
Ю. Малов, Е. Наумова, О. Разживин, А. Романов

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ПРОМЫШЛЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Проблема дефицита промышленных инвестиций в Российской экономике очевидна. Известны попытки ее разрешения не только на бумаге, но и на практике. Попытки не всегда удачные, но ведь и на чужих ошибках можно учиться. В связи с этим, хотелось бы поделиться опытом, полученным Нижегородской областью в 1997-1998 гг.

В период губернаторства Бориса Немцова в области активно проводилась политика интеграции региона в мировую экономику. Мешало этому, в частности, то, что основные фонды в промышленности устарели, неконкурентоспособны были наши производственные технологии. Предприятия просили о помощи, но у региона не было собственных ресурсов. И тогда появилась идея привлечь деньги на международном финансовом рынке.

Обязательным условием выпуска еврооблигаций было получение областью кредитного рейтинга: большинство инвесторов обычно не желают приобретать ценные бумаги без оценки кредитоспособности эмитента. И вот, 25 февраля 1997 года на заседании кредитного комитета агентства Standard & Poor's в Лондоне Нижегородская область получила достаточно высокий инвестиционный рейтинг BB-, во многом созданный умелой PR-компанией. Вообще, вся работа в части финансовой технологии привлечения ресурсов была проведена довольно грамотно, и 4 октября 1997 года Еврозайм Нижегородской области был получен в объеме \$100 млн. под 8,75% годовых со сроком погашения пять лет. Но в части технологии дальнейшего распределения этих ресурсов — обнаружилось

неразрешимые проблемы. Вот как было дело.

Для подготовки размещения заемных средств предприятиям области было официально предложено предоставить данные о своих инвестиционных потребностях в форме бизнес-планов; в областную администрацию таковых поступило 215. Распоряжением губернатора было создано 12 рабочих групп по отраслевому принципу для проведения экспертизы и отбора наиболее перспективных проектов для участия в конкурсе на инвестирование. В состав групп входили представители отраслевых департаментов администрации области, департамента экономики и прогнозирования (в котором в то время работали авторы данного материала), банковские эксперты, сотрудники Регионального агентства содействия инвестициям.

Работали, порой, по 12 часов в день, почти без выходных. И всё равно сил, конечно, не могло хватить, чтобы все-ррез проработать даже десятую долю полученных проектов.

Но всё же определенная экспертиза была проведена, откровенно провальными проектами отвергнуты, а по остальным выданы рекомендации. Сумма утвержденных проектов превысила 90 млн. долл. Всего кредитная комиссия одобрила 26 проектов.

На практике оказалось, однако, что не во всем те должностные лица, что принимали конкретные решения о распределении средств Еврозайма, следовали рекомендациям экспертов.

Действительно, ну как можно было «обидеть» руководство таких крупнейших предприятий города и области, как ОАО «ГАЗ», ОАО «Сокол», ОАО «Павловский автобус»? А как обойти стороной социальные проблемы, тянущие область ко дну? И вот Городская Дума Нижнего Новгорода своим постановлением разрешает администрации города получить в областной администрации 39 млн. долл. на реализацию социально-ориентированных проектов «Чистая вода», «Ветхий фонд», «Свой дом» сроком на 5 лет. Никто не вспомнил (а может, умолчал), что социальный проект — статья невозвратная.

Собственно на инвестиции было направлено лишь около 69% процентов еврозайма. При этом некоторые предприятия получили кредит без залога или другой гарантии возврата средств. Часть денег была размещена на депозите в нижегородском филиале «Мост-банка», 7 миллион долларов банк «Гарантия» по поручению городского департамента финансов вложил в ГКО. А 5 августа 1998 года областная администрация подписала договор об обслуживании и размещении еврообондов с «Инкомбанком», которого вскоре не стало. По сведениям СМИ, «Гарантия» и «Мост-банк» погасили по 2 миллиона долларов, а оставшиеся средства были переоформлены посредством депозитных договоров на более поздние сроки.

