



«Надо работать над проектами и над собой»



— Дмитрий Владимирович, и эксперты, и чиновники признают, что российской экономике не хватает инвестиций. Причины называют разные, а какая из них, по вашему мнению, является основной?

— На мой взгляд, есть комплекс причин. С одной стороны, действительно не хватает длинных ресурсов, но их мало не потому, что иностранцы не дают, а потому что наши чиновники либо недостаточно квалифицированы, либо недостаточно заботятся об интересах страны. Например, мы не раз критиковали Минфин за то, что на деньги нашего бюджета и наших фондов покупаются 30-летние облигации казначейства США, в то время как никто не приобретает, например, долгосрочные облигации российских банков. Всем известно, что при реализации «плана Маршалла» Центробанк Западной Германии учитывал векселя предприятий и рефинансировал длинными деньгами немецкие банки, и это был хороший спо-

При мировой финансовой нестабильности деньги становятся все более дефицитным ресурсом. В то же время ясно: развиваться исключительно с опорой на собственные силы даже такая страна, как Россия, вряд ли сможет. Как быть? Есть ли выход на экономический простор? На вопросы журнала «Бюджет» ответил член Комитета по инвестиционной политике Торгово-промышленной палаты РФ генеральный директор Клуба проектного процесса **Дмитрий Владимирович ЛЮБОМУДРОВ**.

соб создания длинных ресурсов. К сожалению, наш Центробанк до сих пор применяет систему, когда эмиссия рублей осуществляется в соответствии с валютными операциями купли-продажи доллара в Резервный фонд, а вовсе не исходя из потребностей экономики.

— Государство не доверяет своим банкам?

— У нас недостаточно качественная государственная экономическая политика, и поэтому у России нет ресурсов для финансирования модернизации промышленности.

— Но деньги на финансовых рынках есть. Кто же сегодня главный соперник России в борьбе за деньги международных инвесторов и каковы его конкурентные преимущества? За счет чего мы можем выиграть это соревнование, если можем, конечно?

— Хотелось бы сказать, что нашим соперником является Китай, но, к сожалению, не дотягиваем мы до Китая. Он сейчас соперник Америки. А нашими соперниками являются мелкие страны, по сути, третьего мира, которые не обладают такими, как мы, ресурсами...

— Это даже не Бразилия, не Индия?

— К сожалению, и не Бразилия, и не Индия. Даже такие страны, как Чехия и Венгрия, превосходят нас по инвестиционной привлекательности. Как это ни странно звучит, но небольшая страна с определенной точки зрения для инвестора интереснее, ибо драка за серьезные ресурсы идет только между очень крупными игроками, а мелкий инвестор при этом может попасть в такую мясорубку, где его просто раздавят. В мелкой стране прибыль поменьше, но и риска меньше. В российский проект человек должен приходить с целой бригадой обеспечения начиная с собственного финансового контроля. Как человек из Амстердама может быть уверен, что у него на пло-

щадке в Тюмени, Пензе или Челябинске все действительно идет так, как написано в проекте? Мой 25-летний опыт руководящей работы в банках показывает, что даже российские банки не могут быть уверены в том, что проект идет по смете. Сроки никогда не выдерживаются, сметы не соблюдаются, везде пытаются украсть...

У нас как у специалистов есть механизмы противодействия воровству и разным злоупотреблениям. Но такие механизмы тоже стоят денег, и их надо предусматривать в проектах. С одной стороны, этого не хотят сами авторы проектов, потому что они желают получать деньги бесконтрольно, а с другой — иностранным инвесторам очень сложно объяснить, за что они должны платить. Как это не будет исполнен контракт? Для них это дико и непонятно. Когда им начинаешь рассказывать, какие в нашей стране бывают нюансы, то обычно они потом просто не приходят к нам. А у нас конкурентные преимущества, конечно, есть в виде наших необъятных ресурсов — и человеческих, и минерально-сырьевых, и внутренний рынок большой. У нас есть все шансы побороться, и мы обязаны сделать это — и государственные чиновники, и бизнесмены, но для этого надо гораздо интенсивнее работать над своими проектами и над самими собой.

— Понятно, что наиболее привлекательными для зарубежных инвесторов остаются сырьевые отрасли, в особенности топливно-энергетический комплекс. Есть ли шанс хотя бы немного изменить эту тенденцию? И за счет чего?

