

В.В. Высоков

МИЛЛИАРД ДОЛЛАРОВ ДОНСКИХ ИНВЕСТИЦИЙ

**Ростов-на-Дону
2003 г.**



Филиальная сеть банка "Центр-инвест"

Ростов-на-Дону, пр. Соколова, 62,

тел. 67-68-65, факс 640-640

www.centrinvest.ru

welcome@centrinvest.ru



Генеральная лицензия ЦБ РФ № 2225 от 26.01.98 г.

Министерство высшего и среднего образования Российской Федерации
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»
Открытое акционерное общество Коммерческий банк «Центр-инвест»

*Избирателям 2008 года
посвящается эта книга*

В.В. Высоков

Миллиард долларов донских инвестиций

Ростов-на-Дону
2003

УДК 336.5
В 93

Высоков В.В. Миллиард долларов донских инвестиций: научно-практическое пособие/ РГЭУ (РИНХ). – Ростов н/Д., 2003. – 60 стр. ISBN 5-7972-0613-7

В научно-практическом пособии рассматриваются вопросы инвестиционной деятельности и инвестиционной политики. Предложены оригинальные подходы к анализу инвестиционной деятельности и структуризации целей инвестиционной политики в регионе. В пособии представлены методические разработки для составления инвестиционных проектов, повышения эффективности управления маркетингом, производством, финансами, персоналом.

Пособие предназначено для руководителей предприятий, специалистов, студентов и аспирантов.

Научный рецензент: профессор, д.э.н. В.С. Золотарев

Утверждено в качестве научно-практического пособия Редакционно-издательским советом РГЭУ (РИНХ).

ISBN 5-7972-0613-7

©РГЭУ (РИНХ), 2003
©Высоков В.В., 2003

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
Часть 1. Инвестиционная деятельность: разработка, продвижение и реализация инвестиционных проектов	7
1.1. Без вины виноватые: особенности инвестиционной деятельности	7
1.2. Содержание инвестиционного проекта	13
1.3. Продвижение и реализация инвестиционного проекта	15
Часть 2. Инвестиционная политика Ростовской области	20
2.1. Инвестиционная деятельность и задачи органов государственной власти	20
2.2. Стратегия развития Ростовской области	21
2.3. Социальная защита инвестиций	25
2.4. Источники инвестиций	28
2.5. Барьеры на пути инвестиций	32
2.6. Продвижение инвестиционных проектов	33
2.7. Цена инвестиций	35
2.8. Бюджетная эффективность инвестиций	37
Заключение	40
Приложения	
1. Особенности инвестиционной деятельности	42
2. Разработка маркетинговой стратегии	46
3. Управление финансами предприятия	48
4. Управление издержками	51
5. Задачи управления инвестиционным проектом	53
6. Каналы продвижения инвестиционных проектов	54
7. Этапы разработки бизнес-плана предприятия	55
8. Взаимосвязь мероприятий по привлечению миллиарда долларов инвестиций в экономику Ростовской области	58

Введение

Закончилась кампания по выбору депутатов Законодательного Собрания Ростовской области третьего созыва. Накал страстей и предвыборная риторика остались позади, и теперь открылись хорошие возможности для спокойной работы по развитию экономики, социальной сферы, дальнейшему укреплению социально-политической стабильности на Дону, а также реализации наказов избирателей и обещаний вновь избранных депутатов.

Весьма обнадеживает тот факт, что в Администрации и в обновленном Законодательном Собрании Ростовской области сейчас преобладают люди, уже освоившие рыночные механизмы управления и опыт хозяйствования в новых условиях. Поскольку предвыборная риторика и законотворчество – явления разнопорядковые, а устремления депутатов в законотворчестве порой имеют разные направления, то, не претендуя на познание истины в последней инстанции, есть смысл предложить некую основу для консолидации их усилий в рамках единой программы, тем более, что ряд депутатов высказался за подобный подход.

Желая оказать профессиональную поддержку народным избранникам, мы постарались обобщить их высказывания и предложения в комплекс мер на консолидированной основе. При этом мы опирались на имеющийся опыт разработки таких программ в Ростовской области.

Более 10 лет назад в РИНХе под руководством профессора В.С. Золотарева была разработана методологическая база для построения экономических программ в условиях реформы. Предложенные теоретические подходы использовались при составлении программ донской приватизации, решения проблем неплатежей, преодоления кризисов в социальной сфере, в шахтерских городах, на крупных промышленных предприятиях, в сфере малого бизнеса*. Накопленный практический опыт доказал состоятельность научного подхода не только на региональном уровне, но и получил общероссийское и международное признание. Успешная апробация дает уверенность в успехе построения программы действий нового депутатского корпуса.

Если попытаться обобщить многочисленные пожелания избирателей, то в конечном счете они сведутся к требованию: «Жить лучше!»

Это требование можно попытаться выразить в количественной форме, например сопоставив уровень денежных доходов среднего россиянина и

среднего жителя Дона: наши доходы на 30% ниже среднероссийских. Более детальный анализ показал, что и местные «олигархи», и местные «пролетарии» живут беднее своих среднероссийских собратьев. Следует помнить, что средний россиянин тоже в 3 раза беднее среднего европейца и в 4 раза беднее среднего американца. Вряд ли вновь избранным депутатам удастся подтянуть своих избирателей до заграничного уровня, а вот жить «не хуже, чем в России» – задача посильная.

Поставив достижение среднероссийского уровня доходов как исходную задачу, попытаемся обрисовать тот круг вопросов, который предстоит решить для ее достижения.

Денежные доходы складываются из оплаты труда и денежных выплат пенсионерам, учащимся и другим категориям. На региональном уровне можно рассчитывать только на рост оплаты труда, поскольку социальные выплаты регламентируются федеральными законами.

К сожалению, и демографическая ситуация, и уровень производительности в экономике Дона требуют серьезных усилий для наращивания оплаты труда.

И в социалистической, и в рыночной экономике «заработная плата должна быть заработана». Только при социализме зарплату платили за произведенную продукцию, а в условиях рынка – за реализованную, за конкурентоспособную продукцию.

Современную конкурентоспособную продукцию можно производить только на современном оборудовании с привлечением квалифицированных кадров. Но в большинстве отраслей донской экономики износ основных фондов превысил 50%, и даже самые лучшие специалисты вряд ли смогут делать что-то стоящее на дедовских станках и машинах.

Поэтому обновление и модернизация производства становится первоочередной задачей любой программы развития экономики Дона. Так выстраивается цепочка взаимосвязей между наказами избирателей «жить лучше» к законотворчеству депутатов по созданию условий для привлечения инвестиций в Ростовскую область.

Минимальная задача для выполнения предвыборных наказов требует привлечения ежегодно 1 млрд. \$ инвестиций в донскую экономику. Но даже эта задача стала трудно разрешимой.

Впервые с пожеланием привлечь 1 млрд. \$ выступил весной 2002 года вице-губернатор И.А. Станиславов. Но уже к осени доллары были конвертированы в рубли, а затем дискуссии по привлечению инвестиций стали носить все более кулуарный характер.

* См. «Банк «Центр-инвест» - 10 лет в центре донских реформ». Каталог выставки (1990 - 2002). – ДГПБ, Ростов-на-Дону, 2003.

Можно высказывать разные предположения о причинах неявной девальвации целей инвестиционной политики в аппарате областной администрации, но общая закономерность технического прогресса состоит в том, что инициаторы технического перевооружения рискуют остаться не у дел, когда это перевооружение завершится. Поэтому, начиная любые преобразования, следует четко представлять, к каким социальным и организационным последствиям они приведут.

Если исходная задача состоит в увеличении доходов жителей Дона на 30% за счет привлечения 1 млрд. \$ инвестиций, то, возможно, что инвесторы заменят не только менеджеров предприятий, но и народных избранников. Сохранить себя в условиях перемен можно только одним способом – возглавив перемены.

В составе нового депутатского корпуса немало руководителей, стоящих во главе донских предприятий. Хочется надеяться, их приход во власть – шаг, продиктованный желанием возглавить (т.е. взять на себя ответственность) процесс перемен не только на своих предприятиях, но и в окружающей среде – в донской экономике.

Итак, исходная задача: поднять уровень доходов на 30% за счет привлечения 1 млрд. \$ инвестиций. Какие для этого нужны законы и решения депутатского корпуса? Прежде чем дать ответы на вопрос инвестиционной политики, необходимо более детально остановиться на особенностях инвестиционной деятельности и на типичных ошибках, возникающих у многих, кто пытается рассуждать об инвестициях.

Часть 1. Инвестиционная деятельность: разработка, продвижение и реализация инвестиционных проектов

1.1. Без вины виноватые

В любых прогрессивных начинаниях обычно существуют следующие этапы: шумиха, неразбериха, наказание невиновных, награждение непричастных. Инвестиционная политика Ростовской области четко укладывается в эту закономерность:

- весной прошлого года бала поднята шумиха по поводу привлечения ежегодно 1 млрд. \$ инвестиций;
- в течение года царил неразбериха по поводу механизмов привлечения инвестиций;
- стадия «наказания невиновных» началась с признания неудовлетворительной работы и поиска виновных среди специалистов областной и муниципальных администраций;
- хочется надеяться, что эта стадия завершится быстро, поскольку уже просматриваются претенденты на «награждение непричастных».

В чем не виноваты, но за что будут наказывать «невинных»?

Во-первых, за то, что в 2002 году не удалось привлечь 1 млрд. \$ инвестиций. Хотя ни в одном из официальных документов эта задача формально не была зафиксирована. Соответственно, не расписаны дальнейшие задания и ответственные лица за их выполнение.

Далее, за то, что чиновники считаются ответственными за разработку организационных и финансовых механизмов, обеспечивающих приток 1 млрд. \$ инвестиций. Но еще английский экономист Дж. Хикс указывал, что экономика растет не потому, что кем-то проводится мудрая макроэкономическая политика, а просто людям в головы приходят новые идеи. С идеями, действительно, туго, но они не зависят от чиновников. В СССР инженеров было в 2 раза больше, чем в США, но в среднем они работали в 4 раза хуже американских. За годы реформ мы потеряли советских инженеров, а новое поколение инженерных кадров подрастет через 4-5 лет.

Наконец, наказывать будут за отсутствие крупных инвестиционных проектов. Однако, несмотря на громкие заявления, из иногородних инвесторов пока себя никто, кроме «Нового содружества», серьезно не проявил. В то же время мы все наблюдаем, как в буквальном смысле преобразуются наши города, строятся новые магазинчики, кафе, ресторанчики, ремонтируются офисы. В материальном производстве растет спрос на ин-

вестиционные кредиты от 1 до 5 млн. \$. Но ругать будут за отсутствие крупных проектов у «бюджетообразующих» предприятий.

Этих примеров достаточно, чтобы убедиться в невинности наказываемых.

В чем действительно виноваты, но за что никого наказывать не будут?

Вина чиновников и руководителей предприятий заключается в том, что они систематически не занимались инвестиционной деятельностью, но наказание вряд ли последует. Потому что даже на втором этаже областной администрации далеко не все имеют четкое представление об инвестиционной деятельности, содержание которой и составляет разработка, продвижение и реализация инвестиционных проектов. Это еще одна причина, требующая остановиться более подробно на особенностях инвестиционной деятельности и на конкретных примерах показать, как эти особенности должны учитываться в работе специалистов и руководителей. В приложении 1 приведены формулы и таблицы, которые специалисты и руководители всех уровней должны использовать для принятия решений в сфере инвестиций.

1. Разрыв во времени между затратами и результатами. На бытовом уровне уже есть понимание того, что одна и та же сумма денег сегодня и завтра не равны между собой, но от профессиональных специалистов требуется умение постоянно переводить «деньги сегодня» в «деньги завтра» и наоборот. Если выпускник ростовского вуза при приеме на работу уверенно говорит, что прирост инфляции за пятилетку в 25% можно обеспечить, контролируя среднегодовой прирост на уровне 5%, то такого специалиста опасно брать даже вахтером. Потому что для расчета среднегодовых темпов прироста надо извлекать корень пятой степени из 1,25. В этом случае среднегодовой прирост составит 4,56 процента. Если инфляцию заложить в прогноз на среднегодовом уровне 5% ежегодного прироста, то за пять лет уровень инфляции составит 27,6% (см. приложение 1.1.). Поскольку не все чиновники и руководители сегодня умеют быстро считать показатели, относящиеся к разным моментам времени, то нередко используют другие, более экзотические подходы. Например, ставки платы за аренду государственного имущества Российской Федерации рассчитываются в условных единицах, так называемых У.Е., эквивалентных доллару США.

2. Большие первоначальные затраты. При социализме инфляции не было. Поэтому можно было складывать прибыль разных лет и сравнивать с капитальными затратами тоже разных лет. В некоторых ведомствах так до сих пор и считают по раритетным методикам. На самом деле чистая приведенная себестоимость (разность между выручкой и оплатой счетов) должна приводиться к одному моменту времени с помощью коэффициентов дисконтирования. Если специалист не умеет делать такие расчеты быстро и со знанием дела, то он становится на позиции марксизма, перестает различать текущие и капитальные затраты и забывает вернуть капитал потери, связанные с инфляцией и омертвлением средств в период строительства. В результате инвестиционный проект реально становится неэффективным. Инвесторы считают эффективность затрат по показателю внутренней нормы доходности – некой среднегодовой доходности, которая обеспечивает безубыточность проекта с учетом дисконтирования. Если нет Excel под рукой, то внутреннюю норму доходности можно рассчитать методом подбора на калькуляторе. Следует поупражняться в такого рода расчетах, для того чтобы почувствовать, как работает формула (см. приложение 1.2.).

