



Главная задача — вывести предприятия на рынок капитала

А.В.Захаров

генеральный директор ММВБ, председатель Комитета ТПП РФ по вопросам экономической интеграции СНГ, председатель подкомитета по фондовому рынку Комитета ТПП РФ по финансовым рынкам и кредитным организациям

Уважаемые читатели!

Вы держите в руках специальный номер журнала «Индикатор», который впервые подготовлен совместно Торгово-промышленной палатой Российской Федерации (ТПП) и Московской межбанковской валютной биржей (ММВБ). Это неслучайно. Сейчас ТПП выстраивает новую систему партнерства с деловым сообществом, в том числе с биржевыми структурами.

В истории есть немало примеров взаимодействия бирж и торгово-промышленных палат. Впервые Торговые палаты как свободные объединения купцов возникли в Европе в середине XVII века (в 1650 году во Франции, чуть позже в Германии и Англии). С момента их появления основными задачами подобных палат было изучение рынков сбыта, подготовка законопроектов и представительство интересов делового сообщества перед государственной властью.

В России торговые палаты были созданы значительно позже. Одной из особенностей нашей страны было тесное сотрудничество палат с биржевым сообществом. В начале XX века столичные биржи совместно с русско-американской торговой палатой создавали в России систему элеваторов для хранения зерна. Символично и то, что современная Торгово-промышленная палата России находится в бывшем здании Московской биржи.

Во многих странах торгово-промышленные палаты и сегодня зани-

мают авторитетное и влиятельное место в инфраструктуре рыночной экономики. К примеру, в США Американская Торговая палата проводит экспертизу важных для бизнеса законопроектов и лоббирует их принятие, защищает интересы предпринимателей в судах.

Сейчас Торгово-промышленная палата России определила основные направления своей деятельности на ближайшие годы. Одним из них будет содействие привлечению предприятиями инвестиций на рынке капитала. Однако у российского финансового рынка в настоящее время существует целый ряд проблем: нет «длинных» денег, медленно развивается банковская система, в страну не идет иностранный капитал. К примеру, Китай получил в первом квартале этого года \$14 млрд. инвестиций, а мы — лишь около \$4 млрд. При этом прямые иностранные инвестиции в Россию сократились на 14% по сравнению с тем же периодом прошлого года.

Очевидно, что без привлечения инвестиций невозможно решить задачу ускорения экономического роста. Потребность в инвестициях отечественной экономики экспертами оценивается в сотни миллиардов долларов ежегодно.

Можно ли сегодня запустить инвестиционный механизм рынка капитала? Для этого необходимы три составляющие — свободные денежные ресурсы, инфраструктура, и главное, интерес заемщиков.

Деньги, которые можно привлечь в экономику, в России есть. Возрастают остатки средств банков на корсчетах в Центральном банке, которые к июню 2002 года достигли 100 млрд. руб. Объем средств у населения, по оценкам экспертов, составляет 40-50 млрд. долл.

Кроме того, сегодня в России уже создана финансовая инфраструктура, включающая ММВБ и систему региональных валютно-фондовых бирж во всех семи федеральных округах, которая может использоваться для привлечения инвестиций предприятиями.

Есть и надежный финансовый инструмент — корпоративные облигации, которые позволяют привлекать капиталы, не изменяя состава акционеров. Это очень важно для среднего и мелкого бизнеса.

К тому же эти бумаги позволяют привлекать дополнительные финансовые средства на длительный срок (в среднем 3-4 года) и на более выгодных условиях, чем банковские кредиты (в среднем под 17-19% против 19-22% годовых).

Добавим, что регулярный выпуск корпоративных облигаций формирует кредитную историю компании, повышает ее имидж в глазах инвесторов, создавая, тем самым, предпосылки как для снижения стоимости последующих займов, так и для успешного размещения акций компаний на фондовом рынке.