— За счет более качественной подготовки площадок. Когда мы, например, в рамках Комитета по инвестиционной политике Торгово-промышленной палаты РФ рассматриваем инвестиционные паспорта регионов, мы все время критикуем администрации, которые их готовят. Это просто туристические буклеты. Там картинки (леса, поля), краткая историческая справка и отрывочные сведения о том, что есть какие-то заводы. Ни расчетов, ни анализа преимуществ данного региона перед другими, ни анализа успешных проектов, которые были в этом регионе реализованы, ни понимания того, какие риски возьмет на себя администрация региона или еще, может быть, местные банки, местные поставщики и подрядчики, другие партнеры. Инвестор, открывая такой документ, должен понимать, что проделана колоссальная работа, что кредитные комитеты банков рассмотрели этот проект и одобрили, что часть рисков уже покрыта.

Вот когда это появится, тогда мы и сможем рассчитывать, что к нам придут инвесторы средней руки. Не те стратегические инвесторы, которые хотят что-то захватить и нами командовать, — Shell, BP, Boeing, General Electric — мировые гиганты, которым на самом деле никакие наши предприятия не нужны. Им нужны площадки. Они возьмут четыре колышка и скажут: «Так, а теперь все вон отсюда, это мое, и я здесь буду управлять». Они доминируют в своих отраслях, им равноправное партнерство ни к чему.

А мы спрашиваем у директоров наших предприятий, какой у них уставный капитал, и получаем ответ: 10 тысяч рублей. Дальше еще разговаривать надо? Пора по одежке протягивать ножки. Бизнесу в России нужен мелкий и средний инвестор, который не готов прислать сюда армию сотрудников, чтобы за нас всем управлять. Он хочет видеть нормальную, понятную систему управления проектом и обеспечения баланса интересов, систему отчетности международного формата, распределение рисков.

«Когда иностранным инвесторам начинаешь рассказывать, какие в нашей стране бывают нюансы, то обычно они потом просто не приходят к нам»

В наших же бизнес-планах в разделе «Риски» мы очень часто видим одну страничку, где написано, что где-то есть какие-то риски, но здесь их нет. Мы спрашиваем: коллеги, почему вы не наймете людей, если сами не умеете? Так ведь на это надо деньги тратить. Проблема в жадности и глупости наших бизнесменов. Российский директор предпочитает купить себе Lexus, но он не будет платить маркетологам за нормальный анализ, финансистам за расчеты, не будет платить за бизнес-план, за нормальный аудит, нормальной страховой компании за страхование рисков. Он ждет каких-то чудес вместо того, чтобы качественно готовить свои проекты. А платить надо, ибо вы платите для себя, повышается ваша капитализация, повышаются ваши шансы. Без этого вы все равно никуда никогда не пройдете. Но пробить жадность и глупость очень тяжело. Так что когда нам предлагают поругать чиновников, мы их, конечно, ругаем, но гораздо сильнее мы ругаем самих бизнесменов.

— По вашим наблюдениям, каков процент таких бизнесменов и руководителей в бизнес-сообществе?

— 90 процентов.

— Но ведь это ужасно...

— Ужасно. Но что такое 20 лет рыночной экономики у нас, когда наши партнеры на Западе по 200–300 и более лет живут при ней? Там есть уважение

Справка «Бюджета»

«Клуб проектного процесса» — операционная система, созданная в 2007 году топ-менеджерами банков для подготовки проектов к финансированию, подбора подрядчиков, организации системы контроля проектов. Он объединяет крупнейшие страховые, аудиторские, оценочные, консалтинговые и иные компании, банки, кредитные бюро, международные инвестиционные и деловые клубы и различные типы инвесторов. «Клуб» является частью инфраструктуры международных банков, Финансово-Банковского Совета СНГ, выполняет предварительную обработку проектов для многих сетевых структур федерального уровня, правительств субъектов РФ, банков, холдингов и компаний из различных регионов.





к частной собственности, понимание того, что если я сам не буду двигаться, никто другой за меня все не сделает. У нас же думают: пусть Путин с Медведевым работают, а я буду пользоваться результатами. Многие бизнесмены только что-то заработали, в Лондон вывели, и все рады. А чему радоваться-то? Кто они в Лондоне, кому они там нужны?..

