

Перспективы для инвестиционных проектов

И. Меламед

Будем надеяться на лучшее...

За все годы существования России как самостоятельного государства разговоры вокруг проблемы инвестиций в российскую промышленность, финансовой поддержки инвестиционных проектов не утихают ни на минуту. Однако связанные с этим надежды предприятий постепенно исчезают. Получить средства на реализацию проекта у государства, иностранного инвестора или российского коммерческого банка — чрезвычайно трудное, если не безнадежное дело. Действительно ли перспективы развития инвестиционного процесса в России столь безрадостны? Зависит ли что-либо в этой ситуации от самого предприятия? Эти вопросы мы решили задать вице-президенту Международного фонда развития регионов, члену Экспертного совета при правительстве РФ, доктору физико-математических наук Игорю Ильичу МЕЛАМЕДУ.

Корр. Игорь Ильич, у вас большой опыт работы и в государственных, и в частных структурах, действующих в инвестиционной сфере. Постоянно сталкиваясь с существующими здесь проблемами на практике, Вы, очевидно, можете четко определить болевые точки, мешающие эффективно организовать этот процесс?

И.М. Думаю, что эти болевые точки хорошо известны всем, кто так или иначе причастен к инвестиционной деятельности. Как и любая другая деятельность, она состоит из законодательного обеспечения, структур, действующих в данной области, и людей, непосредственно занимающихся этой работой. Сегодня главная слабость инвестиционного процесса — в очень плохой законодательной базе. Все законодательные акты, которыми мы руководствуемся — законы об инвестициях, инвестиционной деятельности, иностранных инвестициях, — приняты еще в 1991 году, т.е. до распада Советского Союза. С тех пор ситуация, естественно, резко изменилась, однако нового закона мы пока не имеем. В Госдуме прошлого созыва дожидались рассмотрения три проекта новой редакции закона об инвестиционной деятельности, но ни до одного из них у депутатов руки так и не дошли. Сейчас правительство готовит новый проект, однако работа над ним что-то слишком затянулась.

Вот так и получается, что едва ли не самое модное сегодня понятие — “инвестиции”, а главное, деятельность в этой области, не подкреплены какими-либо законодательными нормами, отвечаю-

щими российской действительности. Согласно Конституции в отсутствие законов следует руководствоваться Указами Президента. Но многие вопросы там тоже не регламентированы. Так, ни в одном правовом акте вы не найдете определения понятия “инвестиционный банк”, хотя это словосочетание можно увидеть на многочисленных вывесках. Именно потому, что надо как-то обходить не определенное в законодательстве понятие, и создаются всякого рода финансово-промышленные группы, банковские холдинги и другие структуры. Кроме того, законодательно не урегулирован такой важный вопрос, как страхование инвестиций, хотя об этом очень много говорят. Есть и ряд других проблем, которые необходимо решить на уровне федерального закона, чтобы инвестиционный процесс развивался нормально.

Отчасти именно из-за слабой законодательной базы наш фонд специализируется на работе с субъектами Федерации. Ведь в отсутствие федерального законодательства они могут вводить свои правовые нормы. Сегодня это едва ли не единственная возможность обеспечить нормальные законодательные рамки для инвестиционной деятельности.

Федеральные органы в инвестиционной сфере обязаны обеспечить два главных условия: установить правила игры, о которых у нас так любят говорить, и финансово обеспечивать этот процесс хотя бы в тех случаях, когда нельзя обойтись без участия Федерации. Ни того, ни другого на сегодняшний день не делается. Таким образом, низкая активность инвестиционной деятельности в Рос-

сии обусловлена именно плохой работой федеральных органов, хотя разговоры вокруг проблемы инвестиций более чем достаточно.

Корр. О слабости законодательной базы, неразработанности правил игры, действительно, в той или иной степени знают все, кого интересует эта сфера. Но предприятия, которое пытается найти средства на реализацию своего проекта, законодательство волнует все-таки не в первую очередь. Главное, чего оно ждет от государства, — финансовая поддержка...

И.М. Финансовое участие Федерации в инвестиционных проектах реализуется по двум крупным направлениям: первое — федеральные целевые программы, и второе — высокоэффективные проекты. Второе направление, казалось бы, представляет наибольший интерес для предприятий: хороший проект можно подать на конкурс в Министерство экономики, и если государство посчитает его перспективным, то выделит на него деньги. Однако ситуация далеко не так радужна. Несмотря на то, что конкурс проводится на очень жестких условиях и государство берет на профинансировать только 20% стоимости проекта, причем на срок не более двух лет, сегодня выделено лишь 7% тех сумм, которые обещаны победителям конкурса. По существу можно сказать, что это важное начинание государством провалено.

