

№ 11, 19 августа 2015

БИЗНЕС Диалог

ПОДМОСКОВЬЕ

СОВРЕМЕННЫЕ МЕЦЕНАТЫ ПОДМОСКОВЬЯ



Читайте на стр. **18**

Вестник ТПП МО «Диалог» представляет интервью с создателем проекта «Времена года» – советником губернатора по вопросам культуры
Нармин Ширалиевой



**Александр
Большухин**

Ниже не бывает —
о доступных займах
под 8-12% для бизнеса
читайте на **стр. 6**



Олег Чернов

Среди желающих получить господ-
держку встречаются те, кто не имеет
на нее право и умышленно вводит в
заблуждение проверяющих.
О том, как отличить честный бизнес
от непорядочного читайте на **стр. 4**



Дмитрий Любомудров

Российские бизнес может получить кредиты
в странах ШОС и БРИКС на более выгодных
условиях, чем в собственной стране. Для этого
достаточно иметь прозрачный инвестплан
и быть готовым вложить в проект 10% его
стоимости. О новых возможностях развития
читайте на **стр. 9**

ОКНО В МИР ВОСТОЧНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Для российской промышленности наступил кризис: многие испытывают проблемы с финансированием долгосрочных вложений, поскольку ресурсы банков дороги и ограничены, международное фондирование на западе практически остановлено. В этих условиях наибольший потенциал для финансирования проектов развития демонстрируют восточные страны, прежде всего страны Шанхайской Организации Сотрудничества (ШОС), БРИКС, АТР, но этот потенциал пока использовался недостаточно активно. О том, как помочь отечественному бизнесу расширить горизонты, «Диалогу» рассказал генеральный директор Клуба проектного процесса, член Комитета по инвестиционной политике ТПП РФ **Дмитрий Любомудров**.

С ПРИЦЕЛОМ НА ШОС И БРИКС

– Наша организация является членом Консорциума «СОЮЗНЕФТЕГАЗИНВЕСТ», который по поручению федерального министерства энергетики исполняет функции ответственной организации и Секретариата Национальной части от России Энергетического Клуба ШОС. На нас возложена объемная работа по формированию портфелей проектов, в частности - в области нефтепереработки, нефте- и газохимии. Для этой работы в Консорциуме создан Процессинговый центр, функции которого исполняет Клуб проектного процесса по специальному договору.

Клуб проектного процесса выполняет функции аутсорсингового Процессингового центра по работе с проектами и по контролю качества подготовки проектов к финансированию для ряда государственных и международных структур и правительств регионов. В 2009 году к нашей работе присоединилась ТПП МО – мы подписали соглашение о сотрудничестве, сейчас активно работаем с Советом по развитию отношений с Китаем ТПП МО, который возглавляет Андрей Царенко. Объединение наших усилий с региональными ТПП открывает хорошую перспективу российским предпринимателям в части привлечения средств на реализацию проектов развития по линии ШОС и БРИКС. Однако все мои коллеги в банках и я, как кадровый банковский топ-менеджер, видим, что главная проблема на сегодня –

www.projectclub.ru

Новые механизмы повышения инвестиционной привлекательности российских проектов

КЛУБ ПРОЕКТНОГО ПРОЦЕССА

Привлечение инвесторов и продвижение на рынках стран Шанхайской Организации Сотрудничества (ШОС) совместно с Деловым Клубом ШОС, Процессинговый центр "Единое Проектное Окно"

Программа поддержки развития региональных предприятий - совместно с ОАО "СБЕРБАНК РОССИИ" (Тюменское Отделение №29), организация комплексного финансирования по технологии Клуба "Финансовый конвейер"

Защита Российских предприятий в ВТО совместно

СБЕРБАНК

- ОБЪЕДИНЕНИЕ НАШИХ УСИЛИЙ С РЕГИОНАЛЬНЫМИ ТПП ОТКРЫВАЕТ ХОРОШУЮ ПЕРСПЕКТИВУ РОССИЙСКИМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ В ЧАСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТОВ РАЗВИТИЯ ПО ЛИНИИ ШОС И БРИКС

недостаток хорошо подготовленных проектов. Даже инвестиционные заявки действующих заводов вызывают много нареканий.

Следовательно, на данном этапе важно сформировать портфель энергетических проектов для последующего представления их в ШОС, БРИКС и других странах. Усилия Клуба проектного процесса как раз направлены на решение этой задачи. Осуществить задуманное мы сможем с помощью Межбанковского объединения ШОС, где от лица России действует Внешэкономбанк. Соглашение о сотрудничестве между Клубом проектного процесса и Внешэкономбанком также направлено на развитие инфраструктуры и технологий для предварительной работы с проектами с целью повышения уровня их подготовки к рассмотрению на кредитном комитете банка.