Россия относится к развивающимся рынкам, и западные инвесторы готовы вкладывать в российские проекты, внутренняя норма доходности которых превышает 30-50%. Современные кулибины не всегда готовы генерировать идеи, обеспечивающие такую доходность. Недостаток идей компенсируется недооцененностью донских предприятий, либо специальными схемами финансирования проекта.

Есть еще один специфический момент – это доходы по российским «понятиям». Если во всем мире чистый доход включает прибыль и амортизацию, то у нас эффективность проекта оценивают с учетом заработка директора, трудового коллектива, теневых доходов. Важно помнить, что нормального инвестора интересует только приведенный доход на вложенный капитал без «откатов» и «долевого участия».

Как «работает» эта особенность инвестиционной деятельности, можно показать на следующем примере. В энергетике Дона много проектов с доходностью свыше 50%, но такая доходность достигается при полной реализации проекта в течение 25-30 лет, а окупаемость вложений достигается только через 7-10 лет. Таких долгосрочных денег в России нет, поскольку все деньги сконцентрированы на покупку и перепродажу недооцененных предприятий и окупаемость в течение 1-2 лет.

3. Более широкий спектр альтернатив. В тактических планах ресурсы заданы и ищутся пути их эффективного использования. В стратегических планах заданы цели и определяется объем ресурсов для их достижения. В инвестиционных проектах ресурсы и цели, затраты и результаты относятся к разным моментам времени, что позволяет рассматривать более широкий спектр альтернатив в реализации инвестиционного проекта (см. приложение 1.3.).

Более широкий спектр альтернатив касается не только перераспределения во времени доходов и затрат по проекту. Альтернативность касается и организационных решений, и финансовых схем реализации проекта, и даже маркетинговой политики. Все эти альтернативы надо уметь быстро обсчитывать и постоянно сравнивать между собой. Эффективность проекта при этом возрастает многократно.

Например, организация конкурса по закупке импортного оборудования для одного из ростовских заводов позволила снизить цену контракта в 3 раза. Внутренняя доходность проекта технического перевооружения НЗСП возросла с 11% до 18% только за счет более тщательного учета сроков реализации проекта и поднялась до 25% при рассмотрении возможностей использования в качестве сырья местных газовых месторождений.

Последний пример роста эффективности показателен с точки зрения народнохозяйственного подхода (который мы, к сожалению, забыли), когда объединение проектов дает не просто сумму экономических эффектов, но еще и дополнительный эффект. Если раньше специалисты отраслевых ведомств располагали информацией о перспективах развития отраслей и территорий, то сегодня такая информация недоступна, а чаще всего отсутствует. В результате инвестор на одном предприятии должен сам определять стратегию развития целой отрасли и нести дополнительные издержки по оценке альтернатив инвестиционного проекта. Разумно эти издержки включить в текущую деятельность министерств и ведомств и отразить в инвестиционной программе и стратегии развития области.

4. Более сильное влияние инфляции. Существует стереотип: инфляция является барьером на пути инвестиций. Правда состоит в том, что инвестирование – это единственный способ сберечь деньги от инфляции. Барьером на пути инвестиций является недостаток мозгов, способных генерировать эффективные инвестиционные проекты, учитывающие возможность инфляции. Влияние инфляции в пределах ± 10 процентов приводит к изменению внутренней нормы доходности от -15% до $+20\%$ (см. приложение 1.4.).

Более сильное влияние инфляции на показатели доходности позволяло российским банкам в начале 90-х годов строить свой бизнес на основе инфляционной модели: банки брали депозиты под 150%, давали кредит под 180%, но заемщики возвращали кредиты, поскольку инфляция составляла 200% в год. Все были счастливы, потому что у всех росли балансовые показатели. По международным стандартам финансовой отчетности и балансовые показатели, и маржа банков делятся на уровень инфляции потребительских цен, в результате доходы превращаются в убытки.

В отличие от инфляционной модели серьезные банки и инвесторы строят свою стратегию на основе оценки рисков проекта. Доказательством того, что именно риски определяют стоимость инвестиционных ресурсов, является, например, тот факт, что снижение ставки рефинансирования Банка России сегодня почти не сказывается на снижении ставок по межбанковским и инвестиционным кредитам. Здесь мы сталкиваемся с еще одной особенностью инвестиционной деятельности.

5. Более высокие риски. Можно составить самый прекрасный проект с высокими показателями потока наличности и внутренней нормой доходности. Инвестор проверит каждую цифру и умножит ее на вероятность того, что данный показатель действительно будет иметь это значение. При 10% риска ожидаемая доходность составит 80% от заявленной. Соответственно, инвестор согласится на инвестиции только при более высоком уровне заявленной доходности. Например, если ожидаемая доходность составляет 20% при уровне риска 10%, то инвестор потребует доходности проекта не менее 50%. Но если риск составляет 1%, то заявленная доходность проекта должна быть не ниже 22%.

К сожалению, инвесторы, и российские, и зарубежные, оценивают российские риски на уровне 6-10%. Нам всем предстоит большая работа по сокращению этих рисков за счет полного раскрытия информации об условиях реализации инвестиционных проектов, в том числе за счет позиционирования Ростовской области как инвестиционно привлекательного региона. Сегодня мы имеем социально-политическую стабильность в области, тяжелые, но преодолимые бюрократические процедуры государственного оформления инвестиций. Однако нам катастрофически не хватает качественных инвестиционных проектов, которые аккумулируют основную долю рисков инвесторов. Чтобы снизить эти риски, надо потратить время и, самое главное, умственные усилия для составления проекта.

Грамотно оформленный инвестиционный проект нужен для того, чтобы

проверить, все ли стыкуется в проекте, все ли сбалансировано, где и какие риски возникают, как они могут быть преодолены (см. приложение 1.5.).

6. Различные источники финансирования. Инвестиции – это ресурс, за который надо платить, направляя прибыль предприятия в фонд накопления, увеличивая расходы за счет ускоренной амортизации, выплачивая лизинговые платежи и проценты по кредиту, допуская в свой бизнес новых участников. Выбор конкретных источников финансирования определяется на основе расчетов экономической эффективности (см. приложение 1.6.). Но все, что касается публичного размещения ценных бумаг, требует сегодня дополнительных издержек, связанных с раскрытием информации о компании. Прежде всего, речь идет о раскрытии финансовой информации, желательно по международным стандартам. Кроме того, одобренный Правительством Российской Федерации Кодекс корпоративного управления, формально не являясь нормативным документом, требует большей прозрачности наших акционерных обществ. Перспектива привлечения инвестиций такова, что инвесторы будут покупать только акции информационно открытых компаний. Более того, в балансах инвесторов рыночная оценка акций будет осуществляться с учетом информационной открытости эмитента.

Как правило, перед руководителями предприятий чаще всего возникает дилемма: кредит или допуск нового партнера в бизнес. Многочисленные факты умышленных банкротств как инструмента захвата предприятий и передела собственности, корпоративные войны, периодически будоражающие край Тихого Дона, заставляют считать риски не только инвесторов, но и тех, кто привлекает инвестиции. Недавно один директор ростовского предприятия признался: «Я не верил, что когда-нибудь получу кредит на техперевооружение, потому что все банки хотели под флагом кредита захватить завод. Спасибо, что вы дали кредит для покупки нового оборудования. Все сделаю, но отобью за 2 года».

7. Структура управления инвестиционным проектом. Идеальных систем управления не существует. Рыночные реформы разрушили централизованную систему управления, но прошло всего две пятилетки и появились вертикально-интегрированные холдинги. Сейчас олигархи все больше озабочены внедрением хозрасчета в созданных ими структурах. Что касается управления инвестиционной деятельностью, то опыт банка «Центр-инвест» многократно подтвердил правильность принципа

КПД = Команда + Проект + Деньги. В каждом проекте необходимо находить разумное и наиболее эффективное сочетание этих трех компонентов (см. приложение 1.7.).

Таким образом, разработка грамотных инвестиционных проектов, учитывающих временной разрыв затрат и результатов, большие первоначальные вложения, риски, маркетинг и стратегию развития предприятия, альтернативы финансовых и организационных решений, – это первый шаг на пути решения задачи привлечения 1 млрд.\$ донских инвестиций.

1.2. Содержание инвестиционного проекта

Несмотря на различия в требованиях инвесторов, существуют некоторые общие принципы представления информации в инвестиционном проекте по следующим разделам:

1. **Введение**
2. **Характеристика предприятия**
3. **Рынки сбыта**
4. **Содержание проекта**
5. **Потребность в инвестициях**
6. **Оценка эффективности проекта**
7. **Управление проектом.**

Вся эта информация должна показывать инвестору, какие риски существуют, какие меры предусмотрены для их снижения (см. приложение 1.5.).

Нет смысла повторять детали содержания каждого раздела. Они изложены в учебниках. Можно привести примеры того, как неверно представляется в проекте требуемая информация, как вырастают риски инвестора в результате таких ошибок.

Во введении чаще всего опускают главное: информацию о внутренней норме доходности проекта, не указывают цифры потребности в финансовых ресурсах, срок окупаемости.

Характеристика предприятия нередко представлена следующей фразой: «Вчера мы с приятелем решили построить пекарню и зарегистрировали ООО. До этого мы занимались продажей автопокрышек. Просим выдать кредит на развитие малого бизнеса. Гарантия главы администрации района прилагается».

Рынок сбыта. Самое слабое место большинства инвестиционных проектов – маркетинговый анализ. Сбыт – это когда пытаются продать, что

произвели. Маркетинг – это когда производят то, что продается. К сожалению, статистические справочники часто недоступны предпринимателям, а денег на полноценные маркетинговые обследования у предприятий нет. Экономические службы областной и местных администраций могли бы здесь помочь провести хотя бы простую цепочку расчетов: доходы населения – структура спроса – объем расходов на покупку товаров данной группы. Ни отраслевые министерства, ни многочисленные ассоциации птицеводов, животноводов, строителей, газовиков, тепловиков, другие объединения предпринимателей почти не занимаются анализом своих рынков. Кроме анализа сегментов рынка, маркетинговая стратегия должна включать в себя описание товара, систему цен и скидок, схемы каналов распределения, меры по стимулированию продаж (см. приложение 2).

Содержание проекта должно дать представление о технических и технологических рисках. Особо следует сказать о преимуществах данного проекта по сравнению с конкурентами или аналогами. К сожалению, технические службы предприятий отстали от современных знаний, зачастую ориентируются на решения, от которых уже отказываются развитые страны, например по экологическим требованиям.

Потребность в инвестициях. Часто уже на стадии продвижения проекта, когда появляется реальный инвестор, предприятие от радости начинает предлагать другой проект. Как правило, инвестор больше не возвращается.

Расчет должен предусматривать конкурс поставщиков и альтернативность финансовых схем. При грамотном конкурсном отборе поставщиков оборудования потребность в инвестициях сокращается в три раза за счет скидок, рассрочек, лизинга, других финансовых схем (см. приложение 3).

Оценка эффективности проекта. Любые расчеты будут проверяться инвестором с точки зрения чувствительности к срокам, рискам и затратам. Лучше эти вариантные расчеты сделать предварительно самому и предложить меры по снижению рисков и издержек (см. приложение 4).

Управление проектом должно иметь прочную правовую базу. К сожалению, большинство объектов недвижимости не прошли государственную регистрацию. К их числу относятся и наши газовые сети, и имущество приватизированных предприятий, и раздельная регистрация собственности на землю и недвижимость. Этой работой нужно было заниматься еще вчера. Надо еще раз проверить, как ведется эта работа на предприятиях сегодня (см. приложение 5).

Таким образом, **инвестиционный проект – это основной документ, информация из которого позволяет снизить риски проекта.** Поэтому

к проекту должны быть приложены все документы, подтверждающие достоверность содержащихся в нем сведений, в том числе и надлежащее оформление имущественных прав.

1.3. Продвижение и реализация инвестиционного проекта*

Инвестиционный проект – это товар, который требует специальной маркетинговой стратегии своего продвижения на рынке инвестиций.

Продвигать проект можно самостоятельно, с помощью посредников, с помощью баз данных и на массовых встречах инвесторов (См. приложение 6). На практике приходится использовать все формы продвижения проектов, но принятие решений инвестором – не публичный процесс.

Традиционно главным инструментом продвижения донских инвестиционных проектов считается инвестиционная программа Ростовской области. Трудно припомнить, чтобы для проектов из этих программ были получены какие-либо инвестиции, за исключением бюджетных средств. Более того, регулярный мониторинг этих программ показывает, что в них уменьшается и количество проектов, да и сами проекты становятся все менее привлекательными. Соответственно продвижение этих проектов, их реклама только дискредитируют инвестиционную политику Ростовской области среди частных инвесторов.

