

Что нужно, чтобы ваш безупречный с технической точки зрения проект заинтересовал солидного инвестора?

На этот вопрос мы попросили ответить Александра Федоровича КОНОНЕНКО, - профессора, доктора физико-математических наук, академика Международной академии информатизации. Александр Федорович возглавляет Ассоциацию содействия инвестиционным проектам и одновременно является президентом фирмы ИТ-КОМБИ, специализирующейся на их финансовой проработке.

раньше, когда проекты финансировались государством, на деньги вообще обращали мало внимания. Этим объясняется и то, что в России буквально по пальцам можно пересчитать специалистов, способных проработать финансовую часть проекта на таком уровне, который удовлетворил бы самого придирчивого инвестора.

- Несколько странно это слышать. Если исходить из постулата рыночной экономики, спрос должен рождать предложение. Судя по активности, с которой множество фирм предлагает подобные услуги, это уже произошло. Кроме того, сейчас появились десятки программных продуктов, которые, как обещают рекламные тексты, позволяют проработать проект вообще без участия специалистов: достаточно ввести в

если измерять эту работу в человеко-часах, то на 90 процентов она носит чисто технический характер. Заполнить таблички, провести нехитрые расчеты - этому может каждый научиться за одну-две недели. Но 10 процентов приходится на высокоинтеллектуальную работу. Именно она то и определяет по меньшей мере на 90 процентов успех проекта. Вот почему и высокоинтеллектуальный программный продукт можно рассматривать как инструмент, который играет только в руках профессионала. Он очень облегчает труд, экономит время, но ни в коей мере не может заменить интеллект человека. Впрочем, я, как специалист в области вычислительной техники, уже давно не испытываю на этот счет никаких иллюзий.

- И все-таки профессионалы, которым можно безбоязненно доверить финансовую проработку проекта, у нас, несомненно, есть...

Инвестиционный проект с точки зрения специалиста

Инвестиции

- Александр Федорович, многие специалисты считают, что, имея массу интересных, коммерчески перспективных проектов, мы часто не можем найти инвестора только потому, что не умеем грамотно обосновать его, "одеть" по общепринятым в мире меркам. Вы разделяете эту точку зрения?

- С ней трудно не согласиться, хотя на успех в поиске инвестора действуют и другие объективные и субъективные факторы. Западные специалисты отмечают, что технологическую часть проектов мы умеем прорабатывать на самом высоком уровне. Здесь они готовы многому у нас поучиться. Что же касается финансовой проработки, то, как правило, она не выдерживает никакой критики. В принципе это понятно. Ведь

компьютер необходима исходную информацию.

- Количеству не всегда сопутствует качество, чаще бывает наоборот. Финансовая проработка проекта - высокоинтеллектуальные услуги. За один день профессионалом в этой области не становятся. Нужно серьезное экономическое образование, владение соответствующим математическим аппаратом, детальное изучение методов и принципов финансового анализа, используемых на Западе, с которыми наши специалисты раньше, как правило, не сталкивались, умение адаптировать их к российским экономическим реалиям плюс солидная практика. Вряд ли в сегодняшней России найдется много специалистов, которые обладают таким багажом.

Почему, мягко говоря, малоподготовленные специалисты рискуют предлагать свои услуги в финансовой проработке проектов? Видимо, потому, что не понимают до конца всей ее сложности. Действительно,

- Конечно, но их пока очень немного. В феврале 1994 года несколько десятков таких профессионалов учредили Ассоциацию содействия инвестиционным проектам. Объединило нас то, что мы вместе проходили обучение в Мировом банке. Обучение складывалось из двух этапов. Вначале, после тщательного отбора, была образована группа, которая в течение месяца обучалась в России. Затем по результатам тестирования сформировали группу для обучения в Вашингтоне. В нее вошли высококвалифицированные специалисты разного профиля, кандидаты и доктора наук, получившие базовое образование в самых уважаемых вузах страны. Надо сказать, что процесс обучения был очень интересным и эффективным. Но самое ценное в том, что нам предоставили возможность применить полученные знания на практике. По окончании обучения мы бок о бок с опытнейшими специалистами Мирового банка участвовали в проработке двух крупных проектов стоимостью не менее 200 миллионов долларов каждый.

