



ФЕДЕРАЛЬНОЕ СОБРАНИЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ДУМА

ДЕПУТАТ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДУМЫ
четвертого созыва (2004–2007)

" 23 " *мая* 2007 г.

№ *АА-2642*

Тезисы выступления на «Круглом столе»

«ПРОЕКТНЫЙ ПРОЦЕСС В РОССИИ – УЧАСТНИКИ, ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ»

23 мая 2007 года, Деловой центр «Александр Хаус (передано по факсу)

В сфере финансирования технологий и проектов, в частности – по системе «Частно-государственного партнерства», сегодня стоит задача перехода от 100% государственного финансирования к смешанному финансированию, к привлечению разных типов инвесторов. Президент России В.В.Путин призвал развивать проектный подход «Частно-Государственное Партнерство». Однако здесь имеются противоречия и недостатки. Для спокойной и уверенной работы институциональных и портфельных инвесторов (как отечественных, так и зарубежных) не хватает развитой публичной инвестиционной инфраструктуры (реально работающие кредитные бюро, казначейские спецбанки для финансового контроля проектов, контроллинговые, информационные и сюрвейерные компании, и другие структуры). Также в России практически отсутствуют проектные площадки или клубы, на которых можно быстро и технологично организовать решение большинства функций и задач для различных проектов. Все изложенное в совокупности с очевидной невозможностью получать достоверную финансовую и организационную информацию о проектах, реализуемых ФГУПами, негативно влияют на оценку кредитных и финансовых рисков. По этой причине средние компании и фонды избегают участвовать в финансировании российских проектов.

Зато крупные и крупнейшие международные концерны готовы финансировать такие проекты, с вполне очевидными целями – не столько с целью получить какую-либо продукцию, сколько в разведывательных целях, а если получится – и осуществить так называемые «сдерживающие инвестиции», т.е. насколько возможно затормозить важные для России направления разработок. В качестве примера можно привести продажу крупного пакета акций Московского вертолетного завода имени Миля американской фирме Sikorsky — основному конкуренту «Миля» на мировом рынке, после чего завод лишился права производить и разрабатывать боевые вертолеты, продажу Самарского металлургического завода «САМЕКО» американской компании Alcoa. Перечень можно продолжать, но это выходит за рамки настоящего письма. Крупные, так называемые «стратегические» инвесторы готовы нести специфические российские риски, но при этом они как правило в качестве компенсации требуют себе контрольный пакет компании (проекта), или почти контрольный, чтобы при определенных обстоятельствах все-таки контролировать проект.

Вопрос – нужны ли России такие «инвесторы» - захватчики, или лучше создать нормальные условия для чисто финансовых «портфельных» инвесторов, которые как правило инвестируют не более 5-10% в один проект, не готовы брать на себя высокие риски, но и не рвутся управлять проектами. Нам представляется, что этот класс инвесторов больше соответствует стратегическим интересам России. Однако для них нужно постараться создать приемлемые условия в виде реально работающей инвестиционной инфраструктуры, о которой упоминалось выше. Можно привести пример, как в 2003 году группа инвестиционных фондов из Люксембурга обращалась в ТПП РФ по аналогичному вопросу, ставила обязательным условием инвестирования наличие Спецбанка для финансового контроля проектов, но реальных действий с Российской стороны не последовало, Спецбанк создан не был, сотрудничество не сложилось, фонды заявили, что раз Россия пока не готова к такой работе, они будут инвестировать в Китай, Индию и прочие развивающиеся страны. По Вашему запросу готовы предоставить копию их письма в ТПП и другие материалы.