Сама тенденция все потратить на себя, на потребление, на дворцы, яхты, футбольные клубы — это бред. Люди не понимают, что их точка максимальной эффективности здесь, в России. В чужой стране они чужие, их там никогда не примут как своих. Когда наши бизнесмены поймут, что не 90 процентов надо потреблять, а 10, а остальное вкладывать в свое предприятие и делать его нормальным, тогда мы начнем составлять конкуренцию иностранцам — и Китаю, и Бразилии и переплюнем их.

— **Насколько велик потенциал российских государственных компаний и банков в качестве инвесторов в реальный сектор экономики — и прежде всего в регионах? Как можно повысить их заинтересованность?**

— Государственные инвесторы у нас сегодня, конечно, мощнее частных. У нас есть Внешэкономбанк как институт развития, и механизмом для финансирования проектов он тоже обладает. Другое дело, что это самый крупный кредитор, у которого и «отсечка» очень высокая — 2 миллиарда рублей, поэтому большинство проектов не дотягивает до его уровня. Есть Банк развития, на 100 процентов «дочка» Внешэкономбанка, который финансируется государством, ВЭБом и тоже занимается финансированием предприятий. Но процентное соотношение между теми предприятиями, которые нуждаются в модерниза-

ции, и госинвестициями такое, что доля реально профинансированных проектов ничтожная. Предприятия реально не могут получить государственные деньги. Их заставляют собирать тонны документов, а потом бумаги теряются или поступают в долгий ящик, и через год такой возни люди могут перестать этим заниматься.

Потом существует коррупция. Совершенно не секрет, что крупные банки с государственным участием мотивации к коммерческой деятельности не имеют, их менеджеры давно придумали себе кормушки, и для чего бюрократическая волокита затевается, всем тоже прекрасно понятно. За «помощь» при получении кредита берут 10 процентов от суммы, причем берут вперед и без всяких гарантий. И бизнесмен начинает почесывать голову, потому что отдать 10 процентов посреднику — это большая нагрузка на проект, она может лишить его всякого экономического смысла. Да и где взять такие деньги сразу?

Вообще, что отличает наши государственные институты? Им ничего не надо, они и так хорошо себя чувствуют. Это касается и администраций регионов, которые отбояриваются своими туристическими буклетами вместо инвестиционных паспортов. А когда мы им приводим инвесторов, нам говорят: вы их доведите до двери и уходите, мы с ними сами будем договариваться. И мы понимаем о чем. Ведь если грамотно, четко и конкретно сформулировать инвестиционную заявку, там не будет места коррупции. Нормальные инвесторы разворачиваются сразу, им не нужно это безобразие. Особо рискованные остаются, несут очень большие потери, никогда не укладываются ни в какие сметы. Кто-то идет на это по политическим мотивам, кто-то считает, что все перевешивают ресурсные возможности, которые он получит. Но в любом слу-

чае климат абсолютно неблагоприятный. И это уже задача самых первых лиц государства — создать команду, которая не будет воровать и построит другие команды.

— **Трудно после этого говорить о том, что могли бы региональные власти...**

— Они находятся в двойственном положении. Чиновники, конечно, хотят в карман положить, но они должны и что-то делать, чтобы их не выгнали. С них спрашивают в Кремле, и они обязаны отчитываться. Поэтому дело не безнадежно. Понимая, что региональные администрации сами делать ничего не будут, мы предлагаем им такие системы, при которых они, ничего не делая, но одобряя это, получают свою долю флажков, которыми смогут помахать в Кремле. Мы таким образом помогаем местному бизнесу, который задавлен местными чиновниками и не может самостоятельно

«Тенденция все потратить на себя, на потребление, на дворцы, яхты, футбольные клубы — это бред. Люди не понимают, что их точка максимальной эффективности здесь, в России»



но оперировать в Москве и тем более на международном уровне.

Мы вместе с ТПП, где создан департамент содействия инвестициям, делаем финансовый конвейер, при котором часть рисков распределяем в регионе. Это и есть инвестиционная поддержка реального сектора. Наш Клуб проектного процесса подписывает соглашения с региональными палатами о сотрудничестве и таким образом тоже помогает региональному бизнесу. Мы, бизнес, должны везде играть первую скрипку, и для этого у нас есть все. Ни МВФ, ни зарубежный спекулятивный капитал нам здесь не нужны. Если мы опустим руки и ничего не сделаем, трудно будет упрекать в чем-то чиновников.