«ПУСТЫШКИ» НЕ ПРОЙДУТ

– В рамках энергетического клуба ШОС мы разработали алгоритм софинансирования российских проектов – он обозначен в «Программе формирования портфелей проектов развития предприятий для софинансирования в рамках ШОС». По условиям программы 10% средств на реализацию проекта должен выделить национальный, т.е. российский, инвестор. Портфельный подход при формировании проектов нужен для того, чтобы снизить нагрузку на предприятия без ущерба для их инвестпривлекательности. Это правило применимо как на федеральном, так и региональном уровне, поскольку мы оказываем услуги по продвижению в страны ШОС и БРИКС не только отдельным компаниям, но и правительствам регионов. Например, 28 июля 2014 года было подписано соглашение о сотрудничестве между Клубом проектного процесса и правительством Курганской области. Данное соглашение имеет 2 крупные цели: внутренняя работа по повышению инвестиционной привлекательности предприятий региона и внешняя работа по продвижению интересов и качественно подготовленных предприятий Курганской области в странах ШОС и БРИКС.

К слову, с региональными властями, заинтересованными в привлечении финансовых потоков со стороны ШОС и БРИКС, мы уже ведем соответствующие переговоры. Устраиваем предзащиту проектов. Накануне предзащиты наша команда выезжает в регион и проводит семинары, тренинги для компаний, приглашенных областной администрацией. Региональному бюджету это обходится в 70 000 рублей. Во время таких мероприятий устраиваем предзащиту проектов, проверяем их готовность к выходу на инвестиционные комитеты. Как правило, на этом этапе



ВАЖНОЕ УТОЧНЕНИЕ:

МЫ НЕ ЗАНИМАЕМСЯ ПРОДВИЖЕНИЕМ СТАРТАПОВ И ОРИЕНТИРОВАНЫ ТОЛЬКО НА ПРОМЫШЛЕННЫЙ СЕКТОР И КОМПАНИИ, УЖЕ РАБОТАЮЩИЕ НА РЫНКЕ.

обнаруживаем множество недостатков, рассказываем, как их исправить.

Вообще первым шагом по продвижению любой инициативы на государственный уровень является кредитно-экономическая экспертиза. На рынке достаточно «пустышек» – недоработанных бизнес-планов, не обеспеченных ни расчетами, ни соответствующим качеством баланса. Такие заявки от России мы не имеем права выносить на серьезный международный уровень. Какого-то конкретного срока по формированию портфеля проектов мы пока не ставим – гораздо правильнее трезво смотреть на вещи и выносить документы на обсуждение ШОС и БРИКС по мере их подготовки.

ПОДДЕРЖИМ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

К процессу составления портфелей проектов мы также привлекаем региональные банки: просим их направлять к нам представителей действующих предприятий, которых они обычно кредитуют на пополнение оборотных средств, но которым не готовы предоставить долгосрочный инвестиционный кредит. Важное уточнение: мы не занимаемся продвижением стартапов и ориентированы только на промышленный сектор и компании, уже работающие на рынке.

После того, как к нам приходит представитель организации, рекомендованной банком, мы проводим кредитную экспертизу, стоимость которой универсальна для проектов любой величины и сложности – 50 000 рублей. Предприятие оплачивает проведение экспертизы самостоятельно.

Конечно, нашими клиентами могут стать не только компании, которые не могут получить большой банковский кредит на реализацию инвестиционного проекта, но и успешные юрлица. Просто чаще всего за помощью обращаются именно те, кто ищет пути решения возникших проблем, а финансово самостоятельные двигаются сами.

Есть прецеденты, когда вполне успешные предприятия не понимают, как можно расширить свои горизонты и перейти на межгосударственный уровень взаимодействия. Мы им эту поддержку, разумеется, оказываем. Но все равно любая работа с любым проектом начинается с кредитной экспертизы. Не важно, успешная компания или неуспешная: все про себя любят рассказывать много разных сказок, а при ближайшем рассмотрении баланса выясняется картина, которая, как правило, от этих сказок отличается.

УСЛУГА ЕДИНОГО ОКНА

Наша работа с регионами началась в 2014 году и на сегодняшний день партнерские отношения построены с 10 субъектами страны. В этом году мы сосредоточились еще и на отраслевых союзах. Необходимость в таком переориентировании возникла в связи с санкциями. Разумеется, мы, как операционный центр, работаем лишь с теми, кто к нам обратился и понимает, что восточное направление – единственный доступный инвестиционный ориентир, поскольку на внутреннем рынке в России банки не могут предложить бизнесу дешевые долгосрочные кредиты.

Что касается отраслевых союзов. Мы начали работать с Российским Союзом химиков и в мае текущего года провели в Уфе ШОСовский форум «Большая химия». Там же анонсировали программу ШОС. У компаний появилась заинтересованность, они начали присылать свои заявки по проектам. Вслед за Союзом химиков нами заинтересовался Российский союз предпринимателей текстильной и легкой промышленности. Выгоды такого взаимодействия в том, что оно позволяет формировать отраслевые портфели проектов развития и представить их на рассмотрение инвесторам всего мира через единое окно в виде Клуба проектного процесса.