В нынешнем году конкурс проектов будет проводиться Министерством экономики и Министерством промышленности раздельно. На эти цели в бюджете выделен 1 трлн. руб. Все уверяют, что

средства обязательно распределяют полностью и по назначению. Дай Бог, чтобы обещание было выполнено, хотя 200 млн. долл. в масштабах страны — сумма совершенно несерьезная. Если очередной конкурс будет провален, доверие к государству как к участнику инвестиционных проектов, видимо, будет подорвано навсегда.

С федеральными программами ситуация также очень сложная. Они, как известно, требуют больших денег, которых у государства просто нет. Достаточно сказать, что в 1996 году финансирование по федеральным программам субъектов Федерации в среднем составило 6%. К сожалению, не владея всей статистикой и потому вполне допускаю, что в каких-то отраслях промышленности этот показатель был более высоким, но скорее всего незначительным. Вот почему и субъектам Федерации, и отраслям промышленности сейчас усиленно рекомендуют заменять предусмотренные бюджетом средства на кредитные ресурсы иностранных или российских банков под гарантии правительства. Иными словами, государство переходит от прямого финансирования к гарантированию кредитных поступлений. Будем надеяться, что этот путь себя оправдывает, и для реализации перспективных проектов откроются новые перспективы.

Федеральные программы, конечно, остаются важнейшим способом реализации крупных проектов, но удастся ли государству их финансировать или хотя бы наладить механизм предоставления гарантий, пока не ясно.

Корр. *Государство предлагает предприятиям самим искать кредиты под его гарантии. Но как на эти пожелания реагирует другая сторона, а именно частные инвесторы?*

И.М. Что касается российских коммерческих банков, то они пока не слишком активны в этой области. Сегодня на долгосрочные (более шести месяцев) кредиты приходится всего 3—4% банковских операций. Рискует выдавать их в основном крупные, устойчивые банки, которые могут выдержать длительное омертвление значительной части своих активов. У большинства же банков собственные средства относительно невелики, а привлекаемые носят, как правило, кратковременный характер. Во всем мире долгосрочные кредиты считаются самыми на-

дежными, и потому ставка процента по ним ниже, чем по краткосрочным. В России все наоборот — именно долгосрочные кредиты признаются наиболее рискованными, а невысокая ставка процента объясняется лишь ограниченными финансовыми возможностями предприятий. Несколько снизить риск призван ликвидный залог под инвестиционный кредит. Однако редкое предприятие сегодня в состоянии представить залог, отвечающий требованиям банка. Многие предприятия рассматривают финансирование инвестиционных проектов как средство выйти из кризиса, но их финансовое положение настолько бедственно, что выдать им кредит под какие бы то ни было цели для банка практически невозможно.

Конкурентоспособность продукции, выпускаемой даже относительно благополучными предприятиями, невысока, реальные возможности участвовать в долевом финансировании инвестиционного проекта отсутствуют. Существуют и другие объективные и субъективные причины, сдерживающие инвестиционную активность российских коммерческих банков. Правда, некоторые меры, принимаемые государством, в частности политика ограничения доходности вложений в государственные ценные бумаги и относительная стабилизация валютного курса рубля, дают основание надеяться на то, что вложения в высокоэффективные инвестиционные проекты все-таки будут рассматриваться коммерческими банками как один из основных источников получения стабильного дохода.

Если говорить об иностранных инвестициях, то здесь действуют свои, отнюдь не менее серьезные сдерживающие факторы. По результатам опроса, проведенного Американской торговой палатой, в числе причин, мешающих потенциальным инвесторам активизировать свою деятельность в России, чаще всего называют несовершенство действующей системы налогообложения и таможенного регулирования, преступность и коррупцию, недостаточный доступ к финансовым ресурсам, дефицит квалифицированных кадров, ненадежность связи, несовершенную социальную инфраструктуру, проблемы консульского и визового характера. Хотя в последнее время государство предпринимает весьма перспективные шаги для улучшения инвестиционного климата в России (имеется в виду новый На-

логовый кодекс, закон “О соглашениях о разделе продукции” и ряд других мер), потребуется законодательно урегулировать немало вопросов, чтобы в страну начали поступать серьезные инвестиционные ресурсы.

