

Региональные банки как катализатор регионального развития

Руководство страны принимает серьезные меры по модернизации экономики страны. Что ещё можно предпринять, чтобы процессы модернизации и структурной перестройки экономики шли быстрее и эффективнее?

На мой взгляд, необходимо активнее привлекать к этим процессам регионы и зарождающийся в регионах средний класс, региональные финансовые структуры. К ним я отношу и себя.

Региональные банки – это не просто классические банки, осуществляющие свою деятельность в регионе. Это кредитные организации, тяготеющие к реальному сектору экономики, нашедшие для себя прочные экономические ниши и замкнувшие на себя важнейшие финансовые операции в регионах. Такие банки являются по-настоящему опорными для целых территорий. Большинство из них существует далеко не первый год. Ими накоплен немалый опыт работы, они научились выживать при любых условиях. Региональные банки хорошо знают местную специфику, пользуются доверием клиентов в регионах и, как правило, могут рассчитывать на поддержку региональных властей.

Отношения региональных банков с хозяйствующими субъектами имеют долгосрочную основу. Региональные банки заинтересованы в сохранении и развитии предприятий, они наиболее полно учитывают интересы малого и среднего бизнеса, небольших производств, без которых сбалансированное экономическое развитие регионов просто невозможно. Этот факт неоспоримо свидетельствует о значимости и необходимости развития региональной банковской системы.

Они тесно вплетены в действующую сложную социальную систему принятия решений в регионах, согласования интересов, получения информации и обратной связи, проявляют оперативность в решении многих вопросов.

Таким образом, преимущество региональных банков – это ориентированность на реальный сектор экономики. Также традиционно региональные банки обладают такими конкурентными преимуществами, как оперативность, индивидуальность, гибкость. Ведь они находятся в непосредственной близости к региональному сектору экономики и способны наиболее компетентно и оперативно решать проблемы на местном уровне.

Рассмотрим, какие же ресурсы имеют региональные финансовые институты для реального участия в развитии экономики территорий.

Во-первых, есть ли финансовые ресурсы для модернизации экономики, и какие из них доступны региональным банкам.

Я думаю с учетом уроков кризиса нужно в первую очередь опираться на **кредитные ресурсы внутри страны**:

– это вклады населения, которые существенно выросли в 2009 г. и продолжают расти в 2010 г.;

– это ресурсы, предоставляемые РосБР на развитие малого и среднего бизнеса (ставки комфортные 9 – 9,5% срок тоже комфортный 3 – 7 лет). Программа очень демократичная. Любой региональный банк, который удовлетворяет критериям программ, может получить лимит в соответствии с балансом;

– существует программа субординированных кредитов предоставляемых ВЭБ (к сожалению, она доступна очень узкому кругу банков, имеющих более 3 млрд собственных средств);

– средства венчурных и залоговых фондов субъектов федерации;

– и наконец, инструмент рефинансирования банков в ЦБ под залог качественных активов.

Эту программу нельзя сворачивать. В законе «О банках и банковской деятельности» ЦБ – кредитор в последней инстанции.

Иностранные ресурсы также нужно использовать:

- средства международных финансовых институтов ЕБРР, МБРР, KfW и других (сроки 5 – 7 лет, ставки немного выше, но сопровождаются консалтингом);
- экспортное финансирование под гарантии страховых агентств.

Итак, мы убедились, что возможности кредитовать у региональных банков есть. Но нужны ли они в таком количестве (около 1000) – задавались вопросом в дискуссиях, проходивших в РСПП. Крупные банки считали, что достаточно оставить 200 – 300 региональных банков на всю Россию.

Позволю себе с ними не согласиться и более того считаю, что регионалы могут сыграть особую роль в модернизации страны.

Почему? Россия – страна, имеющая большую и неоднородную по развитию территорию. И модернизацию должны делать на этой огромной территории люди, команды людей, имеющих опыт реальной экономики, и, я убеждена, живущие на этой территории. А региональные банки – это не только кредитные ресурсы, но и как раз те команды профессионалов, которые понимают специфику регионов. Как правило, они существуют не первый год. Ими накоплен немалый опыт работы, они научились выживать сами при любых условиях и помогать выживать своим клиентам. Эти банки всегда тяготели к реальному сектору экономики. Они имеют долгосрочную основу отношений с хозяйствующими субъектами, сфокусированы на банкинге «взаимоотношений» при принятии решений и очень заинтересованы в модернизации региональных экономик. К тому же в реальной экономике очень важны оперативность, индивидуальность и гибкость. Они есть у региональных банков, и их нет в достаточной мере у больших сетевых федеральных банков.

Что мешает модернизации? Бюрократизм чиновников? Да. Несоввершенство судебной системы? Несомненно. Отсутствие чёткой промышленной политики? Конечно. Но и наша разобщенность и безынициативность тоже.