Вглядываясь в подобную «практику», в общем, оценить её можно следующим образом. Как только у администрации появились реальные деньги, активизировались все существующие и сформировались новые разнообразные механизмы лоббирования. Из-за них критерии выбора объектов инвестиций приобрели необоснованную субъективную составляющую. И

такого поворота событий вряд ли можно было избежать. Ведь деньги, в отношении которых чиновник принимает решение — не его личные, чужие. Более того, многие чиновники просто не представляют себе такого масштаба денежных средств. Для них суммы с шестью нулями — это не реальные деньги, это абстрактные цифры на белой бумаге формата А4. А в их личном интересе нулей меньше, зато нули эти нарисованы на бумаге цветной, меньшего формата и со многими степенями защиты.

Так или иначе, средства Еврозайма были распределены, деньги розданы. И тут оказалось, что проконтролировать их использование администрация не в состоянии. У нее просто-напросто нет ни реальных инструментов контроля, ни ресурсов, для того чтобы его профессионально осуществлять. Ведь даже если выдавать деньги под залог — кто будет заниматься его истребованием, реализацией? То есть, получилось так: вернут — слава Богу, не вернут — ну что ж поделать.

Руководители предприятий эту ситуацию, конечно же, прекрасно понимали. Ведь в подавляющем большинстве случаев при написании планов имела место подмена целей. Предприятия стремились не реализовать стратегию своего развития (у большинства ее и не было), а решить свои тактические, оперативные проблемы. И к Еврозайму они отнеслись вполне объяснимым образом: «дают «халяву», нужно подсуесться!». Написать достоверно выглядящий бизнес-план при этом — работа не для экономиста, а для хорошего литератора. Говорят, стремление «урвать «халяву» — это наша национальная особенность. Но в данном случае, скорее всего, имели место обычные последствия бесконтрольности и безответственности, а также общая незрелость, системная неготовность региональной промышленности к инвестициям. На этапе выживания предприятие не может иметь продуманной стратегии: когда лодка течет — не до прокладки курса, нужно воду вычерпывать, дыру затыкать. И, в итоге, далеко не все выделенные деньги ушли на закупку нового оборудования, на обновление фондов. Значительной их частью предприятия просто «заткнули дыры» в своих балансах, или элементарно «проели».

Но и целевое использование средств Еврозайма не всегда приводило к развитию предприятия, а иногда даже — к обратным последствиям.

Получив новое дорогое оборудование, предприятия учитывали его на своём балансе и начинали начислять амортизацию. Естественно, общий объем амортизации, относимый на издержки, резко возрастал. И если на предприятии принято затратное ценообразование — оно вынуждено было поднимать цены, чтобы компенсировать рост издержек. Но далеко не всегда новое оборудование означает улучшение качества продукции. Ведь культура производства и его организация остались на прежнем уровне. Готовя бизнес-план, предприятие рассчитывало на рост объемов производства в результате обновления фондов. И действительно, произведи-то оно теперь могло больше. Но вот продать, да еще по более высокой цене... В результате выявилось отсутствие на большинстве предприятий современной системы маркетинга, поверхностное понимание рыночных принципов.

Наконец, такой факт. Уже после размещения займа в рамках региональной программы содействия привлечению инвестиций был проведен более глубокий анализ бизнес-планов, поступивших в администрацию, но оставшихся не профинансированными за счет средств Еврозайма. Его результаты очень показательны. 70-80% проектов было отвергнуто после экспертизы на уровне здравого смысла и базовых экономических представлений. В них явственно проглядывало: «Дайте денег! А куда мы их денем — не ваше дело», либо присутствовал откровенный расчет «на авось». Из оставшихся проектов большинство было отклонено после углубленного анализа и консультаций с отраслевыми специалистами. Лишь около 20 проектов всерьез заинтересовали не только рабочую группу, но и ряд крупных финансовых компаний в Москве. Эти проекты оказались как минимум не хуже тех, что были профинансированы! Но оказалось, что как раз их-то авторы за прошедший со времени размещения займа год решили свои проблемы. «Спасибо, нам помощь не нужна, мы сами нашли всё, что нам было необходимо» — как один отвечали они на предложение посодействовать в привлечении инвестиций. Мы поняли простую истину: если проект действительно того стоит — за желающими его профинансировать дело не встанет.