Таблица 1

Отраслевая структура инвестиционных предложений предприятий Ростовской области

Отрасль	Количество проектов	Совокупный объем инвестиций, млн. руб.	Средние значения		
			Объем инвестиций, млн. руб.	Доля (в %) заемных средств	Срок окупаемости, лет
Машиностроение	19	1508,2	46,5	62,1	2
Сельское хозяйство	66	1806,5	11,3	51,1	2,2
Легкая промышленность	16	607,0	10,9	61,4	3,1
Топливо-энергетический комплекс	12	7356,8	51,9	92,7	3,2
Строительный комплекс	30	1678,1	5,8	20,9	2,3
Транспорт	15	4426,3	32,2	68,6	2,9
Оборонная промышленность	6	604,8	13,1	89,4	3,4
Связь	6	3159,2	172,1	30,7	5,5
Прочие	3	844,9	240,5	97,5	3,3
Всего	173	21147,0			

* Раздел написан совместно с начальником управления лизинга и инвестиций ОАО КБ «Центр-инвест» к.э.н. А.А. Штабной.

В последнее время часто проходят презентации Ростовской области, Южного федерального округа. На фоне общего успеха подобного рода визитов необходимо самокритично оценить направления дальнейшей работы, учесть ряд уроков, над которыми следует серьёзно задуматься.

Урок 1. Investing promotion. Пора переходить от презентации области в целом к презентации конкретных инвестиционных проектов. Какими бы эмоциональными ни были презентации, какую бы позитивную роль они ни играли, по итогам визита у потенциального инвестора обязательно должен остаться конкретный документ, над которым он будет работать. Для подготовки таких инвестиционных проектов необходимо, чтобы у каждого предприятия был план технического перевооружения с потребностями в оборудовании, схемами финансирования и условиями государственной поддержки инвестора.

Урок 2. Successfull history. Инвесторов убеждают не темпераментные выступления, а конкретные примеры успешного бизнеса. Надо научиться радоваться успеху соседа, потому что такой успех привлечет внимание новых инвесторов и может дать начало цепной реакции в инвестиционной сфере.

Как отмечал Губернатор Ростовской области В.Ф. Чуб, «опыт работы банка «Центр-инвест» по международным стандартам является лучшим подтверждением благоприятного инвестиционного климата в Ростовской области». Количественные оценки успеха по привлечению банком «Центр-инвест» инвестиций за 2002 год характеризуются следующими данными.

Таблица 2

Сотрудничество ОАО КБ «Центр-инвест» с международными финансовыми институтами (на 01.01.2003 г.)

Международная организация	Сумма финансирования	Форма сотрудничества
IFC (Международная Финансовая Корпорация)	2 млн \$	кредитная линия
EBRD (Европейский Банк Реконструкции и Развития)	5 млн \$	торговое финансирование
USAID (Агентство США по международному развитию)	3 млн \$	гарантии
HERMES (Немецкая государственная страховая компания)	3 млн €	гарантии
WB (Мировой банк)	8 млн \$	кредиты
SIMEST (Государственная корпорация Министерства промышленности Италии)	1 млн €	совместное предприятие

Урок 3. Marketing. Далеко не все предприятия, которые участвуют в международных встречах, владеют маркетинговыми технологиями привлечения иностранных инвестиций. Многие ростовские директора были приятно удивлены предложениями инвестиционных компаний, которые сегодня активно ищут площадки для реализации различных проектов. В то же время, не владея достаточно тонкими вопросами поиска инвесторов, директора охотно шли на контакт с инвесторами, которые, даже по открытым данным в Интернете, имеют не самое лучшее финансовое положение на мировых рынках.

Урок 4. IAS. На всех форумах подчеркивалось, что для привлечения инвестиций требуется транспарентность российских предприятий. По оценке Банка России более 100 коммерческих банков уже прошли аудит по международным стандартам. Планируется перевод российских банков на международные стандарты с 01.01.2004 г. Для того чтобы на рынке инвестиций успеть захватить свой сегмент, предприятия должны уже сегодня формировать кредитную историю в банках, имеющих опыт аудита по международным стандартам.

Урок 5. Internet. Было время, когда в загранкомандировки мы ездили со своей колбасой, потом с наличной валютой. Сегодня пластиковые карты международных платежных систем позволяют держать деньги в ростовском банке и не пугать «кэшем» кассиров и администраторов гостиниц. Для презентации нет необходимости везти с собой компьютер и дискеты. На встрече в Российско-Британской Торговой Палате достаточно было набрать адрес родного web-сайта, чтобы вся аудитория из центра Лондона оказалась в «Центр-инвесте». Правда, для таких удобств надо сначала создать свой сайт и постоянно обновлять на нем информацию. Современные технологии необходимо использовать не только для шоу-эффектов, но и для облегчения поиска потенциальным инвесторам.

Урок 6. Oxford. Западные специалисты черпают знания для своих исследований из средств массовой информации, которые зачастую жертвуют объективностью ради жареных фактов. Последний статистический сборник о Ростовской области, находящийся в распоряжении специалистов Оксфорда, был за 1997 год. Важно систематически поставлять объективную информацию о нас тем, кто занимается подготовкой кадров для завтрашних инвесторов.

Банк «Центр-инвест», привлекая инвестиционные ресурсы международных финансовых организаций, вынужден рекламировать Ростовскую область. Такую же задачу будет решать любой реципиент инвестиций, по-

сколько характеристика рынка является обязательным разделом любого инвестиционного проекта. Мы рады, что в этой работе находим взаимопонимание и поддержку со стороны Главы Администрации (Губернатора) В.Ф. Чуба, областной администрации, министерства экономики, торговли, международных и внешнеэкономических связей, областного комитета государственной статистики.

Тем не менее, с точки зрения позиционирования Ростовской области в целом, как инвестиционно привлекательного региона, надо искать и находить новые формы работы по продвижению инвестиционных проектов. В Великобритании аналогичная проблема согласования действий различных заинтересованных сторон привела к созданию торговой марки PARTNER UK, которая объединила деятельность разных министерств правительства, торгово-промышленных палат, посольств, банков, инвестиционных компаний. Важно подчеркнуть, что англичане не стали создавать новую структуру (есть правило: для нового юридического лица должно хватать идей на три года безубыточной работы), просто договорились об использовании единой торговой марки и обмене информацией о своей работе. Надо подумать над предложением: создать торговую марку «Инвесторы Дона».

Сегодня существует множество предложений по продвижению инвестиционных проектов, приглашений на выставки, семинары, конгрессы. За годы реформ у многих из нас скопилось уже несколько килограммов визиток потенциальных инвесторов. Даже профессионалам нелегко ориентироваться в этом море предложений. Настало время, когда требование о раскрытии информации в соответствии с международными стандартами должно относиться не только к донским предприятиям, но и к приходящим в область инвесторам. Как заметил Губернатор В.Ф.Чуб, «заходит стратегический инвестор, а, уходя, просит льготные тарифы».

Есть очень простой тест: если инвестор не предъявляет баланс своей компании, то любые его предложения должны быть подвергнуты сомнению, чтобы не возникало ситуации, когда громко заявляется о встрече со швейцарскими банкирами, а приходит московский банк, открывший очередную оффшорную фирму в Швейцарии.

Ростовская область сегодня очень хорошо позиционирована в международных финансовых организациях:

- завершается проект Мирового банка по поддержке социальной инфраструктуры;
- Международная финансовая корпорация кредитует банк «Центр-инвест» и открыла в Ростове офис проекта «Корпоративное управление»;

- три года подряд презентация России на годовых собраниях ЕБРР проходит с участием представителей Ростовской области;

- реализована программа ЕБРР для банка «Центр-инвест» по торговому финансированию на 5 млн. \$;

- ведется работа по организации визита на Дон Совета директоров ЕБРР.

Следует более широко использовать возможности международных финансовых организаций для привлечения частных инвесторов на основе уже освоенных технологий и контактов.

Если проект стартовал, то на каждом этапе его реализации осуществляется мониторинг рисков, ликвидности и доходности. По всем открытым лимитам, банк «Центр-инвест» регулярно информирует своих партнеров о ходе каждого проекта. В результате такой прозрачности лимиты на 2003 год уже удвоены, и если бы так работали и другие банки, то задача привлечения 1 млрд. \$ донских инвестиций была бы решена уже в этом году.

Часть 2. Инвестиционная политика Ростовской области

2.1. Инвестиционная деятельность и задачи органов государственной власти

Выше уже говорилось о том, что инвестиционная деятельность имеет свои особенности. Задача исполнительной и законодательной власти заключается в том, чтобы, учитывая эти особенности, создавать условия для активизации инвестиционной деятельности.

Таблица 3

Задачи органов законодательной и исполнительной власти в сфере инвестиционной деятельности

Задачи органов исполнительной власти	Задачи органов законодательной власти
1. Разработка прогнозов развития отраслей и территорий	1. Рассмотрение прогнозов и долгосрочных программ развития отраслей и территорий
2. Обоснование льгот и стимулов для снижения первоначальных затрат инвесторов	2. Законодательное закрепление льгот и стимулов
3. Координация межотраслевых проектов	3. Координация законодательных актов, регламентирующих разные сферы жизни территории
4. Регулирование цен и тарифов, в первую очередь за счет создания конкурентных условий	4. Законодательные условия развития конкуренции
5. Предоставление статистической информации и прогнозов развития отраслей и территорий	5. Изучение отчетов и прогнозов для развития законодательной базы
6. Разработка финансовых механизмов поддержки инвестиций	6. Законодательное оформление форм, объектов и границ использования финансовых механизмов
7. Сокращение барьеров организационно-правового обеспечения инвестиций	7. Развитие законодательной базы в интересах правовой защиты инвестиций
8. Формирование имиджа инвестиционной привлекательности региона	

Требования, которые предъявляет инвестиционная деятельность к исполнительной и законодательной власти, не выходят за рамки их нормальной деятельности. Почему же власть зачастую игнорирует эти требования?

Во-первых, любому человеку, в том числе и облеченному властью, больше приятно решать знакомые, известные проблемы, чем браться за освоение новых сфер деятельности. Инвестиции – это новая деятельность, а местным властям надо как минимум освоить новые технологии работы.

Во-вторых, авторитет чиновника во многом определяется его властны-

ми полномочиями, способностями «держатъ» и «не пущатъ». Либерализация любых бюрократических процедур, в т.ч. и в инвестиционной сфере, внешне снижает статус чиновника.

В-третьих, чиновники не призваны генерировать идеи, поскольку государственный служащий в первую очередь отвечает за стабильность государства, а уже потом за инновации. Поэтому многие процедуры государственного управления инвестициями направлены на отбор проектов в многочисленных комиссиях и рабочих группах, но не генерацию проектов.

Бороться с бюрократией можно только бюрократическими методами.

С учетом особенностей психологии исполнительной власти **законодательная власть должна установить такие бюрократические процедуры, которые заставляли бы исполнительную ветвь власти освоить технологии привлечения инвестиций, убрать барьеры на пути инвесторов, привлечь к генерации новых технических решений специалистов в различных отраслях донской экономики.**

Оптимальным решением было бы создание в Законодательном собрании Ростовской области комитета по инвестиционной деятельности. Такой комитет должен рассматривать все проекты законодательных актов с точки зрения решения основной задачи: создание условий для привлечения 1 млрд. \$ донских инвестиций.

2.2. Стратегия развития Ростовской области: прогнозы, планы, проекты, программы

Прогнозы – это документ, описывающий тенденции в изменении пропорций. Планы составляют для поддержания пропорций в текущей деятельности, проекты – для соблюдения пропорций в новых видах деятельности, программы охватывают комплекс мероприятий для реализации планов и проектов, сбалансированных по ресурсам, срокам и исполнителям. Важно, что все эти документы должны иметь количественное выражение. В процессе реформ мы почти потеряли специалистов госплановской квалификации, способных представлять политические решения партии в конкретные плановые задания. Попробуем восполнить этот пробел.

Если принять, что степень износа основных фондов одинакова во всех отраслях донской экономики, то плановые задания по привлечению 1 млрд. \$ инвестиций должны быть разверстаны по областным министерствам и ведомствам пропорционально объему основных фондов, курируемых ими отраслей.

Таблица 4

**Ведомственно-отраслевой разрез программы
привлечения 1 млрд. \$ инвестиций**

Отрасли экономики	Балансовая стоимость основных фондов, (в % к итогу)	Министерства и ведомства - кураторы отрасли	Задание по объему привлекаемых инвестиций, млн. \$
Промышленность	35	Министерство промышленности, энергетики и природных ресурсов	350
Сельское хозяйство и заготовки	19	Министерство сельского хозяйства и продовольствия	190
Транспорт	21	Министерство дорог, транспорта и связи	225
Связь	1,5		
Торговля, общественное питание, прочие виды деятельности	1	Министерство экономики, торговли, международных и внешнеэкономических связей	25
Снабжение и сбыт, деятельность по обеспечению функционирования рынка	1,5		
Строительство	2	Министерство строительства, архитектуры и ЖКХ	200
Жилищно-коммунальное хозяйство	18		
Здравоохранение, социальное обеспечение, образование, культура, наука	0,7	Министерства здравоохранения, труда и социального развития, общего и профессионального образования, культуры, по физической культуре, спорту и туризму	7
Финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение, управление	0,3	Министерство финансов, Комитет по управлению имуществом	3

Чиновники боятся дойти до такой конкретики и уходят от конкретных обязательств. Нежелание взять на себя обязательства по привлечению инвестиций мотивируется тем, что нет рычагов воздействия на частные предприятия. Но воздействовать никто не просит, задача ставится принципиально иная: «Уважаемые министры, создайте условия, чтобы в курируемых Вами отраслях появились хотя бы признаки инвестиционной деятельности».