В этой связи, хотелось бы рассказать об успехах и проблемах модернизации конкретного среднего предприятия в регионе, попытаться обобщить проблемы, с которыми сталкивается региональный инвестор и предложить пути их решения.

Я являюсь владельцем контрольного пакета акций и председателем Совета директоров Казанского завода синтетического каучука (бывший завод СК им. С.М. Кирова). В будущем году заводу исполнится 75 лет. В советское время предприятие входило в состав оборонно-промышленного комплекса и выпускало каучуки специального назначения. В годы Великой Отечественной войны завод был единственным предприятием, выпускающим каучук для шинной промышленности. Но в годы перестройки предприятие, большая часть продукции которого шла на оборонку, оказалось в тяжелом финансовом положении. Я вместе со своими партнерами и банком «Спурт» занималась санацией предприятия и его переводом на выпуск гражданской продукции.

Сейчас предприятие имеет хорошее финансовое состояние, на повестке дня стоит модернизация предприятия, освоение новых видов продукции и новых рынков.

У предприятия пять направлений: силиконы, тиоколы, латексы, уретаны, дивинильные каучуки, причем по трем первым предприятие является монополистом.

Теперь о проблемах, с которыми мы столкнулись.

Проблемы с сырьем

Парадоксально, но являясь крупнейшей сырьевой державой, мы ввозим часть полуфабрикатов из этого сырья из-за границы.

Так, для производства силиконов нужен гидролизат, который мы сейчас покупаем в Китае. В Советском Союзе было три производителя. Все они перестали существовать. Сейчас КЗСК будет строить на своей площадке вместе с федеральным центром завод по производству метилхлосилана и гидролизата. Уже ведутся проектные работы. Есть вопросы

и по дивинильным каучукам. Дивинил мы ввозим из Ирана. Нужно строить этиленовые комплексы.

Тиоколы в мире производят всего 3 компании. Мы вторые после AKZO NOBEL.

По силиконам нашими конкурентами являются Dow Corning, Wacker и другие крупные транснациональные корпорации.

Вроде бы мы имеем уникальное предприятие и все программы правительства, которые поддерживают модернизацию, должны быть ему доступны. Не всё так гладко – есть программа компенсации процентных ставок по кредитам экспортеров. Мы попадаем под её действие, но не можем получить компенсации за 3 года.

Вывод 1 – труднодоступность федеральных программ поддержки модернизации для среднего бизнеса в регионах (крупный бизнес имеет к ним доступ).

Для того, чтобы восстановить производство полиуретанов нужно построить пять заводов, которые производят сырье для них, поскольку это сырье в руках у конкурентов и они его не продают.

Вывод 2 – нужна сбалансированная по регионам промышленная политика и ввод элементов планирования и прогнозирования в деятельность министерств, а также открытость и доступность этих программ.

Проблемы с покупкой технологий

Для того, чтобы строить новые заводы, нужны технологии. К сожалению, их не всегда можно купить, особенно, технологии двойного назначения.

Вывод 3 – нужно способствовать развитию корпоративных научных центров. Выделять гранты и другие виды субсидий на развитие НИОКР на предприятиях. Именно предприятия должны выступить локомотивами инноваций и собирать вокруг себя вузовскую науку, давать заказы академической науке. Наши конкуренты имеют огромные и эффективные центры внутри своих корпораций, поэтому если и продают нам технологии, то устаревшие.

Сами по себе ни в вузах, ни в академии наук не вырастут инновации, нужные реальному производству и рынку, только совместно с предприятиями, которые уже присутствуют на этом рынке.

Что ещё нужно для модернизации?

Конечно, финансы и кадры.

Что касается денег, хочется сказать спасибо правительству и РосБР за «Программу поддержки модернизации и инноваций». Деньги выделяются на 7 лет и доступны по процентной ставке. А главное, они доступны любому региональному банку, удовлетворяющему критериям РосБР.

Нужно активнее использовать и деньги международных финансовых институтов.

Но есть **проблема** в привлечении банков к модернизации экономики – необходимость совершенствования нормативной базы Центрального банка.

И, наконец, кадры. Это, конечно, система образования, которая готовит кадры для новой модернизированной экономики. Желательно, чтобы профильные экономические министерства давали прогнозы нашим вузам по потребностям в специалистах, особенно, по инженерным специальностям в отраслевом разрезе. Да и качества тоже бы хотелось. Хотелось бы услышать чёткую концепцию развития профтехобразования – я знаю ряд проектов, которые испытывают серьезные сложности с квалифицированными рабочими при их реализации.

Главный вывод: модернизацию и инновации в чистом поле растить долго и рискованно, желательно приземлить их на конкретную территорию, конкретную отрасль, конкретное предприятие и конкретных людей. К счастью, талантливых людей в России много. Нужно просто их видеть и создавать им условия, чтобы они смогли реализовать свои способности.