Вернувшись, мы, как уже говорилось, образовали Ассоциацию, кото-

рая получает серьезную материальную поддержку со стороны Мирового банка. Нас снабжают всеми необходимыми методиками, регулярно высылают информационные и другие материалы. Но самое главное, мы сразу же начали адаптировать полученные знания к совершенно особенным российским условиям, связанным, с одной стороны, со сложным и нестабильным экономическим и политическим положением страны, а с другой, - с наличием в России огромного интеллектуального потенциала.

Несколько ранее была образована фирма "ИТ-комби", специализирующаяся на финансовой проработке инвестиционных проектов. Ядро фирмы составили сотрудники Вычислительного центра РАН, с которыми мы вместе проработали не один год. В застойные годы занимались вопросами экономических отношений при социализме, разрабатывали принципы арендного подряда, внедряли их в практику на конкретных объектах и территориях. С переходом к рыночной экономике стали заниматься вопросами приватизации, в том числе финансовым анализом, составлением бизнес-планов, и, конечно, инвестиционными проектами. Потому что, хотя приватизация - шаг очень важный, но проведенная формально, она мало что дает. Обязательно должен быть сделан следующий шаг - вложение средств под хороший проект, реализация которого поставит предприятие на ноги.

Концепцию, которой руководствуется наша фирма, коротко можно сформулировать как согласование экономических интересов. Это означает, что экономика будет эффективно развиваться только тогда, когда удастся соблюсти выгоды всех сторон: людей, предприятий, банков, государства и общества в целом. Руководствуясь ею, мы разработали собственные принципы финансового анализа, учитывающие экономическую ситуацию в стране, создали соответствующий математический аппарат. Видимо, это и предопределяет наш успех. Сегодня мы работаем по нескольким крупным инвестиционным проектам, реализация которых будет способствовать социаль-

но-экономическому развитию целых регионов России.

- Сегодня большинство понимает, что грамотно упаковать проект - это уже половина успеха. Но такие услуги стоят дорого, а деньги - это наш главный дефицит...

- Действительно, сегодня предлагается множество самых разных проектов. Потребность в их финансовой проработке очень велика. Но оплатить такие услуги мало кому по карману. За рубежом час работы специалиста в данной области стоит 150 долларов и более. Наши запросы, конечно, намного ниже. И тем не менее суммы получаются значительные. Оплату наших услуг могли бы взять на себя банки или другие коммерческие структуры, заинтересованные вложить средства в наиболее выгодные проекты. Беда в том, что большинство из них пока предпочитают зарабатывать деньги другими способами и не видят перспектив вложения средств в проекты, которые сулят большую прибыль, но... через несколько лет. Правда, ситуация постепенно меняется к лучшему. Я оптимист, и надеюсь, что недалеко то время, когда российский частный капитал повернется лицом к крупным инвестиционным проектам.

Пока в этом плане мало надежд и на государство. Хотя крупными проектами заниматься оно просто обязано. В свое время это было анонсировано государственными органами, на бюджетные средства образованы специальные фонды. Но занимаются они в основном либо коммерческими, либо финансовыми операциями. Серьезные же проекты - и то буквально единицы - только-только начинают прорабатываться.

Государство могло бы оказывать и иного рода помощь. Например, выдавать гарантии под получение льготных западных кредитов. А самое лучшее, если бы оно взялось решать эту проблему комплексно, начиная с экспертизы проектов, их отбора на конкурсной основе, и кончая контролем за тем, чтобы средства, выделенные под проект, расходовались эффективно и по назначению. Необходимость этого, думаю, очевидна всем.

Бездействие же наших государственных органов я как специалист по согласованию интересов могу объяснить только отсутствием у них заинтересованности организовать дело на принципах гласности, конкурсно-сти и контроля. Куда как приятнее выдавать льготные кредиты по своему усмотрению под никому не известные проекты.

Поскольку решать вопросы финансирования проектов пока трудно, мы предлагаем своим заказчикам более приемлемый для них путь - выплачивать нам аванс на покрытие фактических расходов, а основную оплату производить после того, как будут выделены деньги под проект. Такая форма оплаты устраивает многих. И потому мы не испытываем недостатка в заказах - переговоры по ним ведутся практически ежедневно. Конечно, для фирмы это большой риск. Мы должны быть готовы к тому, что, проведя серьезную работу, не заработаем практически ничего. На Западе подобные формы никогда не применяются. Фирма выполняет свою работу, берет за нее очень приличное вознаграждение - от 0,8 до 5 процентов стоимости проекта, и ей абсолютно наплевать, получит клиент кредит или нет. Но там ведь совершенно иная ситуация - получить кредит под хороший проект не представляет никаких проблем. У нас же деньги - главный камень преткновения. Другого выхода, кроме как разделить риск с авторами проекта, у нас сегодня, видимо, нет.