— **Что такое государственно-частное партнерство в финансовой сфере, если говорить о российских реалиях? Какая точка зрения вам ближе?**

— У нас очень узко понимают ГЧП — как концессии. Хотя с какой стати? В России нет закона о ГЧП, который четко определял бы его рамки. На мой взгляд, любое взаимодействие власти и бизнеса — один из видов ГЧП. Если мы говорим о финансовой сфере, а не вообще, я приведу самый яркий пример того, как в кризис 2008 года шло фондирование банков. Государство спасало банки, давая им кредиты, входя в их уставный капитал и выкупая их проблемные активы через разные механизмы. Но никто не говорил, что это ГЧП, это называли ручным управлением. Но почему не были заключены контракты? Почему банкам дали бюджетные деньги просто так, по каким-то кулуарным схемам? И куда они их дели? Вывели на валютный рынок, чтобы быстро получить максимальную прибыль, и сыграли против курса национальной валюты. Вот вам ГЧП в негативном облики.

— **Не переоценивается ли эффект от ГЧП? Ведь бизнесу интересна только прибыль, а государство, со своей стороны, не очень склонно к риску в экономике...**

— Чиновники всячески замалчивают вопрос об эффективности ГЧП. Общество должно проснуться, перестать соглашаться с этим и потребовать от чиновников заключать публичные договоры с банками. Пусть обоснуют необходимость спасения или модернизации тех или иных предприятий. Например, в Китае банкротство предприятия — очень удобный повод его остановить, выбросить все старое оборудование и заменить новым, перейти на иной уровень технологического развития. Кто-нибудь слышал, чтобы наше государство ставило такие задачи своим ведомствам и банкам? С бизнесом должны подписываться государственные контракты, и по ним с бизнесом надо поступать так же, как банки поступают с заемщиками по договорам займа. Личную виллу заложить, владелец проекта, чтобы получить государственные деньги!

Бизнесмены, если их предоставить самим себе, будут грызть друг друга и искать самые короткие и горячие деньги. Посмотрите, к чему пришел мировой финансовый рынок — к полному господству спекулянтов. Поэтому не надо повторять чужих ошибок. Государство должно за-

казывать работу экономистов, финансистов, заказывать исследования по макроэкономическому развитию страны и отдельных регионов. Бизнес делать этого не станет. И толковых специалистов у нас достаточно, только им нужно платить. Но и бизнес, и государство не любят платить за работу, сами себя лишая конкурентоспособности на мировом рынке. У нас колоссальные ресурсы для развития бизнеса, чтобы он перестал быть пещерным, вороватым и коррупционным. Только надо изменить экономическую политику, а пока все уповают на «невидимую руку» рынка.

Материал подготовил А. Н. ГОРБУНОВ



Азрет Алиевич БИШЕНОВ,
министр финансов
Кабардино-Балкарской
Республики

2011 год запомнился, прежде всего, напряженным исполнением доходной части республиканского бюджета и, соответственно, бюд-

жетных обязательств, а также значительными изменениями в перераспределении полномочий между федеральным центром и регионами. Наиболее значимым событием в области публичных финансов страны, на мой взгляд, является отставка А. Л. Кудрина. Этот факт заставляет в очередной раз задуматься о том, насколько верно выражение, что «экономика определяет политику» и о роли личности во власти вообще и, в частности, финансистов, в экономической политике. Для меня лично наиболее значимым событием в уходящем году стало присвоение звания «Заслуженный экономист России».

С наступающим 2012 годом мы связываем большие перспективы. При незначительном росте бюджета республики намечены планы по реализации 25 приоритетных инвестиционных проектов, объем финансирования которых составит 70,6 млрд руб., программы социально-экономического развития Северного Кавказа. Итогом реализации данных мер должно стать значительный шаг в развитие республики, увеличение налогового потенциала, создание новых рабочих мест.

Своим коллегам-финансистам хочу пожелать здоровья, успехов во всех начинаниях, а, самое главное, стабильности и финансового благополучия!