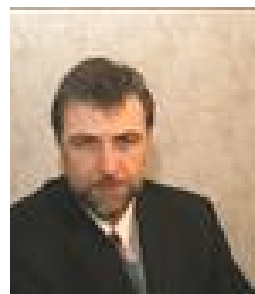


# «Проектный супермаркет» - новый механизм подготовки проектов к финансированию

27 октября 2008

<http://www.careerist.ru/«Проектный супермаркет» - новый механизм подготовки проектов к финансированию/article1246>



Автор: Дмитрий Любомудров

«Проектный супермаркет» - новый механизм содействия иностранным инвестиционным проектам и компаниям, формирования проектных пулов, снижения рисков проектов, подготовки проектов к финансированию. Поддержан Общероссийской Общественной Организацией «Деловая Россия», Комитетом по инвестиционной политике Торгово-Промышленной Палаты РФ, Московской ТПП и Московским агентством по поддержке экспорта и импорта, банками и инвестиционными компаниями, крупнейшими страховыми компаниями России (РОСГОССТРАХ, РОСНО), аудиторскими компаниями (Росэкспертиза, Руфаудит) и многими другими уважаемыми и известными организациями, в том числе крупнейшими участниками проектного рынка.

«Проектный супермаркет» - новый механизм содействия иностранным инвестиционным проектам и компаниям, формирования проектных пулов, снижения рисков проектов, подготовки проектов к финансированию».

5 сентября 2008 г. по приглашению министра экономического развития РФ Набиулиной Э.С. я выступал на III Российско-Японском инвестиционном форуме в Санкт-Петербурге. Публикую здесь тезисы моего доклада на круглом столе совместно с крупнейшими японскими банками (которые являются одними из крупнейших в мире). Их доклад заинтересовал, возможно он будет интересен и Вам.

Уважаемый в японских кругах руководитель АНО "Японский Центр" г-н Асадзума однажды публично сказал, что для японцев в бизнесе главное - доверие. Чтобы появилось доверие, нужны механизмы обеспечения выполнения обязательств сторон. В течение текущего года Japan Business Club сообщал своим членам - крупнейшим мировым компаниям, ведущим бизнес в России, о том, что 14 апреля 2008 г. между Japan Business Club и "Клубом Проектного Процесса" было подписано Соглашение о сотрудничестве, и рекомендовал для повышения эффективности работы с проектами использовать предложенный Клубом и поддержанный Комитетом по инвестиционной политике ТПП РФ механизм "Проектного супермаркета", при котором в одном месте сосредоточены практически все необходимые проектам функции и услуги, и одновременно осуществляется их согласование (принцип "единого окна").

Широкое использование электронных торгов, усиленного бюджетирования, других экономических механизмов противодействия коррупции и злоупотреблениям весьма важно для иностранных компаний, и особенно - для японских.

Взаимодействие с государственными инвестиционными агентствами и банками европейских стран показывают, что подобных механизмов у них пока нет, есть только отдельные элементы. На Совместном заседании Комитета ТПП РФ по инвестиционной политике и Комитета РСПП по инвестиционной политике и Частно-государственному партнерству 11 декабря 2007 г. заместитель Председателя

Внешэкономбанка РФ г-н Балло А.Б. сообщил, что на совещании банков развития мира был поставлен вопрос о проблемах с недостаточным качеством подготовки проектов для банков и о их решении создать специальный фонд для финансирования создания специальной организации для комплексной подготовки проектов. У нас же усилиями делового сообщества такой механизм уже создан и действует. Это наше преимущество, и на него стоит обратить внимание, особенно на фоне мирового финансового и экономического кризиса.

Усилия "Клуба проектного процесса" по созданию "Проектного супермаркета" были поддержаны Общероссийской Общественной Организацией «Деловая Россия», Комитетом по инвестиционной политике Торгово-Промышленной Палаты РФ, Московской ТПП и Московским агентством по поддержке экспорта и импорта, банками и инвестиционными компаниями, крупнейшими страховыми компаниями России (РОСГОССТРАХ, РОСНО), аудиторскими компаниями (Росэкспертиза, Руфаудит), Академией госслужбы при Президенте РФ, Экономическим факультетом МГУ, Japan Business Club, British-Russian Investment Club (Лондон), "ВНЕШТОРГКЛУБом" (Всероссийская Академия Внешней Торговли МЭРТ РФ) и многими другими уважаемыми и известными организациями, в том числе крупнейшими участниками проектного рынка.

"Проектный супермаркет" работает как операционная система, где для проектов комплектуются группы экспертов и подрядчиков по оказанию необходимых услуг - страхование, оценка активов, лизинг, аудит, консалтинг, логистика, кадровое обеспечение, строительные, земельные, разрешительные вопросы, и многие другие необходимые для реализации проектов и для получения инвестиций функции. В конце цепочки (подчеркиваем - не в начале, а в конце!) решаются вопросы получения кредита или любого другого вида инвестиций. До сих пор только в вертикально-интегрированных холдингах выстраивались комплексные системы работа с проектами, но там они состоят как правило из собственных структур, и это плохо для проектов - монополизм не дает конкуренции услуг и следовательно не стимулирует снижения цен на услуги, появляются дополнительные риски на аффилированных подрядчиков внутри холдинга, высока угроза недружественного поглощения проекта холдингом, контролирующего через дочерних подрядчиков все ключевые функции проекта.