Корр. *Вы достаточно много говорили о той стороне, которая может выдать кредиты. А зависит ли что-нибудь в этом процессе от стороны, которая пытается его получить?*

И.М. Конечно, зависит, и очень многое. Прежде всего требуется хорошо подготовить и обосновать проект. Хотя разговор об этом ведется уже несколько лет, неумение готовить проекты остается главной бедой предприятий. Как член экспертного совета при правительстве РФ я участвовал в рассмотрении множества проектов и не могу отделаться от впечатления, что многие из тех, кто их предлагает, в первую очередь рассчитывают на свои лоббистские способности, а не на достоинства самого проекта. К сожалению, порой эти расчеты действительно оправдываются. Однако надеяться на это все-таки нельзя. Проекты должны быть тщательно просчитаны, а техническая идея, финансовые условия, состояние предприятия предельно понятны.

Сегодня для этого есть все возможности: существуют прекрасные компьютерные программы для финансово-экономического анализа проектов, действует масса консалтинговых фирм, издается множество специализированных периодических изданий, книг, которые помогают сориентироваться в инвестиционном процессе. В частности, наш фонд сейчас готовит к изданию справочник по привлечению инвестиций, который будет содержать данные о фондах, их специализации, формах документов, требованиях к инвестиционным проектам, а также координаты консалтинговых фирм и организаций, содействующих инвестициям. В каждом субъекте Федерации действуют инвестиционные управления, которые для того и созданы, чтобы разъяснять, как и что делать при подготовке и подаче проектов. Государственная инвестиционная корпорация регулярно проводит семинары по этой тематике в разных городах страны. Так называемый Морозовский проект с той же целью организует по всей России сеть бизнес-инкубаторов и консультационных цен-

тров. С 1994 года действуют Методические рекомендации по подготовке инвестиционных проектов и их отбору для финансирования. Так что об информационном вакууме в этой области говорить не приходится.

И все же на очень многие проекты достаточно только взглянуть и можно сразу отправлять обратно. Предприятие, естественно, обижается: мы готовили, мы считали, а нам вернули проект, даже не рассмотрев по существу. Однако пенять надо только на себя. Стоит, правда, высказать упрек и в адрес федеральных органов, которые не требуют жесткого соблюдения Методических рекомендаций при подготовке проектов.

Особенно серьезные требования к проектам предъявляют западные фонды. Их можно понять, ведь рискуют они не своими средствами, а деньгами вкладчиков. Бесплезно пытаться скрыть от фонда что-либо, относящееся к проекту, поскольку, заинтересовавшись им, он обязательно пришлет экспертов на предприятие. Много раз мне доводилось принимать участие в таких поездках, и практически всегда оказывалось, что предприятие не готово работать с экспертами. Оно не может ни грамотно представить отчетность, ни объяснить толково специфику своей работы, ни обосновать, например, наличие вокруг него большого числа акционерных обществ. В итоге часто контакты с фондом прекращаются именно после визита экспертов.

Очень осложняет дело то, что российская бухгалтерская отчетность не соответствует международно принятой форме. Любой западный фонд, конечно, хочет, чтобы ему представили финансовые показатели предприятия в понятной ему форме. Когда главный бухгалтер начинает объяснять, какими нормативами он пользуется, эксперт в состоянии понять только одно: ему здесь морочат голову.

Корр. *Сегодня многие предприятия жалуется, что их замучили зарубежные визитеры, посещения которых, как правило, не приносят никакого результата. У некоторых даже складывается впечатление, что цель таких визитов — сбор информации, а вовсе не установление взаимовыгодных деловых контактов...*

И.М. Действительно, на любом предприятии вам расскажут, сколько у них перебывало француз-

зов, американцев, итальянцев, сколько заключено договоров о намерениях. Только вот денег никто не дает. Если на предприятие делегации ездят чуть ли не каждый день и это ничем не кончается, любой директор просто обязан задуматься над тем, что же он делает не так. А “не так” делается почти все: не так документы готовят, не так объясняют, не так общаются с экспертами, не то показывают.

Конечно, у представителей Запада нежелание приспособливаться к нам тоже очень велико. Даже большая шестерка аудиторских фирм вместо того, чтобы объективно оценить состояние того или иного российского предприятия, частенько взирает на них с позиций каких-то небожителей: это не так, то не эдак, это не соответствует таким-то нормам, таким-то конвенциям... Чтобы нормально сотрудничать, шаги навстречу должны делать обе стороны.

