



ТЕМА НОМЕРА

НОВОСТИ

ОБЩЕСТВО

ОФИЦИОЗ

КРИМИНАЛ

АВТО

ПРО ДЕНЬГИ

СКАНДАЛЫ

КУЛЬТУРА



О важном



Авторские рубрики



Народные новости



Блоги



Объявления



Опрос



Консультации



Афиша

Про деньги

Бизнес: как сделать из моски слона. Или хотя бы большую собаку...

http://www.chelnvlt.ru/pro dengi/biznes_kak_sdelat_iz_moski_slona_ili_hotva_bi_bolshuvu_sobaku



«На дворе кризис, ВВП падает, а еще эти санкции запада против России... Давайте не будем дожидаться, пока развалятся наши предприятия, пока пойдут первые просрочки у тех, кто брал кредиты на развитие, давайте поможем им, дадим новые рынки, инструменты, научим снижать риски! Давайте сделаем их привлекательными для инвестиций...» - призвал сегодня Дмитрий Любомудров, гость конференции, посвященной инвестиционной политике. Будучи членом Торгово-промышленной палаты России, он приехал к нам в город, чтобы открыть серию семинаров, обучающих

предпринимателей вести бизнес. В конференции приняли участие представители банков, председатель наблюдательного совета Агентства инвестиционной политики Сергей Майоров, начальник управления экономического развития и поддержки предпринимательства Наталия Кропотова и ее заместитель Радмир Беляев.

Дмитрий Любомудров предлагает грамотно выстроить систему, которая станет мостиком между двумя точками. С одной стороны наш промышленный город, который нуждается в сильном развитом бизнесе, а с другой стороны – сегодняшний российский предприниматель мелкого и среднего звена, портрет которого, по мнению Дмитрия Владимировича, выглядит пока не очень привлекательно: «миллионный, или даже миллиардный оборот со смешным уставным капиталом в 10 тысяч рублей. При этом обороты на «дочках», активы на Пете или Васе, мутная история успеха. Они цепляются за «упрощенку», пытаются казаться маленькими, боясь рейдерских захватов»

Председатель правления «Автоградбанка» Венера Иванова добавляет к этому портрету еще пару штрихов: «Приходит директор предприятия, уставной капитал которого 10 тысяч рублей, а кредит он просит, например, 100 миллионов.



У кредитной комиссии возникает резонный вопрос – а почему не регистрируется имущество на баланс предприятия? Ответ звучит простой – большие налоги на имущество». Так что кроме рейдеров бизнесмены боятся еще и налоговой службы.

Совместными усилиями Управления экономического развития и Агентства инвестиционной политики создан каталог челнинских проектов, требующих инвестиций. «Однако, когда по некоторым из них началась работа по привлечению средств, - сообщил директор агентства Сергей Майоров, - когда вышли на этап цифр и проектно-сметной документации, эксперты поняли, что довольно большая часть предприятий из этого списка будет исключена как раз по вышеперечисленным причинам. На практике получается так: предприятия просят - дайте денег на развитие, а инвесторы «плачут» – нет хороших проектов». Чтобы устранить это противоречие, по мнению Дмитрия Любомудрова, нужно сделать хотя бы первый, пусть даже маленький, шаг в этом направлении. В данном случае, научить предпринимателей, как грамотно вести бизнес. Причем, не абстрактно, в теории, а на примере собственного предприятия. Именно поэтому в ближайшие 2 дня в ИТ-парке проведут тренинг для директоров предприятий, который посвящен инвестиционной привлекательности и подготовке проектов к финансированию.

Резюмируя имеющийся опыт, можно сказать, что инвесторы, прежде чем вкладывать деньги, хотят видеть четкую структуру «белого» бизнеса. А для того, чтобы сделать предприятие «прозрачным», необходимо повышать его капитализацию так, как делают давно во всем цивилизованном мире – вносят в активы все, что можно: имущество, бренды, технологии, повышая тем самым добавленную стоимость. А отечественные бизнесмены, по словам Дмитрия Любомудрова, вкладываться в собственные предприятия не хотят. Приезжают просить деньги на собственном Ламборджини, у каждого на запястье по Ролексу, за границей имущество – виллы и яхты, а на расчетном счете предприятия в России - ноль.

Еще одно условие для развития бизнеса – выстраивание атакующих стратегий. Отсидевшаяся в обороне, объяснил Дмитрий Владимирович, выиграть не получится. Настоящий предприниматель, по мнению спикера, это тот, кто предлагает что-то новое, и кто четко знает ответ на вопрос, какой рынок он хочет захватить. Для того чтобы иметь эти представления, необходимо сделать нормальное маркетинговое исследование с реальным анализом рынка. На практике в большинстве случаев маркетинг либо не делается вообще, либо воспринимается как формальность для получения финансирования.

Практика других регионов показывает, что подтянуться и выйти на новый уровень инвестиционной привлекательности смогут не все проекты. Если судить по Тюменской области, то это всего 10 %. По данным управления торговли в Набережных Челнах 7800 экономически активных юрлиц. Если город будет иметь хотя бы тысячу предприятий мелкого и среднего бизнеса, соответствующих международным стандартам, которые не стыдно и инвесторам презентовать, и на международный уровень вывести, то можно будет говорить о новой современной предпринимательской культуре ведения бизнеса, о новом этапе развития. Один из лучших в этом смысле челнинских проектов будет представлен крупным банкам и инвесторам на «Инвестиционной сессии», которая пройдет 30 мая нынешнего года в Москве.

Любомудров высказал также очень любопытную мысль по поводу перспективных направлений развития торговых отношений России. Сегодня это страны востока, такие как, например, Индия и Китай. По словам Дмитрия Владимировича, «китайцы очень хотят сотрудничать с нами, но пока бессмысленно садится за стол переговоров. Слоны и Моськи просто не смогут быть равноценными партнерами. Чтобы предлагать Китаю сотрудничество, нам нужно сначала взрастить своих мосек до уровня хотя бы большой собаки».

[Про деньги](#) / 08:25 26 Марта 2014