Отраслевые проблемы разработки инвестиционных проектов требуют более тщательной проработки, и представленный ниже обзор этих про-

блем может рассматриваться лишь как отправная точка отраслевых инвестиционных стратегий.

В электроэнергетике высокая доходность инвестиций сопряжена с большими первоначальными затратами и длительным сроком окупаемости. Отрасль имеет наиболее строгие регламентации со стороны РАО ЕЭС и российского законодательства для прозрачности предлагаемых проектов. При переходе на предельные, а не на затратные принципы ценообразования тарифов и ликвидации перекрестного субсидирования отрасль становится очень привлекательной для инвестиций.

В топливной промышленности наиболее привлекательной является разработка новых шахт Восточного Донбасса. Здесь также высоки первоначальные затраты, а величина цены на уголь зависит от цен на газ.

Черная и цветная металлургия Ростовской области требует, прежде всего, внедрения энергосберегающих технологий.

Крупные предприятия химической промышленности нуждаются в капитальной реконструкции. Стоимость проектов в этой отрасли будет возрастать за счет соблюдения экологических требований. Ростовская область нуждается в собственном нефтеперерабатывающем заводе.

Машиностроение Ростовской области было ориентировано на внутренний рынок и оплату продукции за счет бюджетных средств. Уход от бюджетного финансирования заставляет предприятия машиностроения самостоятельно ориентироваться либо на мировой рынок, либо на низкий платежеспособный спрос внутрироссийского рынка. В обоих случаях машиностроение нуждается не только в новых технологиях, но и в новых видах продукции, востребованных рынком.

Деревообрабатывающая промышленность нуждается в замене оборудования на новое, позволяющее производить конкурентоспособную продукцию.

Легкая промышленность привлекательна для инвесторов, заинтересованных не только в производстве, но и продвижении новых видов продукции.

Инвестиции в пищевую промышленность опираются на существующую сырьевую базу. В то же время отрасль нуждается в постоянном обновлении производимой продукции в силу внутриотраслевой конкуренции.

Сельское хозяйство становится привлекательным для инвесторов при четкой правовой базе землепользования. Сильные хозяйства имеют залоговый потенциал для получения оборотных и инвестиционных кредитов. Слабые хозяйства, плохие хозяева земли должны становиться

банкротами либо уходить под крыло поручителей – более сильных хозяйств. Инвестиции должны направляться не только в технику, но и в культуру земледелия. Специальная программа требуется для развития животноводства.

Транспорт – важнейший элемент инфраструктуры, требующий инвестиций в обновление автодорог, парка самолетов, судов, подвижного состава, развития портов и вокзалов. Спрос на эти объекты позволяет сегодня выгодно позиционировать Ростовскую область как регион, лежащий на пересечении основных торговых путей.

Связь. Привлекательность инвестиций в телекоммуникации заключается в том, что с ростом числа абонентов снижаются тарифы, а это приводит к росту спроса на услуги связи новых абонентов. Важно, чтобы укрупнение операторов связи оставляло шанс для развития услуг связи в мелких населенных пунктах и обеспечивало качественную связь в городах с учетом роста объемов обмена информацией.

Строительство не только реализует инвестиционные проекты, но и само нуждается в инвестициях для освоения новых, менее дорогостоящих технологий строительства. Привлекательность инвестиций в этот сектор будет возрастать по мере повышения прозрачности работы строительных организаций.

Жилищно-коммунальное хозяйство станет наиболее инвестиционно привлекательным сектором по мере приватизации государственных и муниципальных предприятий отрасли. Но для этой привлекательности потребуется провести серьезную предынвестиционную подготовку: создать конкурентную среду, повысить качество услуг, утверждать не тарифы, а предельные ставки, обеспечить лизинг современного коммунального оборудования.

Социальная сфера сохраняется как сфера бюджетных инвестиций, в которой необходимо жесткое распределение бюджетных средств на конкурсной основе.

Совокупность всех отраслевых прогнозов, планов, проектов программ должна найти отражение в документе «Стратегия развития Ростовской области до 2008 года», который депутаты Законодательного собрания должны рассмотреть, утвердить и проконтролировать ход его выполнения. Не следует думать, что утверждение такого документа является попыткой возврата к планово-командной экономике: стратегия может реализовываться не только с помощью команд, но и на основе рыночных механизмов. Правда, для этого требуется более высокая квалификация зако-

нодателей, чиновников, собственников, менеджеров, работников, учеников и учителей, детей и взрослых (См. приложение 7).

Отсутствие публичной стратегии в акционерных обществах означает господство неявной стратегии менеджмента «отпилить кусочек для себя». Отказ депутатского корпуса от требования разработки стратегии Ростовской области дает основания для предположений о наличии других, отличных от официальных, намерений и стратегических целей депутатов.

2.3. Социальная защита инвестиций

Два года назад в ходе губернаторских выборов появился призыв: «От социальной защиты к социальному наступлению». На практике этот призыв был реализован путем ужесточения порядка расходования бюджетных средств по социальным направлениям. Но без инвестиций социальное наступление не сможет продолжаться долго. Как только учителя, врачи, старики и дети получили социальную помощь, обострились проблемы дорог, коммунальных служб и занятости.

Выбор между расходами средств на социальные нужды и на инвестиции – это на самом деле выбор между социальной политикой сегодняшнего и завтрашнего дня. Любая экономия на инвестициях сегодня оборачивается социальными потерями завтра. В этом и заключается диалектика инвестиционной и социальной политики.

В узком плане социальная защита инвестиций связана с социальной защитой работников тех предприятий, на которые приходит инвестор. Предельно откровенно свое отношение к инвесторам сформулировал несколько лет тому назад директор одного машиностроительного завода: «Придет иностранный инвестор и разгонит нас всех к чертовой матери». Корпоративные войны, будоражащие периодически край Тихого Дона, показывают, что основания для таких опасений есть.

Как правило, смена директоров и так называемых «топ-менеджеров» проходит там, где эта смена была давно необходима. С другой стороны, менеджеры, которые не просто хорошо, а профессионально знают свое производство, остаются у руля при любых изменениях в составе акционеров. Яркими примерами в этом плане являются руководители донских предприятий связи, энергетики, газового комплекса. Более того, они по-другому уже формируют свои целевые установки, берут на себя ответственность не только за текущее состояние дел, но и за рост рыночной капи-

тализации своих компаний, за привлечение инвестиций в форме публичного размещения ценных бумаг: акций и облигаций.

Таким образом, социальная защита руководителей предприятий, ожидающих инвестиций, заключается в повышении их квалификации до уровня, позволяющего сохранить свой статус в условиях конкурентной борьбы на рынке труда профессиональных лидеров. С другой стороны, даже если этот уровень квалификации остается недостаточным, то накопленный опыт и знания не должны пропасть даром, их необходимо передать новому поколению. Такой переход не должен зависеть от прихоти нового инвестора, он должен иметь под собой правовую базу и закреплён в процедурах рассмотрения инвестиционных проектов с участием общественных и профессиональных ассоциаций. Инвестиционный проект только выиграет от того, если он станет более публичным. А чтобы публичность обсуждения проектов не превратилась в новый барьер для инвесторов, такие рекомендации могут носить рекомендательный характер.

В интересах социальной защиты инвестиций необходимо активизировать не только деятельность многочисленных отраслевых и профессиональных объединений и ассоциаций, но и скоординировать их работу в направлении привлечения 1 млрд. \$ донских инвестиций.

Для начала при комитете по инвестиционной политике Законодательного собрания Ростовской области следует провести аккредитацию торгово-промышленных палат, советов директоров, отраслевых объединений, ассоциаций выпускников президентских программ и международных инвесторов, клубов для того, чтобы они могли получать информацию о направлениях инвестиционной политики и оперативно генерировать идеи и предложения по совершенствованию законодательной базы инвестиционного процесса. Способность генерации идей и предложений позволит дать реальную оценку роли различных ассоциаций в практической реализации инвестиционной политики Ростовской области.

Кроме топ-менеджеров, второй уровень социальной защиты касается работников предприятий. Современные технологии способны на порядок сокращать потребности в трудовых ресурсах. Массированные инвестиции ведут к массовым высвобождениям работников, но одновременно они в массовом порядке потребуют новых квалифицированных специалистов других профессий. В современном мире считается нормальным, если человек в течение жизни трижды меняет свою профессию. Включение в инвестиционные проекты планов переподготовки работников предприятия удорожает стоимость проекта, снижает его эффективность. Но если Рос-

товская область заинтересована в привлечении инвестиций, то тогда необходимо оформить законодательно, узаконить механизмы, гарантирующие инвестору, что часть издержек по социальной защите высвобожденных работников берет на себя бюджет.

Наконец, третий и, пожалуй, наиболее важный уровень социальной защиты инвестиций касается инвестиций в образование. Привлечение 1 млрд. \$ донских инвестиций – это не самоцель, а средство для того, чтобы дети хотя бы на одну треть стали жить лучше своих родителей. Будет очень обидно, если эффект от инвестиций достанется другим детям, получившим более качественное, более современное образование, более востребованную на рынке квалификацию и специальность.

Сегодня в сфере образования в России идут достаточно серьезные процессы: вводится единый государственный экзамен, сертификаты для обучения в вузах, ожидается увеличение до 12 лет сроков обучения в средней школе. Министерство образования Ростовской области ведет работу по каждому направлению реформ, и предварительные результаты оцениваются позитивно. Но не следует забывать, что новые требования и достигнутые результаты отражают средний уровень. А для инвестиций требуется новый тип специалистов – люди способные генерировать и воплощать в жизнь нестандартные решения. Если мы хотим, чтобы наши дети были не просто исполнителями или наблюдателями инвестиционных процессов, то необходимо творчески осмыслить процесс реформ в сфере образования.

Увеличение сроков обучения – это экстенсивный путь получения знаний. Если стать на этот путь, то мы получим, в конце концов, результат, который в народе называют «вечный студент». Интенсификация процессов обучения требует использования новых технологий обучения, когда школьник, студент получает не просто информацию, а уже систематизированные, концентрированные знания, а высвободившееся время используется для приобретения навыков практического использования полученных знаний.

Какая законодательная база требуется для внедрения интенсивных методов обучения? Наряду с нормативным распределением бюджетных средств на нужды образования, необходимо выделять до 1% этих средств на организацию конкурсов «Лучший учитель», «Лучший студент». Когда результаты таких конкурсов станут широко известны, станет легче привлечь спонсоров для организации таких конкурсов.

Комплекс мероприятий по социальной защите в условиях активной инвестиционной политики требует принятия областного закона

«О непрерывном образовании в Ростовской области». В этом законе должны быть отражены требования к работодателям, к государственным и негосударственным образовательным учреждениям, гарантирующие своевременное и качественное образование, повышение квалификации и переподготовку кадров всех звеньев управления.

Еще один уровень социальной защиты инвестиций – это защита прав инвесторов. Но прежде, чем защищать их права, следует более внимательно посмотреть на источники инвестиций, на которые могут рассчитывать донские предприятия, на потенциальных инвесторов.

2.4. Источники инвестиций

По мере продвижения рыночных реформ шальные деньги вытесняются трудовыми, считанными. Соответственно, источники инвестиций приближаются к своему изначальному содержанию.

Собственные средства предприятий составляют половину всех инвестиций в донскую экономику, но если даже всю заработанную ими прибыль направить на инвестиции, то желаемого результата в 1 млрд. \$ удастся добиться через 3 года. Поэтому для реализации активной инвестиционной политики придется прибегать к привлеченным источникам средств для инвестиций.

Мы так долго ждали инвесторов, что готовы любую сделку по покупке блокирующего или контрольного пакета акций рассматривать как инвестиции. На самом деле смена в составе акционеров не всегда приводит к началу инвестиционного процесса. В лучшем случае новый собственник инициирует предынвестиционную подготовку предприятия: восстанавливает на производстве порядок, ликвидирует теневые финансовые потоки, сокращает неэффективных менеджеров, формирует маркетинговую стратегию.

Но даже предынвестиционная подготовка зачастую сводится к предпродажной: ищется новый покупатель акций, а продавец первой руки довольствуется своими комиссионными. Такая ситуация обусловлена изначальной недооценкой российских предприятий еще в ходе приватизации. На внутрироссийском рынке недооценка предприятий была обусловлена низким платежеспособным спросом, а иностранных инвесторов к приватизации не допускали. Да и сами они не торопились, ожидая снижения страновых рисков. Таким образом, прежде чем получить настоящую цену за наши предприятия, мы активно занимаемся переделом собственности в

ожидании стратегического инвестора.

Реальными источниками инвестиций сегодня располагают предприятия сырьевого комплекса России, иностранные инвесторы и банки:

- для сырьевых олигархов инвестиции в донскую экономику – это способ диверсификации рисков;
- иностранцы с нетерпением ожидают, когда для них в России будут созданы если не комфортные, то, по крайней мере, прозрачные условия;
- банки готовы участвовать в кредитовании инвестиционных проектов в пределах привлеченных ими долгосрочных ресурсов. А такая возможность сегодня есть далеко не у всех банков.