Сегодня появилась надежда, что хотя бы одна проблема, мешающая взаимопониманию потенциальных партнеров, будет решена. Учитывая, что в настоящее время многие промышленно развитые страны переходят к единым нормам финансовой отчетности, в апреле 1996 года Американская торговая палата совместно с рядом других ассоциаций инвесторов обратилась в администрацию Президента, Госдуму и правительство РФ с предложением создать экспертную группу по разработке программы такого перехода для России. Ряд западных организаций технического содействия, в частности Программа ТАСИС Европейского Сообщества и Агентство международного развития США, предложили выделить необходимые средства на ее выполнение. Министерство экономики РФ уже завершает работу над проектом соответствующего распоряжения.

Корр. *Давайте вернемся к проблеме подготовки инвестиционных проектов. Многие специалисты, в том числе западные, утверждают, что с технической проработкой проектов у нас все в порядке. Главные нарекания вызывает их финансово-экономическая часть...*

И.М. Позволю себе с этим не согласиться. Система экспертизы проектов в федеральных структурах поставлена так, что их технологическая сторона рассматривается в первую очередь. И вовсе не

случайно 85% из них не проходят именно первую стадию экспертизы. Главный недостаток проектов в том, что основная идея, как правило, излагается невразумительно, нет уверенности в том, что она правильна и даст тот эффект, который ожидается. Складывается впечатление, что авторы считают своей первостепенной задачей спрятать изюминку, ради которой проект и затевается. Конечно, в какой-то степени их можно понять. Неурегулированность многих вопросов, связанных с интеллектуальной собственностью, заставляет разработчиков опасаться недобросовестных действий со стороны конкурентов. Но ведь экспертиза-то должна рассматривать проекты по существу, а не разгадывать загадки, которые им задают авторы.

Следующий вопрос, на который обращает внимание эксперт, — наличие команды, занимающейся проектом. Величайший просчет наших предприятий в том, что такая команда, как правило, не формируется. Часто непонятно, с кем работать даже на стадии экспертизы. Стандартный ответ: у нас этим проектом занимается главный инженер. Между тем все мы знаем, какая масса оперативных вопросов висит на главном инженере. Поэтому обсуждать с ним детали проекта совершенно бесполезно. Должна быть сформирована команда, возглавляемая менеджером проекта, который все про него знает и освобожден от оперативной текучки.

Самое слабое место всех проектов — анализ рынка. Чаще всего предприятие ориентируется на традиционные рынки сбыта, куда оно поставляло продукцию пять-шесть лет назад. А кому сегодня такая продукция нужна, есть ли на нее платежеспособный спрос — на эти вопросы, проект, как правило, ответов не дает. Проблема обеспечения сырьем также решается очень просто, отталкиваясь от традиционных поставщиков. Между тем в моей практике бывали курьезные случаи, когда на рассмотрении одновременно оказывался проект реконструкции предполагаемого поставщика, которое выпускать данную продукцию вовсе не собирается.

Несколько слов о финансово-экономическом анализе. Считаю, что эти вопросы сегодня проработаны лучше других. В распоряжении предприятий прекрасные российские компьютерные программы, например Project Expert, при-

знанная во всем мире и рекомендованная Европейским банком реконструкции и развития для оценки проектов венчурными фондами. На любом предприятии есть квалифицированные специалисты, способные ее освоить в течение одного-двух месяцев. А общую оценку проекта должны делать специализированные фирмы, в которых сегодня нет недостатка. Это общепринятая практика. Зачем специалисту, например, в области электроники осваивать совершенно новую для него сферу финансового анализа и привлечения средств, если, конечно, он не хочет полностью переквалифицироваться? Пусть этим займутся профессионалы.

Корр. Но услуги таких фирм стоят недешево. У предприятий на это часто просто нет средств...

И.М. Да, проработка проекта стоит денег, и их придется изыскивать. Нельзя начинать инвестиционный проект стоимостью в десятки миллионов долларов, не имея за душой ни гроша. Обращаться за деньгами тогда, когда уже не осталось никаких средств к существованию, бесполезно. Между тем сегодня это очень распространенная практика.

Поиск инвестиций должен стать частью повседневной деятельности предприятия, согласованной с планом его развития, предусматривающей отбор перспективных проектов и их проработку. На эти цели должны выделяться средства, в том числе и на оплату услуг консалтинговых фирм, которые будут помогать продвигать проекты и вовремя находить инвесторов.