Отсутствие в России глобальной проектной площадки также негативно отражается на эффективности проектов, совокупных рисках проектах и, соответственно, на результатах. В области управления проектами мы по-прежнему пользуемся ставшим стандартом «де-факто» американским национальным стандартом «Project Management Body of Knowledge (ANSI/PMI 99-001-2000)», и другими разработками американского Института управления проектами - PMI (Project Management Institute). Нисколько не умаляя достоинств этой организации, необходимо отметить, что развитые страны считают необходимым иметь собственные национальные стандарты управления проектами. Вот несколько примеров:

- Ø *BS 6079 (British Standards Board, 1996 г.).*
- Ø *DIN 69 900 series (German standards DIN 69 900 to 69 903 and 69*
- Ø *Australian National Competency Standards for Project Management, 1996 г.*

Данные решения развитых стран свидетельствуют о наличии у них стратегического мышления в данной области, и стоят в одном ряду с такими решениями, как решение европейских стран иметь собственные вооруженные силы быстрого развертывания вопреки противодействию НАТО, создание европейской системы спутниковой навигации «Galileo» как альтернативы американской GPS. Перечисление всех собственных стратегий развитых государств не входит в задачи настоящего документа, т.к. заняло бы слишком много места, но Россия скоро завершит создание собственной системы спутниковой навигации «Глонасс», что свидетельствует о наличии в этой области собственной стратегии.

В области бизнес-стратегий мы традиционно отстаем от развитых стран. Неудачи в покупке газовых активов в европейских странах, неудачная попытка слияния «Северстали» с Arcelor, санкции США против российских оборонных компаний, явная дискриминационная позиция для России при приеме в ВТО, запретительные пошлины США для ввоза российской химической и металлургической продукции, неотмененная в США поправка Джеймса-Вэника – все это говорит о том, что никаких честных и равноправных условий экономической деятельности и торговли в мире нет, действует только право сильного (как в военном, так и в экономическом плане). В этих условиях игра по чужим правилам заведомо проигрышна независимо от причин отсутствия «своей игры». Многие формально международные институты на деле, как всем известно, таковыми не являются (МВФ, Всемирный Банк, ВТО и к сожалению, многие другие), а как раз представляют из себя удачный пример «своей игры» США. Аплодируя успехам американцев, желательно не терять времени и немедленно предпринимать меры по выстраиванию «своей игры» во всех возможных областях, в том числе – и в важнейшей области проектного менеджмента. Проектом является практически все – от Национальных проектов до скромных научных или гуманитарных проектов.

Российские компании и ученые не только могут, но и обязаны объединиться (например – в рамках «Клуба Проектного Процесса»), чтобы сообща определить направления и этапы работ, утвердить, профинансировать и выполнить этот проект (тоже Проект, между прочим!) создания Российских Национальных Стандартов с учетом российской специфики законодательства и деловой практики. Можно только приветствовать инициативу Соорганизаторов Круглого стола, прежде всего - Банк «ИНТЕЛФИНАНС» и Международный Клуб «Экономист», а также пожелать успеха учредителям «Клуба Проектного Процесса», который должен помочь более качественному обслуживанию проектов, выработке прозрачных и корректных правил по обслуживанию проектов, быстрому формированию «проектных цепочек» из организаций, обслуживающих проекты.

«Клуб Проектного Процесса» может и должен стать **Глобальной проектной площадкой для России**, на которой члены Клуба смогут на равных разговаривать с крупнейшими компаниями и банками мира. Ни одна глобальная компания мира ни за какие деньги не сможет быстро организовать в России широкую сеть компаний, оказывающих различные услуги проектам, а потому будет заинтересована в сотрудничестве с Клубом и его членами. Фактор времени и наличия работающих компаний с согласованными позициями и отлаженной инфраструктурой всегда будет решающим. Это повысит эффективность реализации не только конкретных проектов членов Клуба, но и Национальных Проектов, проектов оборонного и двойного назначения, региональных проектов развития, крупных международных и иных проектов.

По моему, стоит поддержать инициативу создания «Клуба Проектного Процесса» и предложить российским банкам и компаниям более активно объединять усилия для повышения нашей общей конкурентоспособности и эффективности в общемировом экономическом пространстве.

С уважением,

А.А. Агеев