Какие меры надо предпринять, чтобы расширить привлечение средств из каждого перечисленного источника?

Несмотря на принципиальные различия в механизмах привлечения средств, есть общее требование, предъявляемое каждым инвестором: наличие эффективного инвестиционного проекта. В зависимости от масштабов проекта, сроков его реализации, уровня эффективности и степени риска можно говорить о привлекательности проекта для того или иного инвестора. Если нынешние хозяева донских предприятий не знают, что с ними делать дальше, то инвесторы тем более не готовы ответить на эти вопросы.

Соотношение сил на донском кредитном рынке следующее: половина выданных кредитов приходится на Сбербанк, оставшуюся половину делят примерно поровну иногородние и местные банки, почти половину кредитов местных банков выдает «Центр-инвест».

Население и директора донских предприятий еще помнят 1998 год, когда филиалы иногородних банков растворились в небытие, а местные банки взяли на себя и выдержали основной удар кризиса. Новый приход на Дон иногородних банков – неизбежный процесс: должен же кто-то перераспределять доходы сырьевого сектора в другие отрасли и регионы. К сожалению, приходя в регион, иногородние банки не торопятся инвестировать, а, наоборот, используя общероссийский брэнд, пытаются взять ресурсы из региона: на рубль привлеченных на Дону средств филиалы даже самых крупных банков дают только 30-60 копеек кредитов, в то время как кредитный портфель местных банков превышает привлеченные депозиты в 2-3 раза.

Дело не только в «откачке» денежных средств из региона. Иногородние банки не участвуют в инвестиционном процессе на Дону, они не хотят брать на себя издержки по подготовке проектов, по предынвестиционной

подготовке предприятий, по улучшению производства, маркетинга, финансов на предприятиях. Технологии, с которыми многие иногородние банки приходят повторно на донской рынок: взятка и демпинг - давно освоены и отвергнуты большинством предприятий и многими чиновниками.

На международных конференциях мне часто приходится рекламировать Ростовскую область. Однажды после такого выступления стал невольным свидетелем, как глава крупного российского банка отдавал команды по мобильному телефону: «Срочно открывать филиал в Ростове». Ежемесячно в Ростове открывается не менее 1 филиала иногороднего банка, но мне ни разу не доводилось слышать, чтобы представители головных офисов иногородних банков рекламировали Ростовскую область. Хотя в частных беседах многие из них с удовлетворением отмечали успешность работы своих филиалов в Ростове. Такая оценка приятна, поскольку в результате конкуренции в Ростове вырос достаточно квалифицированный состав банковских специалистов, а во главе ростовских офисов иногородних банков стоят студенты, прошедшие школу «Центр-инвеста». Хотелось бы, чтобы руководители филиалов иногородних банков добивались от своих головных офисов более активного участия в реализации задач по привлечению 1 млрд. \$ инвестиций в донскую экономику. Для этого необходимо более активно работать с донскими предприятиями по подготовке инвестиционных проектов.

Что касается судеб местных банков, то снижение доходности банковского бизнеса, ужесточение требований по управлению рисками выдавливает местные банки за границы минимальной рентабельности. Надежды на возможную продажу бизнеса иногородним банкам иллюзорны, поскольку сегодня легче открыть филиал и с помощью демпинга захватить чужой бизнес. Из того, что еще представляет ценность в местных банках, — это кадры специалистов, знающие бизнес клиентов. Вопрос об объединении местных банков требует мужества и ответственности со стороны собственников и акционеров за дальнейшую судьбу не только собственного капитала, но и своих сотрудников, своих клиентов.

Современная теория инвестиций требует учитывать не только эффективность (прибыльность) проекта, но и риски: страновые, региональные, отраслевые, технологические, организационные и т.д.

Стабильная социально-политическая обстановка добавляет Ростовской области инвестиционной привлекательности. Различные бюрократические процедуры эту привлекательность уменьшают. Информация о предприятии, его структуре собственности, системе управления инвести-

ционного проекта снижает риски инвесторов, если эта информация полна и достоверна. Наоборот, сокрытие этой информации, пробелы, пропуски, неточности, повышают не только риски проекта, но цену инвестиционных ресурсов.

Если мы хотим реально привлечь 1 млрд. \$ и сделать процесс инвестиций массовым, то необходимо обеспечить более полное раскрытие информации о проектах донских предприятий. Существующая российская законодательная база позволяет привлекать средства российских инвесторов, российских банков. Привлечение средств путем выпуска акций, облигаций, в т.ч. с участием иностранных инвесторов, требует раскрытия информации в большем объеме, чем предусмотрено действующим законодательством.

В России существует Кодекс корпоративного управления, который является наиболее продвинутым в мире. Даже рекомендательное закрепление требований раскрытия информации в соответствии с этим Кодексом для всех предприятий, получающих поддержку или выполняющих заказы за счет средств областного бюджета, создает условия еще большей инвестиционной привлекательности донских предприятий.

В административной системе мы привыкли уважать только прямые указания. Но в рыночной экономике и рекомендации имеют силу.

В 2001 году Совет банков при Губернаторе Ростовской области рекомендовал иногородним банкам дать согласие на раскрытие информации о своей деятельности на Дону. Первые же публикации в СМИ показали, что имидж иногородних банков как инвестиционных институтов сильно пострадал. В последующем регулярная публикация этой информации привела к успешной конкуренции на донском рынке банковских услуг.

Рекомендации об информационной прозрачности, транспарентности остаются актуальными не только по отношению к предприятиям-получателям инвестиций, но и к самим инвесторам. Если инвестор скрывает по каким бы то ни было причинам информацию о структуре собственности, источниках инвестиций, то, значит, речь идет о банальной скупке предприятий для последующей перепродажи.

Раскрытие же этой информации свидетельствует о серьезных намерениях инвестора, о возможности долгосрочного сотрудничества. Для того чтобы донские предприятия могли выбрать наиболее подходящих инвесторов, имеющих реальные долгосрочные ресурсы, необходимо устанавливать общие правила раскрытия информации как для реципиентов инвестиций, так и для инвесторов.

Рекомендации о раскрытии информации, о требованиях к инвесторам, о льготах для тех, кто реализует инвестиционные проекты, требуют новой редакции Областного Закона «О поддержке инвестиционной деятельности на территории Ростовской области».

2.5. Барьеры на пути инвестиций

Добровольное раскрытие информации участниками инвестиционного процесса – это одна сторона медали, улучшающая инвестиционный имидж области, но накладывающая дополнительные издержки на реципиентов и инвесторов. Другая сторона медали – это обязательные требования по предоставлению информации для получения льгот и преференций. Разница состоит в том, что эти требования дублируют, как правило, информацию, которая уже есть у других государственных органов, и необоснованно требуют дополнительных издержек.

Очевидно, что если у инвестора есть идея, если принято принципиальное решение о реализации инвестиционного проекта, то рано или поздно все документы будут получены, все разрешения будут даны. Но если мы заинтересованы в притоке инвестиций, то зачем тратить время и нервы инвестора на сбор справок и документов у государственных чиновников? Инвестор как налогоплательщик вправе рассчитывать на то, что чиновники просто обязаны выдать быстро и без проволочек все необходимые документы. В конце концов, они за это получают свою зарплату.

К сожалению, большая часть существующих инструкций и указаний составлены так, что каждое ведомство блюдет свои интересы, и в результате топографические съемки земельного участка проводятся одними и теми же специалистами 5-6 раз по требованию разных ведомств.

Борьба с бюрократией должна вестись бюрократическими методами. Поэтому на законодательном уровне необходимо утвердить порядок, определяющий:

- 1) исчерпывающий перечень документов, необходимых для реализации инвестиционных проектов;
- 2) предельные сроки подготовки этих документов государственными органами;
- 3) персональную ответственность (вплоть до увольнения) руководителей ведомств, нарушающих сроки предоставления документов;
- 4) предельные ставки платежей за получение информации и документов от государственных органов;

5) порядок аккредитации фирм, оказывающих услуги по получению информации и документов от государственных органов.

Результатом такой законотворческой работы должна стать новая редакция закона «О поддержке инвестиционной деятельности на территории Ростовской области», в которой будут сформулированы исчерпывающие требования к инвесторам и обязанности всех государственных органов по поддержке инвестиций.

Надо добиться, чтобы в новой редакции Областного Закона «О поддержке инвестиционной деятельности» будут убраны не только барьеры, созданные подзаконными актами, но и условия для возникновения новых барьеров. Для этих целей следует принять Областной Закон «О порядке обращения в государственные и муниципальные органы граждан и юридических лиц», в котором переложить на чиновников обязанности собирать у других чиновников требуемые справки и подтверждения.

2.6. Продвижение инвестиционных проектов

Инвестиционный проект – это товар. В мире существует огромный рынок инвестиций. На этом рынке инвестиции не только просят, на рынке продают инвестиционные проекты, а точнее, риски инвестиционных проектов. Как и любой товар, инвестиционный проект требует своей маркетинговой стратегии, т.е. в определении сегмента рынка, продукта, цены, каналов распределения и системы стимулирования.

Важно осознать, что если ростовские проекты на рынке инвестиций не проданы, то это означает, что инвесторы купили проекты наших соседей из ЮФО, из других регионов России, СНГ, Мексики, Австралии, Китая и Арабских Эмиратов.

Если инвестиционный проект небольшой, до 5 млн. \$, то его можно предложить местным банкам. В этом случае продукт включает в себя не только сам проект, но и систему залогов, поручительств, гарантий, раскрытие информации. Цена проекта будет определяться ставками кредитования на региональном банковском рынке, а каналами распределения будут кредитные отделы банков. Стимулами для продвижения инвестиционного проекта являются обязательства заемщика по переводу оборотов предприятия в банк, кредитующий проект.

Более крупные проекты требуют работы с более крупными банками и инвестиционными компаниями. Но для крупных проектов существуют и

более развитые технологии привлечения инвестиций типа публичного размещения ценных бумаг. За последнее время такие размещения проводили такие крупные российские компании, как Вимм-Билль-Данн, Газпром и другие. Заявлено о намерениях выпустить облигации холдинга «Донской Табак».

Что касается других каналов продвижения проектов, то необходимо отбирать посредников по формированию имиджа области на конкурсной основе, с учетом уровня квалификации и практического опыта.

Каждый автор инвестиционного проекта сам определяет каналы, через которые он его собираются продвигать, и сам несет ответственность за правильность своего выбора.

Но, учитывая высокие политические риски, которые устанавливаются на Россию инвесторы, эффективность продвижения проекта зависит от информационной и политической поддержки со стороны государственных органов.

Политическая поддержка инвестиционных проектов связана с формированием общественного мнения. Сегодня такая задача особенно актуальна в связи с необходимостью решения экологических проблем. Важную роль играет политическая поддержка для проектов с участием иностранных инвесторов. Такая политическая поддержка не сводится только к заявлениям о наличии проекта, она требует реального контроля хода проекта и своевременного вмешательства для преодоления бюрократических барьеров.

Информационная поддержка позволяет получить дополнительный эффект в результате комбинирования проектов, а также за счет снижения оценок рисков новых проектов при наличии успешных примеров уже реализованных проектов.

В конечном счете и политическая, и информационная поддержка должны способствовать тому, чтобы определять инвестиционный климат и инвестиционную привлекательность не отдельного проекта, а всей Ростовской области. Соответственно, в инвестиционном законодательстве Ростовской области должны быть конкретно определены обязанности региональных органов власти по информационной и политической поддержке инвестиционных проектов, включая обязанности по представлению проектов на инвестиционных форумах, в рамках официальных встреч и визитов.

За последнее время Ростовскую область посещает большое число делегаций разных стран и регионов. Достаточно часто делегации из Ростова

выезжают за рубеж. Однако создается ощущение, что количество подобных мероприятий не перерастает в качество. Официальные лица обсуждают общие вопросы, а бизнес остается со своими проблемами. Радикальным шагом могло бы стать требование об оплате командировок официальным лицам по результатам конкретных международных и межрегиональных соглашений. Более гуманный путь заключается в принятии Областного Закона «О межрегиональной и внешнеэкономической деятельности». В таком законе можно было бы регламентировать взаимодействие бизнеса и власти во взаимоотношениях с соседями, ближним и дальним зарубежьем. Наиболее существенный момент, требующий регламентации, - это предоставление информации и участие в софинансировании инвестиционного имиджа области.

2.7. Цена инвестиций

Рудименты социализма в виде государственного регулирования цен и тарифов в рыночных условиях служат исключительно для получения конкурентных преимуществ отдельных участников рынка. Перекрестное субсидирование населения за счет высоких тарифов для предприятий приводит не только к разбазариванию тепла, воды, газа, электроэнергии, но и переводу в жилые помещения мелкого промышленного и сельскохозяйственного производства.

Принятие Областного Закона «Об основах ценовой и тарифной политики в Ростовской области» должно обеспечить переход от затратного механизма ценообразования тарифов на услуги государственных органов, естественных монополий к установлению предельных ставок, которые не могут быть превышены участниками рынка.

Предельные ставки тарифов должны быть установлены на период действия «Стратегии развития Ростовской области». В энергопотреблении и коммунальном хозяйстве наличие предельных ставок тарифов даст толчок созданию конкурентной среды и вызовет рост инвестиционной активности для внедрения энергосберегающих технологий.

