



ной из составляющих выручки сектора ОПК. Также выручку сектора формируют экспорт и гражданская продукция. Экспорт военной продукции находится на уровне \$15 млрд в год. Доля гражданской продукции в производстве сектора ОПК в 2018 году составила 21%, к 2025 году стоит цель увеличить ее до 30%. Если эта цель будет достигнута, то гражданская продукция будет основным драйвером роста сектора ОПК в перспективе, так как по остальным статьям выручки существенного роста не ожидается. Впрочем, цель роста доли гражданской продукции еще более амбициозна. Президент России Владимир Путин поставил задачу довести долю высокотехнологичной продукции гражданского и двойного назначения в производстве предприятиями оборонно-промышленного комплекса до уровня не менее 50% к 2030 году.

Высокий уровень компетенций предприятий ОПК, их практический опыт в создании инновационной, если можно так сказать, продукции военного назначения позволяет надеяться на достижение данных показателей, считает директор Центра анализа стратегий и технологий Руслан Пухов. «Но здесь важно, чтобы сложившиеся российские нефтегазовые гранды и иные возможные потребители гражданской продукции ОПК были их партнерами, а не просто формальными заказчиками», — уточняет эксперт. — Такое сотрудничество и позволит достичь нужной доли». По его мнению, также важным игроком должен быть Минпромторг России и его Фонд развития промышленности в части финансовой (дешевой) поддержки стартапов предприятий ОПК, субсидирования стоимости привлеченного финансирования, а также продвижения продукции отечественного ОПК среди российских предприятий. «Адаптация организаций

ОПК к рыночным условиям при реализации продукции гражданского назначения должна так или иначе произойти, без нее сложно представить дальнейшее развитие отрасли», — подчеркивают в Промсвязьбанке, добавляя, что активно участвуют в этой работе.

В первую очередь речь идет о финансовой поддержке проектов по диверсификации продукции. В этом контексте задача банка — предложить предприятию продукт под конкретный проект с учетом его сроков и масштаба, а также учитывая будущую потребность в кредитовании. «Понимая все взаимосвязи между предприятиями, банк имеет возможность закрывать финансовые разрывы, возникающие из-за длинных циклов производства», — уточняют в Промсвязьбанке. — При этом такой комплексный подход снижает риски, а следовательно, и ставку, большая часть величины которой, как известно, — это совокупность различных рисков. Но эти вложения должны быть экономически целесообразны. Безусловно, мы знаем рынок, обладаем глубокой экспертизой, анализируем направления и возможности для продвижения и реализации продукции предприятий отечественного ОПК, готовы к реализации нестандартных сложных сделок».

Зачем нужен банк для ОПК?

Четкий контроль за целевым использованием каждого бюджетного рубля — задача, которую сегодня своими силами выполняет Минобороны. Но очевидно, что наличие опорного банка позволяет улучшить эту систему, включив в нее, с одной стороны, еще одно ответственное звено, с другой — сконцентрировав в одном месте всю цепочку финансирования. «Консолидация кредитов ОПК в одном банке с учетом

«Банк должен быть таким, в котором сконцентрируется большая часть средств гособоронзаказа»

наличия у него соответствующих компетенций и понимания специфики сегмента ОПК позволит повысить эффективность и прозрачность расчетов при исполнении гособоронзаказа, а также предложить оптимальные кредитные продукты оборонным предприятиям (в том числе по более низким ставкам за счет предоставления банку дешевого фондирования от государства), — считает младший директор по банковским рейтингам агентства «Эксперт РА» Мария Зинина.

В Промсвязьбанке объясняют, как складывается экономия. «ГОЗ может снизить стоимость фондирования для банка, что, в свою очередь, позитивно отразится на ставке по кредиту для предприятий отрасли», — уточняют в Промсвязьбанке. — Если благодаря остаткам на счетах предприятий ОПК фондирование для банка будет меньше хотя бы на 1,5–2 процентных пункта, то на аналогичную величину снизится и стоимость ресурсов для компаний». Недавно вице-премьер Юрий Борисов, курирующий ОПК, сообщил, что предприятия ОПК ежегодно тратят на проценты по кредитам 135 млрд руб. «Средневзвешенная процентная ставка по кредитным ресурсам составляет около 9%, то есть 1,5–2 процентных пункта дают экономии порядка 2–3 млрд руб. в год», — подсчитывают в Промсвязьбанке.

Вопрос цены — принципиальный для предприятий ОПК, указывает директор Центра анализа стратегий и технологий Руслан Пухов. «Известно, что предприятия ОПК достаточно жестко регулируются в вопросах ценообразования и не могут похвастаться высокой рентабельностью», — поясняет эксперт. — У многих предприятий имеется и тяжелое наследие прошлых лет. Так что чем ниже процентная ставка по кредитам или комиссия по гарантиям, тем самым банки помогут более эффективно работать оборонке».

Второй важный момент — сроки предоставления финансирования. «Не секрет, что Минобороны, как основной заказчик их продукции, заключает долгосрочные контракты, или по проектам техперевооружения необходимы долгосрочные ресурсы, и тут надежда на банковскую систему, — про-

должает господин Пухов. — У предприятий ОПК достаточно сложная жизнь, и многие изделия начинают разрабатываться или производиться до официального заключения контракта, и в этом случае важен компетентный, объективный подход банковских клерков к оценке возможности кредитования, а не бездушное изучение бухгалтерских балансов».

Режим единого окна

Собрать компании ОПК в одном месте — читай, кредитном портфеле — задача не из простых. Дискуссии о механизме передачи этих кредитов в Промсвязьбанк велись почти год, и до сих пор процесс не завершен. Как сообщил глава Промсвязьбанка Петр Фрадков на встрече с президентом Владимиром Путиным 7 мая, на данный момент Промсвязьбанк сопровождает порядка 40% оборонных контрактов, что выводит его в один из банков-лидеров по этой части. «Саккумулировав ресурсы, банк уже начал кредитовать предприятия отрасли, и кредитует достаточно активно. Буквально на последнюю отчетную дату мы говорим о почти 200 млрд руб. поддержки предприятий оборонно-промышленного комплекса», — уточнил Петр Фрадков.

Ключевая цель стратегии Промсвязьбанка более амбициозная — к 2021 году опорный банк намерен собрать в своем портфеле до 70% контрактов всего оборонно-промышленного комплекса. Ускорить эту работу помогут законодательные изменения, в том числе статус опорного банка отрасли. Как отметил Петр Фрадков, сейчас эта работа завершается, соответствующие законопроекты уже подготовлены. «Я исхожу из того, что банк должен быть таким, в котором сконцентрируется большая часть средств гособоронзаказа, — ранее заявлял в интервью газете „Коммерсантъ“ Петр Фрадков. — И делать это будет для того, чтобы военному ведомству, как самому крупному заказчику вооружений и техники, было проще отслеживать платежи по кооперации. Иными словами, это дополнит функционал действующей системы мониторинга гособоронзаказа, позволит жестко контролировать использование каждого бюджетного рубля» ●