В отличие от вертикально-интегрированных холдингов Проектный супермаркет "Клуба проектного процесса" - рыночный механизм, где внутренняя конкуренция членов Клуба за проект - норма жизни, но вместе с тем это - и новый механизм повышения эффективности проектов (прежде всего - инновационных и региональных), повышения их инвестиционной привлекательности, облегчения средним и региональным компаниям и банкам доступа к обслуживанию проектов и к осуществлению функций субподрядчиков в крупных и международных проектах; создания условий для организации кредитных и инвестиционных пулов, сопряжения различных типов инвесторов, для распределения рисков среди различных типов партнеров.

"Проектный супермаркет" является операционным механизмом для решения следующих насущных задач:

- 1. Повышение эффективности работы клиентских подразделений компаний - членов и партнеров Клуба.**
- 2. Мультипликация клиентской базы, создание дополнительного канала дистрибуции услуг членов и партнеров Клуба без открытия филиалов и расширения штатов.**
- 3. Переход на более высокий уровень в комплексном обслуживании проектов для достижения следующих целей:**

*- удержание клиентских проектов путем перехода от разовых услуг к комплексному процессному обслуживанию*

*- взаимное продвижение членов Клуба, что всегда лучше любой рекламы*

*- создание "Проектного Супермаркета" (далее - ПСМ) с единым мерчендайзером (дирекция Клуба). ПСМ будет всегда эффективнее разрозненных магазинов по следующим причинам: в ПСМ ниже удельные издержки из-за экономии затрат на персонал, офисных и накладных расходов; у каждого поставщика ПСМ без особых затрат увеличивается поток клиентов, растет выручка и эффективность продаж;*

*специализированные услуги вне ПСМ продавать гораздо сложнее; работает "эффект вовлечения", когда клиент на входе в ПСМ точно не знает, что ему нужно, идет за одним товаром (например - за кредитом), а на выходе покупает еще 4 других товара (например - аудит, МСФО, оценку активов, страхование залогов), а заодно и мониторинг проектов 5 разных видов.*

Клуб является сетевой структурой федерального уровня для работы с большим потоком проектов в любых отраслях и регионах, «Проектным интегратором», связывающим функции и услуги сетевых организаций в единую «Проектную цепочку».

ПСМ через партнерские сети ("Деловая Россия", Торгово-Промышленная Палата РФ, Московская Ассоциация Предпринимателей, региональные бизнес-ассоциации) доберется до отдаленных городов и регионов, где каждый отдельный член Клуба никогда не откроет филиал, т.к. он не окупится.

Для банков и других инвесторов Клуб - это еще и удобный механизм синдикации кредитов, формирования портфелей проектов с целью их последующей секьюритизации, распределения рисков в проектах.

В качестве примера пакетной работы с проектами можно привести сотрудничество с Общероссийской Общественной Организацией «Деловая Россия», которая имеет 70 региональных и 38 отраслевых отделений и постоянно имеет дело с большим количеством проектов. В соответствии с Соглашением «Деловая Россия» направляет проекты для экспертизы в Клуб, а результаты экспертизы используются при вынесении проектов на Инвестиционный Клуб "Деловой России", который объединяет ведущих частных и корпоративных инвесторов России (Арбат Капитал, ИГ АТОН, Группа компаний «Регион»), крупные международные финансовые структуры (Baring Vostok Capital Partners, Delta Private Equity Partners, ЕБРР, HSBC, Parex Bank, ING Investment Asia Pacific).

Партнерами Клуба уже являются представители всех видов инвесторов - бизнес-ангелы, венчурные компании, международные инвестиционные клубы и компании, банки и государственные ресурсные центры. Намерение сотрудничать с Клубом высказали Внешэкономбанк РФ, Российский Банк Развития, Министерство Иностранных Дел, Федеральное Агентство по управлению Особыми экономическими зонами, Федеральная комиссия по подготовке управленческих кадров, Ассоциация региональных банков "Россия" и другие структуры, постоянно имеющие дело с региональными проектами и испытывающие определенные проблемы при организации регулярной и комплексной работы с проектами.

Разумеется, в рамках данных тезисов и одного выступления невозможно детально изложить всю систему СУПЕРМАРКЕТА и описать особенности каждого из продуктов, и даже дать только названия продуктов. Целью выступления было доведение до Вашего сведения того факта, что такая система создана, и Вы и Ваша компания, Ваш проект можете ей воспользоваться уже сегодня, причем Вы сами будете набирать корзину из товаров и подрядчиков. С другой стороны - Вы имеете возможность и свои товары (услуги) поставить на полки СУПЕРМАРКЕТА, тем самым расширив зону дистрибуции в смежные области, увеличив объем сбыта, выручку и клиентскую базу без особых затрат. Это дает всем нам новые возможности для повышения эффективности нашего бизнеса.

Уверены, что наше сотрудничество принесет ощутимые результаты в деле решения задачи создания эффективных механизмов улучшения качества отечественных проектов и повышения их инвестиционной привлекательности, улучшения конкурентоспособности региональных банков и для общего улучшения инвестиционного климата страны.

*С уважением,*

**Любомудров Дмитрий Владимирович**

"Клуб Проектного Процесса", Генеральный директор  
Торгово-Промышленная Палата РФ, член Комитета по инвестиционной политике  
МОО "ГИЛЬДИЯ ФИНАНСИСТОВ", Председатель комиссии по финансированию проектов  
[LDV@projectclub.ru](mailto:LDV@projectclub.ru) , [LORBAT@mail.ru](mailto:LORBAT@mail.ru)  
Сайт Клуба: [www.projectclub.ru](http://www.projectclub.ru)  
Сайт банковских технологий бюджетирования проектов: [www.LORBAT.ru](http://www.LORBAT.ru)