Предельные ставки тарифов на услуги государственных органов позволяют легализовать деятельность многочисленных «фирмочек», оказывающих услуги по преодолению бюрократических барьеров, получению справок и разрешений.

Не надо бояться роста тарифов. Социологические замеры показывают, что население готово платить больше, если в доме всегда есть тепло, элек-

тричество, газ, вода. Но население не согласно содержать бездельников коммунальной сферы, прикрывающих свою бездеятельность демагогией о низких тарифах.

Публичная информация о ценах на услуги посредников в инвестиционной сфере будет способствовать созданию конкурентной среды и активизации деятельности банков, инвестиционных компаний, консалтинговых и аудиторских фирм, страховщиков и оценщиков.

Раскрытие информации о цене сделок на рынке ценных бумаг, недвижимости будет способствовать капитализации донских предприятий, ликвидирует поле для серых схем и операций «с откатами», расширит базу для налогообложения.

По пути приближения к «реальной цене» сегодня идет и федеральное законодательство. В частности, предполагается в качестве базы налога на имущество брать не балансовую, а рыночную оценку имущества. Если такие изменения будут приняты, то собственники имущества должны будут сами его более эффективно использовать либо продать более эффективному собственнику.

Еще один аспект ценовой и тарифной политики непосредственно касается инвестиционных проектов.

Деньги, в том числе и для инвестиций, берутся на рынке, и в идеальной рыночной системе отдельный участник рынка не может влиять на рыночные ставки. Однако, чем больше рынок получает информации о проекте, тем ниже степень риска и ставки привлечения средств под конкретный проект.

Проведение аудита по международным стандартам финансовой отчетности потребовало от банка «Центр-инвест» серьезных затрат, но в результате банк «Центр-инвест» был признан международными финансовыми организациями и получил доступ к ресурсам международных финансовых институтов, а затраты на проведение аудита в течение 6 лет окупились за 1 год. Следующим шагом должно стать получение банком международного рейтинга.

С аналогичными проблемами сталкиваются сегодня и предприятия. Те, кто грамотно управляет своим производством, кто готов раскрыть информацию о своей деятельности, ответить грамотно на любой вопрос инвестора, быстрее получают более дешевые ресурсы.

Скандалы с акционерными компаниями на Западе привели к ужесточению требований о раскрытии информации. В этой связи не следует рас-

считывать, что эти требования будут ниже для российских ОАО. Наоборот, западные СМИ так долго и много писали негативного о России, что требования по раскрытию информации для российских компаний будут более жесткими. Соответственно, нужно уже сейчас готовить предприятия к раскрытию информации в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности и Кодексом корпоративного управления.

Раскрытие этой информации позволит снизить организационные и финансовые риски инвестиционного проекта, и, соответственно, ставку привлечения ресурсов для его реализации.

Немногие руководители хотят сегодня нести затраты по раскрытию такой информации. Более того, многие опасаются рисков, связанных с недружественным захватом предприятия. Поэтому необходимо на законодательном уровне принять решения, которые стимулировали бы информационную открытость предприятий.

Таким образом, ценовая и тарифная политика в Ростовской области должна быть направлена не на поиск «научно обоснованных цен», а на раскрытие информации для рынка о фактическом и предельном уровне цен и тарифов.

2.8. Бюджетная эффективность инвестиций

В административно-командной системе управления главным документом был государственный план. В рыночной экономике главенствующая роль принадлежит бюджету. Бюджет Ростовской области должен соответствовать Бюджетному кодексу Российской Федерации и отражать стратегические цели развития региона.

Четверть века опыта работы с областными органами власти позволяют авторитетно заявить, что степень прозрачности бюджета возросла на порядок. В отличие от советских депутатов, новый депутатский корпус имеет доступ к информации о любой статье бюджетной классификации.

Однако по-прежнему остается загадкой система управления бюджетом, когда одно Министерство финансов отвечает за наполнение бюджета, а остальные министерства - за расход бюджетных средств. Активная инвестиционная политика предполагает замену такой системы на обратную, когда отраслевые министерства отвечают за привлечение инвестиций, развитие предприятий-налогоплательщиков, а Минфин тратит со-

бранные деньги в интересах привлечения новых инвестиций и решения социальных задач.

Несмотря на то, что бюджет Ростовской области сегодня – это добротный и качественный документ, он нуждается в дальнейшем развитии.

Во-первых, необходимо стимулировать развитие муниципальных бюджетов. Отсутствие стимулов в результате излишней централизации средств в федеральном и областном бюджетах привело к возникновению на уровне муниципальных образований, как образно заметил Губернатор В.Ф. Чуб, «мимобюджетных отношений», когда предприятия не платят налоги вообще, но участвуют в решении социальных проблем городов и районов. Наличие структур типа Фонда развития города (района) – это первый признак «мимобюджетных отношений». Региональный разрез стратегии Ростовской области, инвестиционные программы городов и районов должны заменить «мимобюджетные отношения» на инвестиционную привлекательность конкретных территорий, привести к конкуренции за привлечение реальных, а не мимобюджетных инвестиций.

Второй круг вопросов развития бюджета касается эффективности расходования бюджетных средств в социальной сфере. Этих средств всегда не хватает, они распределяются «поровну». В результате мы имеем посредственных врачей и учителей, которым доплачиваем за каждый намек на заботу и внимание. На Дону есть первоклассные врачи и учителя, которые достойны получать высокую зарплату. К сожалению, уравниловка, ужесточение контроля за внебюджетными счетами бюджетных организаций, дефективное налогообложение вытесняют наиболее талантливых специалистов в сферу теневой экономики, а бюджет вынужден поддерживать плохих врачей и плохих учителей, раздавая им поровну бюджетные крохи.

Наконец, третий круг проблем связан с бюджетным стимулированием инвестиционной деятельности и предпринимательства. Несколько лет назад субсидирование процентной ставки предприятиям агропромышленного комплекса было воспринято как прорыв в освоении рыночных механизмов бюджетной поддержки реального сектора. Сегодня субсидированием ставок по кредитам активно пользуются наиболее сильные хозяйства, имеющие устойчивое финансовое положение, надежную залоговую базу. Для того чтобы поднять слабые хозяйства, в системе субсидирования необходимо оставить только «лежачие» хозяйства, а залоговые поручительства за «слабаков» оформлять на сильные хозяйства. В конце концов это приведет к тому, что слабые хозяйства либо сами поднимутся с колен, либо будут поглощены более сильными.

Бюджетная поддержка промышленных предприятий привела к тому, что многие из них возвращали бюджету денег меньше, чем получали на поддержку своих проектов. В то же время попытка субсидировать процентные ставки по инвестиционным кредитам не привела к серьезной активизации инвестиционной деятельности. Причина не только в бюрократических процедурах оформления документов на субсидирование в многочисленных рабочих группах и комиссиях, но и в недостатке нормальных инвестиционных проектов. С учетом накопленного опыта целесообразно уже в 2003 году неиспользованные средства на субсидирование инвестиций направить на софинансирование разработки проектов и Стратегии развития Ростовской области.

С точки зрения стратегических задач стоит задуматься над смыслом бюджетной поддержки инвестиций: у нормального инвестора с помощью налогов изымается прибыль и под лозунгом «поддержки инвестиций» отдается более слабому, неэффективному инвестору. Подобного рода вмешательства бюджета в бизнес-процессы только дискредитируют инвестиционную политику. От субсидирования надо переходить к налоговым льготам для инвестора. Такие льготы не должны зависеть от масштабов инвестиций или от смутно определяемой социальной или отраслевой значимости проекта. В конце концов, лучше иметь десять реализованных небольших проектов, чем ожидать годами одного крупного проекта.

В бюджетном процессе Ростовской области сегодня наведен порядок, обеспечена практически полная прозрачность. Новая редакция областных законов о бюджетном процессе должна обеспечить более эффективное использование бюджетных средств за счет инвестиций в решение стратегических задач развития области вместо постоянного финансирования текущих проблем.

Заключение

Опыт мониторинга реформ в Ростовской области показывает, что успех достигается не в результате радикальных действий, а за счет согласованности мероприятий по реформированию.

После приватизации, неплатежей, преодоления кризисов на селе и в шахтерских городах Ростовская область вплотную подошла к решению проблем инвестиционной деятельности. Круг этих проблем оказался шире, чем предполагалось в начале.

Инициативная группа депутатов Законодательного Собрания Ростовской области по обсуждению этих проблем показала готовность участвовать в правовом обеспечении решения вопросов инвестиционной политики. Проведенный анализ показал, что эти проблемы разрешимы, но успех их решения требует согласованных действий, прежде всего в законодательной деятельности. Необходимо принять на уровне Законодательного Собрания Ростовской области следующие документы:

- Стратегию развития Ростовской области, где более детально представить отраслевой и региональный разрез основных целей социально-экономического развития до 2008 года;
- Закон «О непрерывном образовании в Ростовской области», в котором должны быть сформулированы требования к работодателям, инвесторам и образовательным учреждениям по обеспечению квалификации и подготовки кадров для новых, перспективных, конкурентоспособных производств;
- новую редакцию закона «О поддержке инвестиционной деятельности на территории Ростовской области», предусматривающую снятие бюрократических процедур в сфере инвестиционной деятельности, а также устанавливающую требования по информационной прозрачности предприятий-реципиентов и инвесторов;
- Закон «О порядке обращения граждан и юридических лиц в государственные органы на территории Ростовской области» должен качественно улучшить инвестиционный климат на Дону за счет ликвидации перекрестных бюрократических процедур и формирования единых баз данных всех органов, независимо от их принадлежности, и реализовать на практике «принцип единого окна» во всех государственных учреждениях;
- Закон «О межрегиональной и внешнеэкономической деятельности» должен упорядочить обязательства государственных органов и

участников внешнеэкономической деятельности и межрегионального обмена, прежде всего для позиционирования инвестиционной привлекательности Ростовской области и для продвижения донских товаров и услуг на российском и зарубежном рынках;

- Закон «Об основах ценовой и тарифной политики в Ростовской области» должен создать правовую базу ликвидации затратных схем ценообразования на услуги естественных монополий, коммунальных служб, государственных органов и условия для снижения тарифов за счет формирования конкурентной среды во всех сферах деятельности. Кроме того, формирование конкурентной среды должно быть гарантировано публичным раскрытием информации о ценах реальных операций на фондовом рынке, рынке недвижимости, зерна и основных видах продукции;
- новые редакции законов о бюджетном процессе и самое принятие бюджетов должны закрепить в сфере бюджетных отношений готовность органов власти, населения и бизнес-сообщества перейти к активной инвестиционной политике.

В процессе подготовки всех этих законодательных актов предстоит согласовать много различных аспектов, некоторые из которых представлены в таблице взаимосвязей мероприятий по привлечению 1 млрд. \$ инвестиций в экономику Ростовской области (см. приложение 8).

Автор выражает искреннюю благодарность депутатам, инициировавшим проведение изложенного анализа, и желает успехов новому депутатскому корпусу в решении задач по привлечению 1 млрд. \$ инвестиций.

Приложение 1

Особенности инвестиционной деятельности

1.1. Разрыв во времени затрат и результатов

$$FV = PV (1+r)^n$$

$$PV = FV / (1+r)^n, \text{ где}$$

PV – текущая стоимость (present value) – ("деньги сегодня");

FV – будущая стоимость (future value) – ("деньги завтра");

r – процентная ставка (rate of interest) отражает влияние инфляции банковского процента, степени риска инвестиций и многих других факторов;

n – период времени между сегодня (t=0) и завтра (t=n)

1.2. Большие первоначальные затраты

Показатели эффективности инвестиционных проектов.

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I_0, \text{ где}$$

CF_t – денежный поток (cash flow) в году t; «денежный поток» (cash flow) = выручка – расходы = прибыль + амортизация;

NPV – чистая приведенная стоимость (net present value), которая характеризует цену «проекта»;

I₀ – начальные инвестиции.

IRR – внутренняя норма доходности (internal rate of return) – максимальная ставка процента, при которой проект остается самоокупаемым. IRR рассчитывается из уравнения:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} = 0$$

1.3. Более широкий спектр альтернатив

Влияние динамики затрат и доходов на показатели инвестиционной деятельности

Инвестиционная деятельность (базовый пример)

ГОДЫ	0	1	2	3
Капитальные затраты	-30			
Выручка от реализации	26	55	100	150
Оплата расходов	25	35	60	70
Поток наличности	-29	20	40	80
Приведенный доход (NPV)	-29	-12,4	15,2	61,6
Внутренняя норма доходности (IRR)		-	-	28%

млрд.руб.

Динамика инвестиционных затрат

ГОДЫ	0	1	2	3
Капитальные затраты	-20	-10		
Выручка от реализации	26	55	100	150
Оплата расходов	25	35	60	70
Поток наличности	-19	10	40	80
Приведенный доход (NPV)	-19	-10,7	16,9	63,3
Внутренняя норма доходности (IRR)			-30%	50%

млрд.руб.

Динамика доходов

ГОДЫ	0	1	2	3
Капитальные затраты	-30			
Выручка от реализации	26	65	100	150
Оплата расходов	25	35	60	70
Поток наличности	-29	30	40	80
Приведенный доход (NPV)	-29	-4,1	23,5	69,9
Внутренняя норма доходности		-	-17%	49%

млрд.руб.

