**Иностранные инвестиции как источник развития малого и среднего бизнеса. Построение современной финансовой инфраструктуры.**

Васильев Александр Извилович, пдседатель совета директоров ассоциации “БНС”

В написании статьи использована переписка с профессором, доктором технических и экономических наук Овчинниковым В.В., координатором Центра глобальных индустрий Всемирного экономического Форума в Давосе.

Мы много говорим об инновационном развитии России, говорим о том, что такое инновации, какие законы нужны стране, чтобы навести порядок в использовании интеллектуальной собственности, говорим о создании технопарков и др.

Попробую сегодня остановиться на главной, на мой взгляд, проблеме - недостатке денежных средств.

Эта проблема состоит из двух частей. Первая, где взять средства на выполнение социально значимых экономических инновационных программ и всевозможных бизнес-планов развития экономики. Вторая, где взять средства на создание в стране современной инфраструктуры (технологической и финансовой), способной решить первую составляющую проблемы.

На второй вопрос ответить легче: создание в стране любой инфраструктуры - это задача государства. Если мы действительно хотим перейти от экспорта природных ресурсов к современной развитой экономике уважающего себя свободного гражданского общества, то государство должно вкладывать средства в создание технологической и финансовой инфраструктуры. Так как собственных средств у нас всегда на все не хватает, то государство должно создать нормальные условия для вложения средств частного капитала в развитие инфраструктуры.

Посмотрите, как развит у нас фондовый рынок: он в зачаточном состоянии. В государстве, собственность которого мировым рынком оценивается более чем в 300 трлн. USD, годовой оборот фондового рынка составляет 50 – 60 млрд. USD. Для примера, годовой оборот фондового рынка Швейцарии составляет 8,5 трлн. USD. Или давайте зададим себе вопрос – почему наша банковская система не выполняет свою главную задачу по инвестированию средств в развитие экономики страны? Почему у нас такие короткие и дорогие деньги? Прежде всего, у нас их просто нет. Весь собственный капитал всех российских банков (порядка 1500 банков) равен примерно собственному капиталу приличного западного банка, например Дрезднербанка. Плюс инфляция, которую не может не учитывать ставка рефинансирования ЦБ, вот мы и получаем 18 – 20% годовых. Для примера, деньги швейцарского стратегического инвестора (все, что больше 100 млн. USD) при грамотной работе по снижению рисков стоят 2 – 4% в год на 10, 20 и более лет. В результате европейская ипотека работает, исходя из расчета 4 – 5 % годовых, наша - 13 -15% без учета страховки и нотариальных услуг. Об ипотеке следует говорить отдельно, скажем только, что ипотека это проверенный инструмент, локомотив в развитии экономики (также как дороги и ряд наукоемких инновационных отраслей). Без развития инвестиционного и кредитного рынка (конкуренции) вряд ли можно рассчитывать на достойные темпы экономического развития страны с рыночной экономикой.

Вернемся к первой части проблемы – где брать деньги. Где, в общем, понятно – там, где их много, где существует их развитый инвестиционный рынок. Главными мировыми экспортерами капитала являются Швейцария, Япония и другие развитые страны, прежде всего Европы. США были всегда главным мировым импортером капитала благодаря самой динамично развивающейся экономике. Таким образом, российская экономика в ближайшие годы будет в основном черпать средства из ресурсов мирового финансового рынка.

Более важный вопрос не “где брать”, а “как брать”. Каждый из своих жизненных наблюдений знает, что занимают деньги не всем, даже когда они есть и их много. Значит, заемщик должен соответствовать каким-то требованиям. Главное требование – он должен обеспечить гарантии возврата средств. В мире давно сформировались и развиваются технологии, инструменты и механизмы, позволяющие привлекать инвестиции и кредиты в развитие бизнеса, экономики. Они описаны в мировом финансовом стандарте Базель 2 международного комитета по банковскому надзору. Сегодня самым крупным в мире бизнесом является инвестиционный бизнес, который развивается по принципу низкой доходности, но высоких гарантий. Для обеспечения гарантий получения кредитов и инвестиций необходимо доказать гаранту и инвестору, что менеджмент компании-заемщика способен не только разработать инвестиционный проект с хорошей доходностью, но и выполнить его и вернуть одолженные средства, т.е. показать высокий уровень корпоративного управления и конкурентоспособность на рынке. Эта задача решается путем построения в компании системы менеджмента качества и ее сертификации по международным стандартам ISO 9001:2000. Знание заемщиком технологий, инструментов и механизмов (языка инвестора) привлечения капитала ведет его к выполнению требований снижения инвестиционных рисков и очевидного получения ресурсов в свой инвестиционный проект.

Снижать риски необходимо не только для получения дешевых средств, но и для получения их вообще. Дело в том, что в соответствие со стандартом Базель 2 инвестор / кредитор перечисляет в резервные фонды средства в объеме, эквивалентном величине инвестиционных рисков. Чем выше риск, тем выше отчисления в резерв и выше процент по кредиту / инвестиции. В настоящее время идет активная работа группы международных экспертов по разработке стандарта Базель 3. Он будет отличаться от стандарта Базель 2, в основном, тем, что отчисления в резервные фонды будут ниже и их можно будет делать не ликвидностью, а ценными бумагами. В этой статье не ставилась цель описания самих международных стандартов. Здесь скажем только, что наши банки не работают с этими стандартами, не умеют считать риски и поэтому подходят ко всем клиентам – заемщикам одинаково – кредиты под18 – 20 и более процентов годовых. Эти очень короткие и дорогие деньги не имеют ничего общего с инвестированием развития нашей экономики.

Отдельно хотелось остановиться на развитии малого и среднего бизнеса. Сразу скажем, что по мировому определению средний бизнес – это бизнес с оборотом не более 100 млн. USD / год. Совершенно понятно, что компании малого и среднего бизнеса не в состоянии обратиться к ресурсам мирового инвестиционного бизнеса. В структуре таких компаний нет сертифицированных по международным стандартам специалистов, способных организовать выпуск долговых обязательств (например, корпоративных облигаций), организовать ликвидные залоги, конвертировать их в ценные бумаги, проводить их листинг на биржах мира и пр. Для обеспечения кредитования и инвестирования малого и среднего бизнеса и, прежде всего, бизнеса, нацеленного на инновации, необходимо: укрупнять инвестиционные проекты, снижать риски, сертифицировать менеджмент таких компаний по международным стандартам ISO 9001:2000, объединяя компании малого и среднего бизнеса в консорциумы вокруг так называемых стратегических центров по связи с инвестором “СЦСИ”. Такие центры должны состоять из управляющей компании, консалтингового центра, сертификационного центра, оценщиков, страховщиков, аудиторов, лизинговой компании. В процессе развития в такой центр (консорциум) должны войти регистраторы, банки, депозитарии, клиринговые расчетные центры и др. Другими словами, для динамичного развития компании малого и среднего бизнеса должны объединяться вокруг сертифицированных специалистов, способных организовать работу с экспертами инвесторов и действительно привлечь инвестиции в развитие нашей российской экономики.

Консорциум – это объединение ресурсов компаний (материальных, а также знаний, умений, связей и пр.) в простом товариществе (ГК РФ) с целью привлечения инвестиций для развития общих программ консорциума (например, ипотека), частных программ (проектов) каждого участника и социально-экономических программ развития регионов страны.

Консорциум позволит всем его участникам не только динамично развиваться, но и совместно с государством участвовать в построении современной финансовой инфраструктуры, которая в перспективе может интегрироваться в мировой финансовый конвейер Global Custody и принести строителям инфраструктуры дополнительную прибыль.