В целом можно констатировать, что размещение Еврозайма не дало ожидаемого макроэкономического

эффекта, а в чём-то даже дало обратный эффект. Обновление производственных фондов далеко не на всех предприятиях привело к развитию производства. Более того, благодаря бесконтрольному механизму размещения средств Еврозайма на многих предприятиях «законсервировалась» неэффективная структура производственных отношений. На уровне региона это означает торможение развития рыночной системы экономики.

Ко всему прочему, обязательства по погашению займа легли на бюджет. Средства для погашения трех купонов тогдашние власти региона нашли. А затем, 10 декабря 1999 года, долг по Еврозайму был реструктурирован таким образом, чтобы пик выплат пришелся на 2003 — 2004 годы и стал головной болью уже для новой администрации.

Один из главных выводов состоит в том, что административные механизмы распределения инвестиционных ресурсов не могут быть достаточно эффективными, поскольку не обеспечивают должного уровня ответственности за принимаемые инвестицион-

ные решения ни со стороны уполномоченных чиновников, ни со стороны руководства предприятий, которое зачастую относится к получаемым деньгам как к бюджетным дотациям. При больших объемах распределяемых ресурсов невозможно обеспечить полноценный анализ проектов и эффективный контроль за использованием средств. А также в российской практике, видимо, неминуемо коррумпирование системы принятия решений о распределении инвестиционных ресурсов.

Можно сделать и более общие выводы.

Действительно, износ основных фондов в российской промышленности сегодня чрезмерно высок. Но обновление основных фондов требует решения проблемы не только увеличения объема, но и, в первую очередь, повышения эффективности промышленных инвестиций. Значит, данная проблема не может быть решена простым наращиванием инвестиций из государственных источников. Необходим запуск рыночных механизмов инвестирования, обеспечивающих эффективность отдачи.

Препятствиями росту объемов промышленных инвестиций являются:

- неразвитость профессиональной системы маркетинга на предприятиях;
- низкий уровень организации производства и культуры производства;
- неготовность или неспособность промышленных предприятий обеспечить прозрачность внутреннего учета.

Описанные выше события произошли более пяти лет назад. Но сделанные выводы актуальны и сегодня. Проблема производственных инвестиций до сих пор воспринимается многими руководителями предприятий на «вульгарном» уровне, бессистемно. Они идут в администрации и в банки с требованиями о помощи в части долгосрочных финансов и искренне возмущаются, если им указывают на неготовность предприятия к эффективному использованию инвестиций.

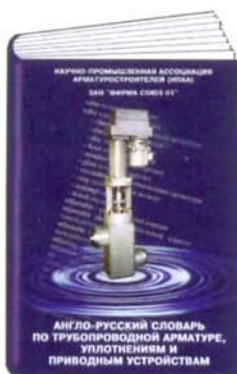
В целом, решение проблемы производственных инвестиций лежит в плоскости общего состояния экономической системы страны и требует выстраивания грамотной государственной промышленной политики как на региональном, так и на федеральном уровне.

Публикации



АНГЛО-РУССКИЙ СЛОВАРЬ

Первое в России издание по данной тематике.



В словаре сделана попытка обобщить накопленный Научно-Промышленной Ассоциацией Арматуростроителей (НПАА) опыт перевода специальной литературы по трубопроводной арматуре, уплотнениям, приводным устройствам.

В словарь включены термины, принятые Европейским Комитетом по арматуре (CEIR), Директивами ЕС, а также термины, которые широко используются при описании арматуры в статьях, фирменных каталогах, справочниках, технологической и конструкторской документации, руководствах по эксплуатации, монтажу и демонтажу арматуры.

Словарь содержит 7000 терминов. Кроме того, в словаре приведены сокращения, встречающиеся в различного рода технической документации, зарубежных периодических изданиях и, что особенно важно, перечень зарубежных стандартов.

Словарь окажется полезным всем специалистам, имеющим отношение к трубопроводной арматуре.

Заявки на приобретение словаря просим направлять в адрес ЗАО «Фирма Союз-01»: 117312, Москва, ул. Вавилова, 13.
Тел. (095) 135-54-31, факс (095) 957-12-70
e-mail: Souz01@energsovjaz.ru, Souz01@newmail.ru