Всего за три года рынок корпоративных облигаций стал реально дей-



Торгово-промышленная палата Ростовской области подписала меморандум с ММВБ и РВФБ о сотрудничестве в области развития инфраструктуры фондового и товарного рынков. На снимках: Генеральный директор ММВБ, Председатель Комитета ТПП РФ по вопросам экономической интеграции СНГ, Председатель подкомитета по фондовому рынку Комитета ТПП РФ по финансовым рынкам и кредитным организациям А. Захаров, Президент ТПП Ростовской области Н. Присяжнюк, Генеральный директор РВФБ И. Марголина, Председатель Биржевого совета РВФБ, Председатель Правления Ростпромстройбанка, депутат Законодательного собрания Ростовской области И. Пятигорец, первый заместитель министра экономики, международных и внешнеэкономических связей Ростовской области В. Скрябин, заместитель начальника Главного управления Центрального банка РФ по Ростовской области В. Герасименко, первый заместитель Председателя Регионального отделения ФКЦБ России в Южном Федеральном округе А.Томазова.

ствующим механизмом привлечения крупных долгосрочных инвестиций. Начиная с лета 1999 года, более 60 эмитентов смогли привлечь около 80 млрд. руб. На рынок вышли компании из 19 субъектов Российской Федерации, представляющие основные отрасли экономики.

Вот лишь несколько самых последних примеров успешного выхода отечественных эмитентов на рынок корпоративных облигаций.

В мае этого года свои облигации выпустили такие известные компании, как ОАО «ЛОМО» (Ленинградский оптико-механический завод), разместивший собственных бумаг на 200 млн. руб.; Северский трубный завод — на 600 млн. руб.; ОАО «Невинномысский Азот» — на 800 млн. руб.; Волжский трубный завод — на 500 млн. руб.

В последние месяцы наметилась тенденция к выходу на рынок относительно небольших компаний, размещающих займы на 50-80 млн. руб. Например, зерновая компания «ОГО» разместила облигации на сумму 70 млн. руб. Таким образом, рынок постепенно становится доступным не только для лидеров отечественной промышленности, но и для среднего бизнеса.

Сегодня возможности рынка капитала по привлечению инвестиций

уже не ограничиваются выпуском корпоративных облигаций. Недавно компания «РосБизнесКонсалтинг» впервые провела на российском рынке публичное размещение своих акций и сумела привлечь около 13 млн. долл. При этом спрос превышал предложение в 5 раз. Это свидетельствует о том, что финансовые средства в стране есть и что их можно привлекать, используя отечественный фондовый рынок.

Но несмотря на это, пока объемы привлеченных средств в сотни раз уступают реальным инвестиционным потребностям. На рынок капитала пока вышли буквально единицы из сотен тысяч российских акционерных обществ.

Возникает естественный вопрос: почему финансовые инструменты рынка капитала, доказавшие свою эффективность, недостаточно используются российскими предприятиями?

В значительной степени потому, что руководители и собственники предприятий в большинстве своем не знают или не понимают возможностей рынка капитала. Это подтверждают и результаты ряда опросов директоров промышленных предприятий. Так, согласно данным журнала «Эксперт», опубликованным в мае этого года, большинство

менеджеров слабо представляют себе инвестиционные возможности рынка ценных бумаг и видят в нем в лучшем случае источник пополнения оборотных средств.

Таким образом, одна из главных задач сейчас состоит в том, чтобы с использованием инфраструктуры Торгово-промышленной палаты РФ, ММВБ и региональных бирж объяснить руководству и собственникам предприятий возможности рынка капиталов для привлечения финансовых ресурсов, а также то, как нужно выходить на рынок капитала.

И эта задача вполне реалистична. ТПП России имеет развитую региональную сеть, около 20 тысяч предприятий являются ее членами, и в перспективе региональные палаты могут стать своего рода центрами содействия местным предприятиям по выходу на рынок капитала.

Такой процесс уже начался. 30 мая этого года Торгово-промышленная палата Ростовской области, Московская межбанковская валютная биржа и Ростовская валютно-фондовая биржа подписали меморандум о сотрудничестве в области развития инфраструктуры фондового и товарного рынков, в том числе по выводу предприятий региона на фондовый рынок.