



# РЕГИОНЫ

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ



## Боязнь высоты

Планы новой индустриализации  
столкнутся с дефицитом денег,  
кадров, стройматериалов

# Проект и его команда

СВЕТЛАНА ПОПОВА

КОРРЕСПОНДЕНТ «РГ»

Рассуждая об инвестиционных проектах, о том, одобрены ли они, будет ли тому или иному оказана финансовая помощь всемогущего Инвестфонда или выделен долгосрочный банковский кредит, как-то за кадром остается вопрос: а откуда эти самые проекты берутся? Трудно ли проект подготовить и подать на рассмотрение, получить «добро» и почему, например, получение серьезных кредитов по силам лишь крупным холдинговым структурам, но никак не компаниям, относящимся к разряду среднего и малого бизнеса?

Инвестиционная привлекательность России растет, приток капитала в отечественную экономику увеличивается, а вот качество инвестпроектов оставляет желать лучшего. С «девятым валом» неграмотных, недостаточно просчитанных и обоснованных проектов сталкиваются банковские, страховые, лизинговые, оценочные, аудиторские компании, призванные их обслуживать. Обслуживать, но не переоформлять и готовить по-новой. Например, для того чтобы получить поддержку Инвестфонда, было, по словам министра Дмитрия Козака, представлено 75 проектов. Из них заявленным требованиям соответствовали лишь 20. Остальные, возможно, были не менее блестящими, востребованными и выгодными, только вот оформлены не по правилам.

По оценкам банковских экспертов, «грехи» заявителей проектов, как правило, таковы: отсутствие оценки активов, низкий уровень капитала и собственных средств заемщика, отсутствие страхования залогов и страхования вообще, некорректное составление бюджета проекта, отсутствие обоснования источников погашения кредита, подтверждения объемов сбыта продукции.

Примечательно, что банки, заваленные «сырыми» проектами, не стремятся затеять собственный бизнес по их «доводке». И даже, как правило, не выдают заявителям формальный или мотивированный отказ.

Таким образом формируется «замкнутый круг» «сырых» проектов, которые годами ходят из банка в банк, не получая ни кредитов, ни реальной помощи.

Существует многогранная проблема, где, с одной стороны, у средней руки бизнесменов просто нет сил и средств, чтобы достойно представить свой бизнес-проект,

а с другой наваливаются системные недоработки: отсутствие национальных стандартов управления проектами и структур, способных составлять комплексные «проектные команды», согласовывать условия обслуживания проектов в конкретной цепочке банков, страховых, лизинговых и многих других членов «команды».

В числе проблем специалисты заявляют о давно назревшей необходимости формирования глобальной проектной площадки для эффективной интеграции в международный процесс разработки проектов, и еще раз – об актуальности разработки национальных стандартов управления проектами, «настойной книги» для всех специалистов этой сферы.

НП «Клуб участников проектного процесса» предложил свой вариант возможного решения – создание «проектного супермаркета», в котором специально для работы над проектами могут комплектоваться группы экспертов и подрядчиков по оказанию необходимых услуг – страхования, оценки активов, лизинга, аудита, консалтинга.

По словам председателя клуба и автора идеи Дмитрия Любомудрова, ни в одном банке мира не может быть создана система, рассчитанная на все случаи жизни, работающая по всем направлениям и регионам. Именно поэтому актуален вопрос: «Как построить механизм быстрого формирования экспертных команд, который бы работал автономно и для всех, а не в масштабах одного холдинга?»

По мнению первого заместителя председателя правления Банка «СЛАВИЯ» Михаила Труфанова, даже крупному банку сложно контролировать и выстраивать всю «проектную цепочку» с точки зрения качества контрагентов и баланса рисков, из которых складываются кредитные риски – оценка активов, аудит, страхование, дистрибуция и клиентская работа заемщика, закупки заемщика, технадзор на объекте и прочее. Попытки некоторых финансовых групп собрать все функции в одном холдинге, во-первых, не являются рыночным решением, создают дополнительные риски для аффилированных лиц, во-вторых – отпугивают клиентуру монопольной пирамидой и опасностью стать зависимым. В этом смысле Клуб представляет собой вполне рыночный «проектный супермаркет», в котором Проект может самостоятельно выбрать партнеров. В этом смысле это не только полезная, но и уникальная услуга.