Корр. Допустим, предприятие, достаточно устойчиво стоящее на ногах, предлагает действительно перспективный и, к тому же, грамотно подготовленный инвестиционный проект. Каковы у него шансы найти инвестора?

И. М. Уверю вас, достаточно высокие. Деньги можно найти и у инвестиционных фондов, и у государства, например войдя в соответствующую федеральную программу. Потому-то и усиливается сегодня расслоение предприятий, что инвесторы предпочитают поддерживать те из них, которые хорошо держатся на плаву. Ведь именно там есть гарантии возврата средств и уверенность в том, что они пойдут именно на развитие предприятия, а не на выплату зарплат.

Корр. Наверное, нынешнее положение того или иного предприятия зависит не только от его умения работать в новых условиях, но в какой-то степени и от перспективности направления, в котором оно специализируется. Если сравнить, например, предприятия средств связи и микроэлектроники, то у первых сегодня гораздо больше шансов развиваться нормально...

И.М. Совершенно справедливо за исключением одного: всего несколько лет назад у предприятий российской микроэлектроники были очень неплохие шансы для нормального развития. Я имею в виду российскую программу развития микроэлектронной базы, на выполнение которой государство выделило немалые средства. Принятие этой программы сопровождалось жесткой протекционистской политикой, в частности в области таможенных пошлин на импортные комплектующие. В результате программа была сорвана, а всей российской электронике нанесен трудно восполнимый ущерб.

Еще три года назад не было отбоя от предложений оборонных предприятий собирать из импортных комплектующих телевизоры, магнитофоны, аудиотехнику и др. Это позволило бы занять тысячи людей нормальной работой. Конверсия на многих предприятиях прошла бы куда менее болезненно, а выпускаемая продукция не уступала бы по качеству импортной. Более того, появилась бы возможность внедрять собственные научные разработки, среди которых такие перспективные и новаторские, как телевидение трехмерного изображения, гигантские телевизионные экраны и многое другое. Однако вынужденно затянувшееся ожидание того, что программа развития собственной микроэлектронной базы начнет приносить плоды, обернулось превращением внутреннего рынка в гигантскую барахолку, заваленную готовой продукцией зарубежного производства, и полным вытеснением с него российского производителя.

Сейчас принимаются некоторые меры, чтобы исправить положение, в частности введены новые таможенные пошлины, в том числе и на комплектующие. Но несколько лет потеряно, научные заделы обесценились, многие специалисты нашли для себя другие сферы деятельности. Начинать снова придется с нуля, т.е. с твердых техно-

логий. О нуждах российской электроники государство по мере сил старается не забывать. Свидетельство тому — выделение большого займа на развитие зеленоградских предприятий под гарантии правительства РФ. Стремятся поддержать свои электронные предприятия и регионы, например Чувашия. Так что будем надеяться, что российская электроника все-таки воспрянет. Но думаю, что следующая программа развития собственной микроэлектронной базы будет принята еще нескоро.

Корр. Может быть, в заключение вы все-таки чем-нибудь порадуете предприятия, у которых есть перспективные инвестиционные проекты?

И.М. Сегодня с очень интересной инициативой выступила Москва. По крайней мере мы надеемся, что она даст реальный шанс для реализации перспективных инвестиционных проектов. В конкурсе будут участвовать не только московские предприятия, но и те, которые смогут предложить проекты, представляющие интерес для столицы, прежде всего в социальной сфере. В отличие от условий инвестирования проектов на федеральном уровне, Москва не устанавливает столь жестких временных рамок. Планируется, что деньги будут предоставляться на срок до четырех лет, но под достаточно высокий процент. Сейчас ставка определена в 17,8% в валюте, что соответствует средней депозитной ставке московских банков. Москва как бы занимает деньги у граждан примерно на тех же условиях, что и при размещении вкладов на депозитах. Предполагается, что средства на финансирование проектов будут выделены достаточно большие — семь-восемь триллионов только в этом году. Москва уже приступила к реализации программы, какие-то деньги выделило московское правительство. Формируется, на мой взгляд, очень правильная структура, предусматривающая и экспертный, и инвестиционный совет. Будем надеяться, что это поможет исключить прямое лоббирование, и средства выделят действительно самым перспективным проектам как с экономической, так и с социальной точек зрения. А самое главное, предприятия получат поддержку, столь необходимую им сегодня.

Беседу вела А. Смирнова