

(Ред. от 27.02.2013, 21-40)

Стенограмма

научно-практической конференции (круглый стол) «Россия и ВТО: Повышение конкурентоспособности российских предприятий», 8 февраля 2013 года в ТПП РФ

Чернышев Олег Анатольевич: ***** Я предоставляю слово нашим коллегам из Гранд Торнтон, членам Комитета. Выступить будет Леонид Петрович Ланда и Тишаков Сергей Леонтьевич. Пожалуйста.

[02:15:01] Ланда Леонид Петрович: Презентацию, если можно. Здравствуйте, господа. Вы видите, темп у нас очень быстрый. Может, хотелось бы поговорить по подробнее. Поэтому я начну с конца, как просят нас.

Не один инвестор не даст денег, пока он не увидит: первое, техническую и экологическую возможность реализации проекта; пока он не увидит экономически обоснованный проект; пока он не увидит юридически прозрачную схему проекта; и пока он не увидит, и это наши реалии, политическую поддержку проекта.

Другой дело какой проект, если это огромный федеральный – с политической поддержкой высшего руководства страны, если региональный – то губернатор, если небольшой – то местных властей. И если мы сегодня можем не говорить о крупных проектах, которые реализовывают крупнейшие корпорации, потому что они всё это умеют делать сами, а говорим о проектах, инвестициях, которые нужны малому и среднему бизнесу, которые не могут сами решить такие задачи, ну просто, не хватает опыта и ресурсов. Поэтому, то, что стали делать на базе Торгово-Промышленных Палат, это, мне кажется, достаточно уникальный шанс для многих, кто хотел бы сделать проект, но сам этого сделать не может. То есть, мы говорим о том, что пока проект не «упакован» со всех сторон, пока он не становится абсолютно понятным для инвестора – инвестиций не будет. Инвесторы боятся всего, понимая реалии, что возьмут деньги и половину «распилят», что проект «уйдет по срокам», что ... и так далее, и так далее.

Нас попросили сегодня, времени, видите, очень мало, чуть-чуть рассказать об оценке экономической эффективности проектов, и о том, как должна работать инвестопроводящая структура на базе ТПП России и региональных ТПП.

Так получилось, что нас двое, и я сейчас предоставлю слово Сергею Тишакову. Он расскажет первую часть, я потом вернусь к тому, с чего я начал.

[02:17:25] Тишаков Сергей Леонтьевич: Будьте добры, следующий слайд (*слайд 2*). Я буду говорить о весёлых вещах, не о таких печальных, о которых многие предыдущие ораторы говорили. Но начну с печальной, в начале, вещи. Есть такая вещь, которая называется «Международное исследования бизнеса», которое проводится в 100 странах Грант Торнтон – это международная консалтинговая организация. И один из параметров этого Международного исследования бизнеса – составляется некий рейтинговый индекс – индекс

динамичности. Бизнесмены сами предлагают критерии, по которым оценивать страну и экономическое пространство этой страны как удачное и удобное для ведения бизнеса, обеспечивающее динамичное развитие в стране. Вы если посмотрите на эту картинку – вы увидите, чем выше индекс динамичности – тем более привлекательным для себя предприниматели считают тот или иной регион. И не смотря на все проблемы, которые сейчас есть: на снижение общих темпов экономического роста, на угрозу федерального обрыва, на огромную долговую нагрузку во многих странах Евросоюза. Например, предприниматели предпочитают Северную Америку, Австралию, и наконец, Европу, ну, и Скандинавию – это островок стабильности у нас, который фигурирует как особо выдержанная зона. И Россия здесь занимает довольно среднее место в этом индексе динамичности. Основные претензии, которые есть у предпринимателей – по качеству человеческого персонала и по общей инфраструктуре экономической. Это то, что сейчас предлагается исправить с введением инвестопроводящей инфраструктуры.

Следующий слайд (3), пожалуйста. Это слайд более оптимистичный. Предприниматели сами оценивают, как они видят перспективы развития экономики в течение ближайшего года. Этот слайд показывает, какой баланс между оптимистами и пессимистами в различных странах. Вы видите, что здесь мы не на плохой позиции стоим – на 15-ой из 80 позиций. И удивительным в этой диаграмме является тот факт, что еще в начале 2012 года у нас был очень большой негативизм по отношению к перспективам развития, тем не менее, к концу года наши предприниматели дали вот такой рост позитива. Но, вместе с тем, Вы видите, что здесь большую часть – верхнюю часть таблицы занимают развивающиеся страны, надеющиеся на хорошие перспективы. Развитых стран здесь почти нет в этом списке – они все ниже. Удивительные результаты показали предприниматели из Соединенных Штатов. Последнее место заняла Япония – самая пессимистичная. Показали близко к нулю результат. В среднем по миру четыре, по-моему, результат. Тем не менее, какие-то страны демонстрирует оптимизм и здесь.

