вы сотрудничаете с банком «Санкт-Петербург» и когда впервые решили обратиться за заемными средствами в банк и почему?

АЛЕКСАНДР ВАТАГИН: История сотрудничества с банком ведется с 2006 года. В этот период заводу в короткие сроки было необходимо получить денежные средства для финансирования своей текущей деятельности. Благодаря гибкой политике работы с клиентом и слаженной работе коллектива банк «Санкт-Петербург» смог в необходимые сроки и на взаимовыгодных условиях обеспечить выдачу заводу им. Климова кредитных средств.

G: Сколько совокупно вы привлекли за все время сотрудничества заемных средств у банка и на какие нужды?

А. В.: В основном банк обеспечивал кредитными средствами производственную деятельность завода, восполняя недостачу собственных средств предприятия в среднесрочной перспективе. В совокупности банк предоставил немногим более 2 млрд рублей за время сотрудничества с заводом.

G: Перечислите, какие проекты вы реализовали и реализуете на кредитные деньги банка «Санкт-Петербург»? На какой стадии сейчас находятся эти проекты? С какими трудностями вы сталкиваетесь при их реализации? Почему эти проекты являются стратегически важными в масштабах страны?

А. В.: Крупные инвестиционные проекты, реализуемые предприятием в последние несколько лет, такие как «Реконструкция и техническое перевооружение научно-производственной базы для разработки и выпуска газотурбинных двигателей» на базе ОАО «Климов», проводились при участии других финансовых институтов, специализирующихся на инвестпроектах. Но при участии банка «Санкт-Петербург» заводу всегда удавалось решать проблему кассовых разрывов очень оперативно.

G: Какова вообще роль банка в работе ОАО «Климов»?

А. В.: В прошедшем году корпорация «Ростех», в которую входит ОАО «Климов», определила перечень банков, уполномоченных на сотрудничество с предприятиями корпорации по всем банковским услугам. Банк «Санкт-Петербург» не вошел в данный перечень, и ОАО «Климов» пришлось закрыть в нем счета, приостановив тем самым активное сотрудничество с банком. Но мы рассчитываем, что список будет расширен, банк в него войдет, и мы еще поработаем вместе на благо нашей страны и нашего города.

G: Были ли у вас какие-то сложности во взаимодействии с банком, удалось ли разрешить их?

А. В.: Возможно, проблемы и возникали, но всегда решались в рабочем порядке. Сотрудники банка — профессионалы, всегда оказывают помощь и идут навстречу, так как банк ориентирован на клиента.

G: Участники рынка говорят, что в текущей ситуации оборонная промышленность чувствует себя наиболее устойчиво. Так ли это? Полностью ли ваше производство обеспечено заказами?

А. В.: В 2014 и в 2015 годах производственные мощности предприятия загружены на 100%, при этом на сегодняшний день присутствует устойчивый рост по портфелю заказов и товарного выпуска по сравнению

с годом предшествующим. Но на последующий период, начиная с 2016 года и далее, прогнозируется уменьшение портфеля заказов и, как следствие, снижение объема производства.

G: Сейчас очень сложно привлечь длинные деньги, вынуждены ли вы сокращать какие-то инвестпрограммы?

А. В.: Крупные инвестпроекты, реализуемые в настоящее время ОАО «Климов», уже были профинансированы из разных источников. Это и кредитные средства Внешэкономбанка для осуществления проекта по реконструкции и техническому перевооружению научно-производственной базы для разработки и выпуска газотурбинных двигателей, реализуемого ОАО «Климов» последние пять лет. Это и средства федерального бюджета, полученные в рамках федеральных целевых программ, на которые предприятие осуществляет реконструкцию испытательной стендовой и производственной баз. В ближайшей перспективе предприятие видит для себя потребность в дополнительном привлечении длинных денег для дальнейшего совершенствования производственных мощностей и наращивания выпуска продукции. Объем инвестиций оптимизируется, но не вычеркивается полностью из планов.

G: Как компания в целом уменьшает издержки, сокращали ли вы численность персонала или, может быть, планируете это сделать?