Совместное влияние динамики инвестиционных затрат и доходов

ГОДЫ	0	1	2	3
Капитальные затраты	-20	-10		
Выручка от реализации	26	65	100	150
Оплата расходов	25	35	60	70
Поток наличности	-19	20	40	80
Приведенный доход (NPV)	-19	-2,4	25,2	71,6
Внутренняя норма доходности		-	9%	79%

млрд.руб.

1.4. Более сильное влияние инфляции

Влияние изменения ставки процента на показатели чистой приведенной стоимости (NPV)

млн.руб.

Варианты реализации проекта	Ставка процента		
	10%	20%	30%
	Чистая приведенная стоимость (NPV)		
- базовый	81,8	61,6	45,8
- с изменением инвестиционных затрат	82,8	63,3	48,2
- с изменением доходов	90,8	69,9	53,4
- с изменением инвестиционных затрат и доходов	91,8	71,6	55,8

1.5. Более высокие риски

Содержание инвестиционного проекта

Разделы инвестиционного проекта	Основное содержание раздела	Рекомендации по заполнению раздела
Введение	Цель, объемы, источники и эффективность инвестиций	Крупный инвестор не читает текст, превышающий 1,5 страницы
Характеристика предприятия	История, местонахождение, продукция, рынок, организация производства и управления, состав акционеров и менеджеров	Содержание раздела должно убедить инвестора в том, что прошлое и настоящее предприятия позволят реализовать проект
Рынок сбыта	Основные потребители и конкуренты, особые преимущества проекта	Раздел должен убедить в конкурентоспособности проекта
Содержание проекта	Описание продукции, потребность в оборудовании, материалах, кадрах, финансах и каналах сбыта	Обоснование технической реализуемости проекта
Потребность в инвестициях	Структура, динамика и источники инвестиций	Убедительное обоснование того, что инвестиции не пропадут зря
Оценка эффективности проекта	Инвестиционные, текущие издержки, доходы от реализации, показатели устойчивости, эффективности и ликвидности проекта	Подробные финансово-экономические расчеты, возможно, в вариантной проработке
Управление проектом	Организационно-правовая форма реализации проекта, контроль, стимулирование персонала	Инвестор должен убедиться, что проект будет реализован под его контролем

1.6. Различные источники финансирования инвестиционных проектов

Источники финансирования	Краткая характеристика	Особенности влияния на цену проекта
Прибыль	Классический источник собственных средств для инвестиций	Сокращает потребность в заемных средствах, служит гарантией при совместном финансировании проекта
Ускоренная амортизация	Неналогооблагаемый источник собственных средств для инвестиций	Максимальное использование собственных средств для финансирования проекта
Кредит	Оплата инвестиций осуществляется в более поздний срок	Снижает стоимость кредитов за счет предоставления более весомых гарантий
Лизинг	Сокращение потребности в первоначальных инвестициях	Снижает приведенную стоимость цены проекта, возможны скидки со стороны поставщика оборудования
Выпуск облигаций	Позволяет мобилизовать средства на стадии освоения проекта с последующим возвратом	Стимулирование привлечения "среднесрочных" денег
Выпуск привилегированных акций	Источник инвестиций с постоянной выплатой дохода	Привлечение средств осторожных инвесторов, желающих получать гарантированный доход
Выпуск обыкновенных акций	Источник инвестиций с совместной ответственностью за успех проекта	Привлечение инвесторов возможностью участия в управлении проектом
Средства работников	Позволяют сохранить рабочие места	Стимулирование исполнителей проекта

1.7. Различные варианты структуры управления для реализации инвестиционного проекта

Статус	Доходы исполнителя проекта	Доход инвестора	Условия применения
Структурное подразделение	Оплата труда	Реализация – затраты = прибыль	Устойчивая производственная программа и снабжение
Структурное подразделение на подряде	Оплата труда + экономия материалов	Прибыль + часть экономии материалов	Устойчивый сбыт, неустойчивое снабжение
Структурное подразделение на аренде	Оплата труда + экономия материалов + амортизация	Прибыль + прирост прибыли от роста производства	Изменяющаяся номенклатура и снабжение, диверсификация производства
Дочернее предприятие (доля в виде права аренды)	Оплата труда + доля в прибыли	Доля в прибыли, дивиденд	Сохранение имущества за пределами срока аренды
Дочернее предприятие (доля в виде имущества)	Оплата труда + доля в прибыли + амортизация		Имущество передается безвозвратно
Самостоятельное предприятие	Оплата труда + прибыль + амортизация	Рост курсовой стоимости акции + дивиденды	Сильный руководитель, команда единомышленников

Разработка маркетинговой стратегии

2.1. Маркетинговая стратегия

Сегмент рынка	Продукт	Цена	Каналы распределения	Система стимулирования

2.2. Анализ рынка

ПО ПЕРИОДАМ ВРЕМЕНИ (индикаторы рыночной конъюнктуры, индексы цен, деловой активности)

ПО ГРУППАМ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ (регионы, отрасли, предприятия, социальные группы)

Варианты маркетинговой стратегии на рынке

	Растущий рынок	Сокращающийся рынок
Растущий объем продаж товара	Захват новых сегментов рынка	Продажа активов
Сокращающийся объем продаж товара	Выпуск новых продуктов	Инвестиции в новый бизнес

2.3. Анализ продукта

	Продукт	Предприятие	Аналоги конкурентов по сегментам рынка
1	Технические параметры		
2	Параметры эксплуатации		
3	Условия реализации		
4	Цена и система оплаты		
5	Гарантии		
6	Дополнительные услуги		
7	Реклама		
8	Другие характеристики		

2.4. Анализ цен

Механизм ценообразования	Маркетинговая стратегия
“Издержки плюс прибыль”	Сохранение стабильного уровня продаж на существующем рынке
“Безубыточность или целевая прибыль”	Расширение сегмента рынка до уровня продаж, позволяющего получить запланированную прибыль
“Ориентация на спрос”	Цена и качество определяются платежеспособным спросом потребителей
“Ориентация на конкурентов”	Цена зависит от форм борьбы с конкурентами на рынке
“Цена ощущаемой ценности товара”	Использование особых условий реализации продукта
“Цена закрытых торгов”	Используется при продаже прав на реализацию инвестиционных проектов
“Цена открытых торгов”	Используется при продаже активов
Скидки	
за платеж наличными или предоплату	Обеспечение ликвидности предприятия, привлечение платежеспособных покупателей
за количество покупаемого товара	Расширение рынка сбыта
сезонные	Выравнивание колебаний спроса
постоянным покупателям	Сохранение позиции на рынке
при оплате дополнительных услуг	Диверсификация продаж продукции

2.5. Анализ каналов распределения

- сокращение запасов готовой продукции снижает потребность в оборотных средствах;
- посредники берут на себя не только затраты, но и риски, связанные с реализацией продукции;
- посредник лучше знает целевые рынки, их конъюнктуру и конкурентов.

Варианты посредников	Маркетинговая стратегия
Отдел сбыта предприятия	Стабильный спрос, массовые крупные продажи
Оптовые посредники	Массовый спрос на разных целевых рынках
Мелкооптовые посредники	Товары периодической покупки
Розничные посредники	Учет особенностей целевых групп потребителей
Вертикальные маркетинговые системы	Жестко централизованные правила поведения посредников
Договорные маркетинговые системы	Учет особенностей работы разных посредников на разных рынках
Управляемые маркетинговые системы	Проведение отдельных совместных акций с посредниками
Горизонтальные маркетинговые системы	Совместное использование маркетинговой сети разными фирмами
Многоканальные маркетинговые системы	Комбинации различных типов посредников

2.6. Анализ системы стимулирования

Средства стимулирования	Маркетинговая стратегия
Связи с общественностью	Формирование положительного образа продукта в целом
Реклама	Платная информация о продукте в средствах массовой информации
Персональная работа с покупателем	Учет индивидуальных потребностей покупателя
Стимулирование сбыта	Специальные приемы краткосрочного расширения объема продаж

Управление финансами предприятия

3.1. Смета доходов и затрат

Показатели		И п/г 2002г.	И п/г 2003г.
1.	Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (Р)		
2.	Полная себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (СС)		
3.	Прибыль от продаж (П)		

3.2. Баланс ххх на 30.06.2003 года

тыс. руб.

Актив		на 30.06.02г.	на 30.06.03г.	Пассив		на 30.06.02г.	на 30.06.03г.
1. Внеоборотные активы (ВА)				3. Капитал и резервы (СК)			
2. Оборотные активы (ОА), в т.ч.:				4. Долгосрочные обязательства (ДО)			
2.1. Запасы (З)				5. Краткосрочные обязательства (К)			
2.2. Дебиторская задолженность (Д)							
2.3. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения (ДС)							
Баланс (АБ)				Баланс (ПБ)			

3.3. Финансовое состояние предприятия

Показатели	Формула для расчета*	Экономическое содержание
ЛИКВИДНОСТЬ (способность погасить обязательства)		
Коэффициент абсолютной ликвидности	$ДС / K^{**} \geq 0,2$	Способность предприятия погасить краткосрочные обязательства за счет денежных средств
Коэффициент ликвидности	$(ДС + Д) / K^{**} \geq 0,7$	Способность предприятия погасить краткосрочные обязательства за счет денежных средств и дебиторской задолженности
Коэффициент покрытия	$ОА / K^{**} \geq 2$	Перспективы платежных возможностей предприятия, способность обеспечить покрытие краткосрочных обязательств за счет всех оборотных активов
УСТОЙЧИВОСТЬ (финансовая независимость и автономность)		
Коэффициент автономии	$(СК/ПБ) \geq 0,5$	Доля собственных средств в общей стоимости источников
Коэффициент соотношения источников заемных и собственных средств	$(ДО + К) / СК > 1$	Объем заемных источников на один рубль собственных

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ (эффективность деятельности)

Рентабельность активов	$П / АБ^{***}$	Отдача на вложенные в бизнес средства
Рентабельность собственного капитала	$П / СК^{***}$	Ориентир для внешних инвесторов
Рентабельность реализации - 1	$П / Р$	Прибыль на 1 рубль реализованной продукции
Рентабельность реализации - 2	$П / СС$	Эффективность производственных затрат
Рентабельность производства	$П / (ВА + З)^{***}$	Эффективность потребления ресурсов

* По балансу, рекомендованному к применению Приказом МФ РФ № 4н от 13.01.2000 г.

** Определяется по формуле

Итог раздела V баланса – Доходы будущих периодов – Резервы предстоящих расходов

*** Среднее значение за период

3.4. Процедуры управления ликвидностью

Процедуры	Характеристика
1. Составление платежного календаря	Инструмент планирования денежных поступлений и отчислений для контроля наличия денежных средств на счетах предприятия и поддержания его платежеспособности
2. Оценка времени наибольшего притока денежной наличности в течение месяца	Выделяется временной интервал поступления денежных средств с целью определения возможности смещения денежного потока в нужном направлении
3. Определение оптимальной величины ликвидных средств для предприятия	Поставленная цель достигается сравнением двух графиков: динамики доли ликвидных статей в общем итоге текущих активов и динамики чистой прибыли (убытков) предприятия
4. Контроль за соблюдением договорных обязательств	Правовые процедуры, санкции за нарушение договоров
5. Контроль за "возрастом" дебиторской задолженности	Выявление рискованной задолженности и принятие мер по ее погашению
6. Контроль за состоянием дебиторской задолженности	Своевременность расчетов с поставщиками, бюджетом и внебюджетными фондами
7. Увеличение количества заказчиков	Снижение риска неплатежей заказчиками – монополистами
8. Расширение форм оплаты и способов расчетов с клиентами	См. таблицу 3.5

3.5. Расширение форм оплаты и способов расчетов с клиентами

Способ расчета	Рекомендации по использованию
1. Оплата наличными	Оплата мелкооптовых партий
2. Предварительная оплата	Расчеты с ненадежными клиентами
3. Авансовые платежи	При реализации крупных проектов
4. Аккредитив	При длительных хозяйственных связях
5. Чековая форма расчетов	Принимать оплату только чеками надежных банков
6. Гарантийные обязательства третьей стороны	Тщательный отбор гарантов
7. Страхование платежей	Наличие надежной страховой компании
8. Вексельная форма расчетов	Тщательный контроль за предлагаемыми в оплату векселями
9. Продажа долгов с дисконтом	Погашение долгов безнадежных клиентов
10. Оформление залога, гарантии	В залог берутся ликвидные активы, гарантии надежных банков
11. Лизинг	При поставках сложной техники
12. Факторинг	Наличие надежных банков, факторинговой и форфейтинговой фирмы
13. Форфейтинг	
14. Взаимозачет	Обязательная частичная оплата деньгами для уплаты налогов

Управление издержками

4.1. Показатели издержек

Показатели	Основные характеристики
1. Себестоимость продукции	Оценка общего уровня затрат по всем видам деятельности
2. Калькуляции отдельных видов продукции	Сравнительная оценка издержек разных видов деятельности
3. Сметы затрат: - по элементам затрат - по статьям затрат - по видам продукции	Анализ структуры затрат, оценка характера производства (материалоемкое, трудоемкое, фондоемкое) по видам деятельности

4.2. Методы сокращения издержек

4.2.1. Пофакторное планирование

а) рассчитываются издержки по производству и реализации фактического объема выпуска продукции исходя из базисного уровня затрат;

б) рассчитывается изменение удельных издержек под влиянием технико-экономических факторов;

в) рассчитывается плановый уровень издержек, исходя из запланированных условий и объемов производства.