Следующий слайд (4), пожалуйста. Избегая лекции, буквально по одной минутке на каждом слайде останавлиюсь. Но мы знаем, для инвесторов, принципиально два вопроса – для инвестиционного менеджера: «Где деньги взять?» и «Куда их потом деть?»

Следующий слайд (5), есть разные способы анализировать успешность или неспешность инвестпроектов. Можно анализировать ее на основе стоимостных критериев всем вам известных. Или...

Следующий слайд (6) ...Нестоимостных критериев. Но, тем не менее, не для кого не секрет, что вы можете посчитать сколько угодно финансовых коэффициентов, вы можете сколько угодно посчитать критериев экономической эффективности, но когда вы говорите про реальный инвестиционный проект, когда перед вами человек с пятью миллионами долларов спрашивает вас: «куда эти деньги деть, так чтобы не потерять, а еще неплохо бы заработать?», - то, скажите, покажите мне ту цифру, которая мне укажет дорогу!? Тут конечно, любой грамотный консультант скажет...

следующий слайд (7) ... что универсального критерия нет! И принятие инвестиционного решения базируется не только на стоимостных предпочтениях, а например, на стратегических предпочтениях. Хотите строить бизнес в этом регионе? – Смириться с тем, что у вас будут в этом регионе потери. Примеров здесь можно привести массу. Но, например, Макдональдс всегда строится там, где есть Бургеркинг. Это не выгодно, это плохо, но Макдональдс всегда строится там, где есть Бургеркинг. Харлей Дэвидсон корпорация, которая производит мотоциклы, поставила себе целевую задачу охватить все штаты, чтобы магазин фирменный был в каждом штате. В некоторых штатах мотоциклы Харлей Дэвидсон

не покупаются – ну, не привыкли жители этих штатов ездить на мотоциклах Харлей Дэвидсон. Но магазин в этом штате есть, поэтому в штате компания несет убытки, но это соответствует целевой стратегии. Поэтому нужно обратить внимание, что всегда для консультанта это не есть универсальный единый показатель, а совокупность стратегического видения консультантов, клиента, и тех расчетов, которые консультант проводит.

Следующий слайд (8), пожалуйста. На этом слайде я немного задержусь: «как выглядит проект в рамках сформированной инвестопроводящей инфраструктуры?» Вы знаете, долго Московское Правительство гордилось службой «одно окно». Вот, вы знаете, для инвестора – инвестопроводящая инфраструктура – это вариант «одного окна». Для инвесторов и для инициаторов проекта. Когда у инициатора проекта возникла какая-то проблема, он ее сформулировал, он член этого Комитета, он пришел в палату, сказал: «у меня такая проблема, мне для решения этой проблемы нужны деньги, специалисты, технологии,...». ТПП выступает координатором в этом процессе, формирует рабочую группу, которая позволяет осветить все аспекты. Я особенно здесь остановлюсь на трех вещах.

Первое, технологическая экспертиза. Не секрет, что у нас многие люди продолжают выдумывать «вечный двигатель», ну, не научили людей. Поэтому на первом этапе есть технологический эксперт, который скажет «возможно или нет?» – для этого нужен хороший научный институт.

Второй этап. Юридическая экспертиза: «А можно сделать это в существующем правовом поле? Или нужны какие-то изменения в правовое поле внести? Или в концепцию внести какие-то изменения для того чтобы реализовался проект?»

И третий вопрос – это экономическая экспертиза. Экономическая экспертиза покажет... (вот, сейчас мы забыли про стратегию) ...она покажет деньги: Деньги сейчас, деньги на выходе из проекта. «Как эти деньги делятся между потенциальным инвестором, организатором проекта и государством, если привлекаются местные администрации? – потому что вы ж не реализуете в регионе проект, если не выгодно это государству. Возьмите особую экономическую зону Шаньдун в Китае. Пять лет назад это была деревня – сейчас там университет 120 тысяч студентов и аспирантов, представлены все ведущие корпорации, шестиполосный хайвей к Шанхаю, к Пекину, аэропорт свой, а пять лет назад этого не было.