А. В.: Для сокращения издержек ОАО «Климов» ежегодно снижало численность работников. Но с 2015 года со стороны АО «ОДК» поставлено множество приоритетных задач (ВК-2500, ТВ7–117В, РД-33МК, ГОЗ), поэтому планируется небольшой прирост численности штата для обеспечения сменности и круглосуточной работы предприятия.

G: Хотелось бы узнать ваше мнение о популярной ныне теме импортозамещения. Понятно, что все от отрасли зависит, но не кажется ли вам, что это профанация?

А. В.: Не кажется, для оборонки понятие «импортозамещение» должно быть актуально во все времена. Что касается ОАО «Климов», то в 2015 году мы решили вопрос импортозамещения по трем продуктам: вертолетный двигатель ВК-2500; вертолетный двигатель ТВ7–117В, на вертолете Ми-38 заменил канадский двигатель PW-127; в системе управления двигателя РД-33 (исстребитель МиГ-29) наш БАРК-88 заменил украинские БПК-88 и БПР-88. Это огромный труд коллектива, а не профанация.

**АЛЕКСАНДР КУЗНЕЦОВ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
АО «АРМАЛИТ»**

GUIDE: Расскажите, как началось ваше сотрудничество с банком «Санкт-Петербург»?

АЛЕКСАНДР КУЗНЕЦОВ: Мы традиционно работали с крупными государственными банками, но в 2008–2009 годах, когда случился финансовый кризис, два наших наиболее уважаемых партнера повели себя не совсем адекватно, несмотря на то, что у нас прекрасная кредитная история, хорошие финансовые показатели, необходимые залогов.

G: Они повысили ставки для вас?

А. К.: Не только. Они тянули с ответом, не отвечали на наши заявки на получение кредита, либо выдвигали заведомо неприемлемые условия кредитования. У нас как раз заканчивался срок действия кредитного договора, и нужно было открывать

новый кредит. Проходили неделя за неделей, месяц за месяцем, а решения банки не принимали, ссылаясь на не определенную ситуацию в экономике и нежелание брать на себя риски. Дело в том, что в тот момент банки неохотно кредитовали экономику страны, в том числе промышленные предприятия, несмотря на то, что получили деньги от Центробанка РФ на эти цели. У нас был сформирован портфель заказов, причем в основном государственных. Было жизненно необходимо пополнение оборотных средств для покрытия разницы между себестоимостью продукции и размерами получаемых авансов. Сложилась такая ситуация, когда нам нужно срочно решить, где и как кредитоваться. Когда вопрос стал ребром, мы обратились в ряд частных банков, в том числе и в банк «Санкт-Петербург», который отреагировал быстро и предложил наиболее выгодные условия с точки зрения сроков и ставок. Вот с этого момента мы и завязали с банком тесные отношения.

G: Возвращаясь к теме кредитов, какой объемом средств вы занимали у банка?

А. К.: В самые сложные времена мы привлекали у банка «Санкт-Петербург» средства объемом свыше 1,2 млрд рублей. В основном это были кредиты на пополнение оборотных средств, хотя мы активно используем заемные средства и на инвестиционные цели. Хочу подчеркнуть, что банк предлагает широкий спектр банковских услуг в режиме одного окна, и все эти услуги достаточно конкурентны. Речь идет и о кредитовании, и о депозитах, и о лизинговых продуктах.

G: И как часто вы обращаетесь к лизингу?

А. К.: Мы каждой год инвестируем значительные суммы в новое техническое оснащение производства. Например, в этом году мы потратим на покупку оборудования примерно 280 млн рублей. Именно поэтому у нас достаточно большой лизинговый пакет в банке.

G: А пытаются ли ваши прежние кредиторы вернуть «Армалит»?