Основные группы технико-экономических факторов

Группы факторов	Примеры решений
Повышение технического уровня	Использование новой техники, прогрессивной технологии, более эффективное использование и применение новых видов сырья и материалов, конструкторские и технические изменения характеристик изделий
Улучшение организации производства и труда	Совершенствование организации обслуживания и управления производством, более эффективное использование материальных и трудовых ресурсов
Изменение объемов, структуры и размещения производств	Сокращение доли постоянных расходов, улучшение структуры и качества продукции
Улучшение использования природных ресурсов	Изменение состава, качества, условий и способов добычи природного сырья
Развитие производств	Подготовка и освоение новых производств на действующем предприятии

4.2.2. Функционально-стоимостный анализ (ФСА)

а) определяются все возможно допустимые направления использования продукции;

б) определяются все виды ресурсов, необходимые для производства продукции;

в) строится таблица взаимосвязей "вид ресурса" - "потребительские свойства продукции";

г) с помощью мозгового штурма выявляются направления более эффективного использования ресурсов;

д) разрабатывается программа реализации более эффективных вариантов производства и реализации продукции.

4.2.3. Нормативный метод учета затрат и калькулирования себестоимости

1. **Нормативная база** - комплекс технически и экономически обоснованных материальных, трудовых и финансовых норм, рассчитанных по центрам затрат в разрезе каждого объекта нормирования, планирования и учета затрат.

2. **Нормативная калькуляция** - бухгалтерский документ, применяемый для расчетов плановой себестоимости продукции, составления сметы затрат на производство, проектов цен.

3. **Учет изменения текущих норм** - база при формировании норм, себестоимости и средство контроля за повышением организационно-технического уровня производства.

4. **Учет отклонений от текущих норм** - основа для оперативного устранения причин, отрицательно влияющих на себестоимость.

5. **Сводный учет затрат** на производство и калькулирование отчетной себестоимости.

Задачи подразделений предприятия по управлению инвестиционным проектом

5.1. Управление персоналом должно: - подобрать команду исполнителей; - провести тренинг взаимодействия всех участников проекта; - разработать систему оплаты труда, групповых и индивидуальных стимулов; - определить ответственность за своевременное выполнение заданий по инвестиционному проекту; - предусмотреть меры по повышению квалификации и профессиональных навыков.	5.2. Финансовая служба контролирует: - соотношение собственных и заемных средств; - их использование на расширение основных и оборотных средств; - ликвидность отдельных групп активов; - соотношение дебиторской и кредиторской задолженности; - влияние налогов на ход реализации проекта; - анализ вариантов привлечения финансирования проекта; - контроль за использованием прибыли; - анализ динамики курса акций предприятия.
5.3. Бухгалтерия готовит предложения о: - контроле издержек; - снижении затрат; - динамике цен на сырье и продукцию; - управлении запасами; - состоянии оборудования и т.д.	5.4. Отдел маркетинга анализирует: - основные сегменты рынка реализации новой продукции; - потенциальный объем продаж; - цены реализации и факторы их изменения; - каналы сбыта, складирование, транспортировка; - скидки и рассрочки оптовым покупателям и дилерам; - рекламная стратегия и стимулирование продаж.

Каналы продвижения инвестиционных проектов

Информационные каналы	Маркетинговая стратегия
Прямое обращение к потенциальному инвестору	Индивидуальная работа с инвестором, специализирующимся на данного рода проектах
Обращение в консалтинговую фирму	Поиск неопределенного круга инвесторов с помощью посредников
Передача информации в специальные каталоги и банки данных	Использование неопределенно широкого круга посредников
Участие в выставках и конкурсах инвестиционных проектов	Использование возможностей "разогретого" рынка инвестиционных предложений

Этапы разработки бизнес-плана предприятия

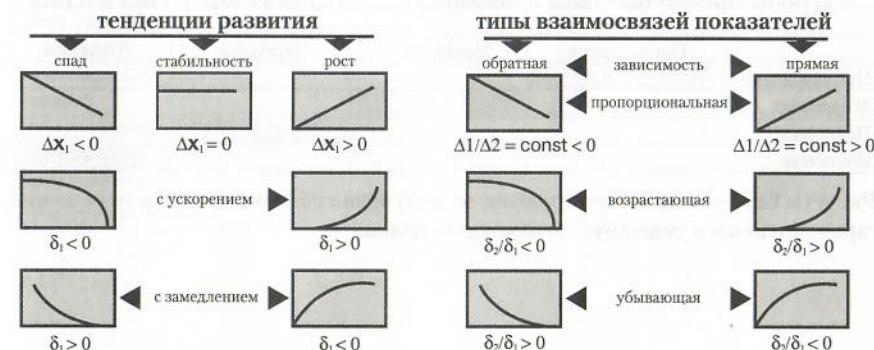
1. Анализ исходной ситуации

позволяет устанавливать тенденции и взаимосвязи:

- 1) предприятия и внешней экономической среды;
- 2) элементов производственной, организационной, функциональной и продуктовой структур предприятия.

Показатели для анализа тенденций и взаимосвязей:

- абсолютное значение X_t
- абсолютный прирост $\Delta X_t = X_t - X_{t-1}$
- темп роста $TP = X_t / X_{t-1}$
- темп прироста $ТП = \Delta X_t / X_{t-1}$
- изменение прироста $\delta_t = \Delta X_t - X_{t-1}$



Результат анализа – генерация идей по стратегии развития

2. Выбор стратегии развития

Стратегии развития	Критерии выбора
Продажа бизнеса	Продажа бизнеса целесообразна, если предлагаемая цена покупки выше приведенного дохода за последующие три года работы на рынке
Захват новых сегментов отечественного рынка	Стратегия оправдана, если приведенный доход за 3 года остается положительной величиной с учетом дополнительных затрат по захвату новых сегментов отечественного рынка
Выход на внешний рынок	Стратегия оправдана, если приведенный доход за 3 года, рассчитанный в валюте, имеет положительное значение с учетом

1. Доход в зависимости от структуры собственности и легальности бизнеса может определяться как: чистая прибыль, прибыль + амортизация, прибыль + зарплата, учтенный доход + «неучтенный нал».

2. Коэффициент приведения (КП) позволяет привести к начальному моменту времени потоки разных лет. $КП = 1 / (1 + r)^t$, где r – процентная ставка (депозита банка, ставка рефинансирования Банка России, LIBOR, темпы инфляции).

3. Разработка бизнес-плана

Методическим приемом для анализа преимуществ конкретного бизнеса является таблица SWOT-анализа

Сильные стороны	Слабые стороны	Возможности	Угрозы
	Производство		
	Маркетинг		
	Персонал		
	Финансы		

Анализ взаимосвязей позволяет компенсировать слабые стороны и угрозы преимуществам и возможностям других сфер управления.

	Производство	Маркетинг	Персонал	Финансы
Производство				
Маркетинг				
Персонал				
Финансы				

Расчеты бизнес-плана повторяются до получения сбалансированного решения, гарантирующего успешную реализацию плана.

4. Основные разделы бизнес-плана

4.1. Технологические карты

Масштабы производства и затраты ресурсов рассчитываются на основе технических параметров конкурентоспособных технологий.

	2003	2004	2005
1. Продукция			
- по видам			
2. Ресурсы			
- земля			
- помещения			
- оборудование			
- сырье и материалы			
- персонал			
- информация			

4.2. Маркетинговые исследования

План маркетинга предусматривает разработку вариантов в разрезе элементов маркетинговой стратегии

Сегмент рынка	Продукт	Цена	Каналы распределения	Стимулы

4.3. Штатное расписание и структура

Система оплаты должна стимулировать реализацию бизнес-плана.

Система оплаты	2003	2004	2005
-повременная			
-сдельная			
-премиальная			
-подряд			
-оборудование			
-аренда с выкупом			
-франчайзинг			
-участие в прибылях			

Решение об источниках финансирования принимается на основе прогноза финансовых показателей с учетом рыночной оценки продукции, ресурсов, избранной маркетинговой стратегии и системы оплаты труда.

4.4. Отчет о прибылях и убытках

Источники финансирования	2003	2004	2005
-прибыль			
-амортизация			
-лизинг			
-кредит			
-облигации			
-акции			
привилегированные			
обыкновенные			

Взаимосвязь мероприятий по привлечению миллиарда

	Планы и программы	Социальная защита	Источники инвестиций
Планы и программы	Стратегии развития отраслей и территорий РО до 2008 года	Программы обучения и переквалификации	Средства программ технического содействия
Социальная защита	Прогноз развития социальной структуры РО	Закон «О непрерывном образовании в РО»	Соблюдение кодекса корпоративного управления
Источники инвестиций	Программы продвижения проектов на рынке инвестиций	Привлечение средств населения для инвестиций	Новая редакция закона «О поддержке инвестиционной деятельности на территории РО»
Организационно-правовые формы	Предынвестиционная подготовка предприятий	Защита прав акционеров, менеджеров, работников	Снятие бюрократических процедур для всех категорий инвесторов
Маркетинг	Продвижение информации о стратегии развития отраслей и территорий РО	Учет в проектах экологического и социального компонента	Софинансирование проектов портфельными инвесторами
Ценообразование	Предельные цены на информацию государственных органов	Публичные условия найма работников	Раскрытие информации о цене услуг по разработке и продвижению инвестиционных проектов
Финансы	Целевое финансирование НИР учебных заведений	Целевое финансирование подготовки кадров	Бюджетное финансирование инфраструктурной составляющей проектов

долларов инвестиций в экономику Ростовской области

Организационно-правовые формы	Маркетинг	Ценообразование	Финансы
Привлечение банков, инвестиционных и консалтинговых фирм	Презентация стратегий на инвестиционных форумах	Предельные цены на разработку проектов и программ	Перспективный бюджет на основе активной инвестиционной политики
Факультеты целевой переподготовки	Продвижение инвестиционных проектов по различным каналам	Конкурсный отбор образовательных учреждений	Рост доходов от выпуска конкурентной продукции
Привлечение участников рынка к реализации стратегии РО	Выход на международные рынки капиталов	Снижение затрат, рост эффективности проекта	Рост доходов за счет ускорения сроков реализации проектов
Закон «О порядке обращения в госорганы граждан и юридических лиц на территории РО»	Развитие структур по продвижению инвестиционных проектов	Предельные сроки и тарифы на услуги государственных органов	Снижение расходов ниже нормативного уровня
Прозрачные условия защиты прав инвесторов	Закон «О межрегиональной и внешнеэкономической деятельности РО»	Ориентация на цены мирового рынка	Равные условия налогообложения для всех инвесторов
Привлечение независимых оценщиков для инвестиционных операций	Организация международных тендеров	Закон «Об основах ценовой и тарифной политики РО»	Рыночная база налога на имущество
Финансирование информационного обеспечения инвестиционных проектов	Гарантии политических и социальных рисков	Финансирование расходов исключительно по итогам конкурсов	Новая редакция законов, регламентирующих бюджетный процесс РО

Миллиард долларов донских инвестиций

Научно-практическое пособие

Высоков Василий Васильевич

Ответственная за выпуск
директор издательства В.Е. Смейле

Изд. № 122/5901. Подписано к печати 07.05.03.
Объем 3,57 уч.-изд.л. Печать офсетная. Бумага офсетная.
Гарнитура «Петербург». Формат 60х84/16.
Заказ № 129. Тираж 3000 экз. «С» 122.

344002, Ростов-на-Дону, ул. Б.Садовая, 69.
РГЭУ (РИНХ). Издательство.
Отпечатано: ИП Ютишев А.С., свидетельство № 12620 серия ЖД
Ростов-на-Дону, Литвинова, 4



Коммерческий банк "Центр-инвест"

НАШИ ПАРТНЁРЫ

**WORLD BANK
ВСЕМИРНЫЙ БАНК**



кредитная линия для клиентов
банка "Центр-инвест" сроком
до 5 лет **\$ 8 млн**

**Европейский банк
Реконструкции и Развития**



кредитная линия по торговому
финансированию **\$ 5 млн**

**International Finance Corporation
(Международная Финансовая Корпорация-МФК)**



кредитная линия банку
"Центр-инвест" сроком 3 года
\$ 2 млн

**Агентство США по между-
народному развитию (USAID)**



гарант по кредитам банка
"Центр-инвест" для малых
предприятий **\$ 6 млн**

BANK GESELLSCHAFT BERLIN



целевая кредитная линия на 5 лет
5 млн €

**Государственная страховая
компания HERMES**



гарант за банк "Центр-инвест"
в сделке по приобретению
немецких комбайнов

COMMERZBANK AG



линия по подтверждению аккредитивов
и гарантий **\$ 500 тыс**

**Государственная корпорация
SIMEST**



соглашение о создании
совместных малых предприятий

Российский банк развития



кредитная линия в рублях,
эквивалентная
\$1,5 млн
для кредитования малых предприятий
области

**Международный Московский
Банк**



кредитная линия **\$ 500 тыс**
линия по подтверждению
аккредитивов и
гарантий **\$ 1 млн**