- Как строится работа над проектом: вы получаете исходную информацию, проводите расчеты, обобщаете полученные данные, выдаете результат, и на этом ваши функции заканчиваются?

- Если бы это было так просто! Допустим, мы провели расчеты, обобщили результаты, а финансовая картина получилась не очень радостной. Если в основу проекта положена хорошая, перспективная идея, неизбежен вопрос: почему? Ответ на него приходится искать вместе с разработчиками. Что ведет к удорожанию проекта, можно ли повысить его экономическую эффективность, внеся конструктивные или какие-либо

другие изменения? Часто именно специалист в области финансового анализа дает автору проекта толчок к поиску новых, более эффективных решений. А мы вновь и вновь оцениваем их с точки зрения финансов. И лишь тогда, когда ни мы, ни разработчики проекта не можем больше ничего ни убавить, ни прибавить, считаем свою работу завершённой. Но только на данной стадии.

Я глубоко убежден, что специалисты в области финансового ана-

лиза должны сопровождать проект вплоть до его полной реализации. И лучше, если это будет одна и та же группа профессионалов. Как бы глубоко проект ни был проработан, нужно учитывать, что любое решение по нему принимается в условиях большой неопределенности, особенно при нынешней нестабильности российской экономики. Потому-то и нужно постоянно отслеживать ситуацию и вовремя вносить в проект коррективы. Только так его можно

эффективно довести до конца. Этого у нас в стране многие не понимают или, скорее, делают вид, что не понимают. Ведь так гораздо легче и свободен можно манипулировать полученными средствами.

К сожалению, все упирается в нашу бедность и непонимание того, что, продавая лес и нефть, мы далеко не уедем. Думая о будущем, надо прежде всего заботиться о сохранении и преумножении интеллектуального и промышленного потенциала страны.

◆ ◆ ◆ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ ◆ ◆ ◆

В этой рубрике мы продолжаем представлять вам инвестиционные проекты, предлагаемые российскими разработчиками и производителями электронных изделий.

Проекты охватывают все сферы электронной промышленности, имеют техническую и экономическую проработку и полностью готовы к реализации.

Разработка и организация серийного производства пьезокерамических микрофонов и телефонов

АООТ "Элла", имеющее многолетний опыт разработки и организации производства пьезокерамических изделий, предлагает инвест-

тиционный проект, предусматривающий производство микрофонов с пьезокерамическими преобразователями для телефонов различных типов.

Пьезокерамические преобразователи для телефонных и микрофонных капсулей по техническим характеристикам соответствуют лучшим зарубежным аналогам, в частности, производимым фирмой Siemens. В нас-

стоящее время разработаны экспериментальные образцы.

Предполагаемый объем инвестиций - 5 млн. долл. Срок реализации - 1,5 года, окупаемости - 2,5 года. Согласно экономическим расчетам размер прибыли от реализации проекта составит 2,5 млн. долларов.

Планируемый объем производства - 10 млн. штук, в том числе 5 млн. штук - для внешнего рынка. Сбыт производимой продукции возможен на европейском рынке и в странах ближнего зарубежья.

Разработка и организация серийного производства пьезокерамических зажигалок индивидуального пользования

АООТ "Элла" предлагает инвестиционный проект, касающийся производства бытовых одно- и многоцветных

зажигалок с пьезокерамическим источником электрического разряда. Размер необходимых инвестиций - 5 млн. долл. Предполагаемая прибыль составляет 1,125 млн. долл. Срок

реализации проекта - 1 год, окупаемости - не более 1,5 года.

Основа экономической эффективности проекта - постоян-

ный спрос в европейских странах и СНГ на бытовые зажигалки и относительно низкая продажная цена предлагаемых для производства изделий (в пределах 0,3 долл.).

В настоящее время разработаны опытные образцы зажигалок.

Организовать производство предполагается в рамках создаваемого совместного предприятия.