А. К.: Несмотря на то, что со стороны наших предыдущих банков-партнеров были попытки возобновить сотрудничество, все-таки по совокупности факторов нам интереснее работать с банком «Санкт-Петербург». Банк — это как семья. Очень важна надежность. Не только в благополучные времена, но и в тяжелые. Мы пережили тяжелейшие времена, и банк всегда шел навстречу. Я не имею в виду, что они готовы нас кредитовать на любых условиях, речь идет о готовности совместно искать компромисс. Банк быстро рассматривает предоставленные документы и оперативно принимает решение. Даже по самым сложным случаям рассмотрение занимает не больше месяца. Нам нравится, что банк поддерживает живой диалог и зачастую выступает нашим бизнес-консультантом.

G: Бизнес-консультантом? Каким образом?

А. К.: У банка «Санкт-Петербург» есть практика неформальных отношений с клиентом. Допустим, один из наших предыдущих кредиторов после рассмотрения заявки просто отказывал нам. А сотрудники банка «Санкт-Петербург» подходят иначе: «Мы говорим вам нет, но мы считаем, что надо сделать вот так, поменять вот это, и тогда с большой вероятностью мы сможем сказать да». Практика показывает, что такой способ взаимодействия весьма эффективен. Мы же не банкиры, мы клиенты, конечно же, мы не знаем всех нюансов банковских правил и взаимоотношений с регулятора-

ми. Банк «Санкт-Петербург» очень адекватен и гибок, у нас не было ситуации, когда бы он нас подвел и мы не нашли бы устраивающего обе стороны решения.

АО «Армалит» — это группа компаний, у нас есть завод на Дальнем Востоке, и когда встал вопрос о кредитовании нашего дальневосточного предприятия, то вопрос был решен позитивно. Банк кредитует топливно-энергетическую компанию города Арсеньев на Дальнем Востоке. Любопытный момент состоит в том, что банк старается составить представление о клиенте и проекте не только на основе представленных документов, но и посылает представителей банка на предприятие для того, чтобы они могли лично ознакомиться с положением дел. Когда мы работали над получением кредита для предприятия на Дальнем Востоке, даже туда летал представитель банка, достаточно высокопоставленный, чтобы на месте разобраться с ситуацией. Это необходимо для того, чтобы банк мог сделать правильный вывод, можно или нельзя выдавать кредит. Я считаю, что такой подход дает банку возможность более объективно оценивать заемщика.

G: Расскажите, пожалуйста, о ситуации в отечественной промышленности в целом.

А. К.: Много говорится о конкурентоспособности российской промышленности, но никто не говорит о том, что конкурентоспособность предприятий и отраслей промышленности начинается с конкурентоспособных рамочных условий функционирования этих предприятий и отраслей в стране по отношению к таким же рамочным условиям в странах-конкурентах. Поясню для наглядности. Если взять хороший саженец и посадить его в пустыне, он засохнет. Если посадить в хорошую почву, он будет расти и приносить плоды. Задача по выращиванию конкурентоспособной промышленности, на мой взгляд, начинается с создания плодородной почвы. Выборочная подкормка и полив отдельных деревьев в виде крупных корпораций и госпредприятий, к сожалению, качество почвы не меняет. Оно поддерживает жизнь отдельных деревьев, но леса создать не может. Должна быть полноценная здоровая экосистема, тогда рядом с крупными предприятиями будут появляться средние и малые предприятия, частные предприниматели. О развитии малого и среднего бизнеса говорится много, но опять же в контексте выборочной поддержки.

Существует многолетняя и жесточайшая проблема с недофинансированностью промышленности. Отсутствие длинных и дешевых денег в стране — просто убивает возможности развития капиталоемких отраслей промышленности, увеличения производительности труда путем ускоренного технического перевооружения. Наше предприятие, имеющее избыточный спрос на выпускаемую продукцию, ограничено в возможностях своего роста в первую очередь из-за отсутствия доступных длинных и дешевых денег. Мы даже не можем использовать выгодную ситуацию с девальвацией рубля, снижением себестоимости производства внутри страны для борьбы с иностранными конкурентами, для быстрого увеличения объема выпускаемой продукции. Однако, как мы знаем, дорогу осилит идущий — опускать руки нельзя, надо быть оптимистами, активно работать с органами законодательной и исполнительной власти, ассоциациями отраслей промышленности, ну и, конечно же, с банками, на благо нашей страны и живущих в ней людей. ■