Дальше, если по результатам всех этапов экспертизы у вас требуется корректировка проекта – мы корректируем этот проект вместе с инициатором, «упаковываем», и на выходе есть готовый продукт, который можно показывать инвестору: это может быть инвестиционный меморандум, это может быть технологическое обоснование, это может быть юридический дью-дйлидженс и все что угодно, – но инвестор получает готовый пакет документов, который ему рассказывает «что будет с его деньгами?». А дальше вопрос только в привлечении грамотных инвесторов в грамотные сектора.

Следующий пункт – это получение финансирования. Тут я слово передаю Леониду Петровичу.

[02:26:30] Ланда Леонид Петрович: Хорошо. Давайте, если можно, листайте слайды я остановлю.

Да. Вот. (Слайд 14 "Инвестопроводящая инфраструктура что это такое и для чего это нужно?").

Когда Геннадий Петрович сказал «четыре квадратика и пять стрелочек», ну вот, мы даже одну стрелочку сэкономили.

[02:26:45] Воронин Геннадий Петрович: Наконец-то дождался!

[02:26:48] Ланда Леонид Петрович: Ну, Вы сказали, просто я отметил по ходу дела. Значит. Ну, еще минуту, отвлекся. Да? О чем мечтает молодая девушка? Она мечтает найти вот такого принца – чтобы не пил, не курил, цветы дарил, далее по тексту... А о чем мечтает молодой принц? – Красивую, умную, хозяйственную и так далее... А государство ещё говорит: да, вы только вот семью-то хорошую создайте, я вам помогу и кредитом ипотечным, и так далее, и так далее... всё что там от меня зависит, но может не все но многое постараюсь сделать. И те, кто не могут друг друга найти – приходят на телепрограмму «Давай поженимся» и там иногда случается счастье.

Вот, всё тоже самое. По рынку бегают огромное количество инициаторов проекта, которые говорят: «у меня есть хороший проект», хороший один из десяти скажем честно, но они всё равно бегают. По рынку ходят достойные потенциальные инвесторы, которые приходят к нам и говорят: «Ребята, есть деньги 5 миллионов, 50 миллионов. Найдите хороший проект! Невозможно найти хорошего проекта!» Обоснованный, о чём я говорил в самом начале. И вот, ну вроде как, случается такое чудо на наших глазах и, возможно, появляется, надеюсь на это, такая инвестопроводящая структура, которая позволит, как в программе «Давай поженимся», соединить людей, которые ищут друг друга, чтобы все сошлось, чтобы инициатору «упаковать» свой проект и показать его «во всей красе», если это действительно проект, а не желание «отщипнуть» 50% инвестиций, а дальше – «как будет». А инвестор увидел, что на выходе будет «это, это и вот это». И когда это все происходит, и ТПП еще вместе с ними идет в регион к руководству и говорит: «Вот если будет этот проект, ты создашь рабочие места...» (губернатору-то надо отчитываться за это) «...у тебя будут налоги...» (потому что любой бизнес – это новые налоги) «...у тебя снизится социальная напряженность...» И если в ответ на это местные власти говорят малому, среднему бизнесу (большому бизнесу это не интересно – они сами молодцы), дают политическую поддержку, обещают: «Что тебе нужно? Земля? – Найдём! Инженерная инфраструктура – Поможем! Дорогу - поселение два километра? – Проложим! Найти какие-то деньги, чтобы инвестор не думал что он один – мы тоже поищем!» И вот, когда мощности дополнительные, когда инвестор это видит, то поверьте, может сложиться ситуация, о которой наш инициатор проекта и не мечтает! – Не он будет искать инвестора, а появится второй, и третий инвестор, готовые вложиться в этот проект, и уже инициатор будет выбирать лучшие условия.

[02:29:38] Воронин Геннадий Петрович: Олег Анатольевич Вас не прерывает.

[02:29:41] Чернышев Олег Анатольевич: Да, прерываю.

[02:29:42] Воронин Геннадий Петрович: Друзья, поэтому я вас понимаю.

[02:26:45] Ланда Леонид Петрович: А я всё. Заканчиваю. Вот, создание этой инвестопроводящей инфраструктуры дает уникальный шанс для малого и среднего бизнеса найти инвестиции, которые он найти не может. Всё. Спасибо!

[02:30:00] Чернышев Олег Анатольевич: Спасибо!
