



# «КЛУБ ПРОЕКТНОГО ПРОЦЕССА»

ОГРН: 5077746974597; ИНН: 7709745479; КПП: 770901001

Российская Федерация, 109147, г.Москва, ул.Марксистская, д.20, стр.8

тел: (495) 518-4427; (495) 765-0223, e-mail: [inbox@projectclub.ru](mailto:inbox@projectclub.ru), [ppclub@inbox.ru](mailto:ppclub@inbox.ru)

Интернет-сайт: [www.projectclub.ru](http://www.projectclub.ru)

РУКОВОДИТЕЛЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

## ПРИГЛАШЕНИЕ НА СЕМИНАР-ТРЕНИНГ «Инвестиционная школа директоров: практика повышения инвестиционной привлекательности предприятий и подготовка проектов к финансированию»

Для любого предприятия формирование и финансирование проектов развития является важной стратегической задачей, особенно в условиях ухудшения динамики ВВП и напряжения международной обстановки.

Наша организация выполняет функции аутсорсингового **Процессингового центра Делового Клуба Шанхайской Организации Сотрудничества (ШОС)** по работе с проектами и подготовке их к финансированию и продвижению в странах ШОС, предоставляет возможности по продвижению региональных компаний на рынки стран ШОС, это прежде всего Китай и Индия, а также - канал для выхода в другие страны Азиатско-Тихоокеанского региона. У банков и инвестиционных компаний стран ШОС и БРИКС имеются значительные лимиты для инвестиций в Российские проекты на десятки миллиардов долларов.

Однако серьезным препятствием для организации финансирования проектов региональных предприятий является **низкое качество подготовки инвестиционных проектов**. Руководство Клуба Проектного Процесса состоит из кадровых банковских топ-менеджеров с опытом работы не один десяток лет, и мы знаем, что наши коллеги в банках и инвестиционных фондах везде видят похожую картину - наспех и некачественно собранные пакеты документов, красивые картинки с обещаниями быстрой окупаемости, не подкрепленные ни балансами, ни договорами на сбыт, ни кредитной историей, ни значительными капиталами. Так, например, мы выступали **модераторами Инвестиционной сессии** Конференции «Внешнеэкономическая деятельность как фактор эффективного развития субъектов Российской Федерации» (2-3 декабря 2013, г.Калуга, Пост-релиз на сайте [www.projectclub.ru](http://www.projectclub.ru) в разделе "Анонсы и мероприятия"), **и совместно с представителями СБЕРБАНКА, РОСЭКСИМБАНКА, ОАО «МСП Банк» и Государственного фонда поддержки предпринимательства Калужской области** еще раз с сожалением убедились в этом. Было рассмотрено 22 проекта, и ни один из них без дополнительной подготовки и устранения недостатков не имело смысла даже выносить на кредитный комитет. Аналогичные претензии к проектам нам постоянно выдвигают и наши иностранные партнеры, принципиально готовые инвестировать в российские проекты.

По итогам Конференции в Калуге мы совместно с ее соорганизатором - нашим партнером - "Российским Агентством поддержки малого и среднего бизнеса" [www.siora.ru](http://www.siora.ru) сформировали "Программу поддержки развития региональных предприятий" (циркулярное письмо Агентства по всероссийской сети ЕИКЦ - на нашем сайте [www.projectclub.ru](http://www.projectclub.ru)). В качестве одного из первых практических шагов реализации этой **Всероссийской Программы** мы совместно с партнерами проводим в регионах **семинары-тренинги: «Инвестиционная школа директоров: «Практика повышения инвестиционной привлекательности предприятий и методика подготовки проектов к финансированию»**. Семинар-тренинг носит практический характер, наряду с разбором типовых проблем предприятий с получением финансирования проводится разбор

конкретных кредитных заявок предприятий. Опытные финансовые менеджеры знают, что банки никогда не приглашают заемщиков на обсуждение их кредитных заявок и никогда не предоставляют им отчетов о причинах отклонения их кредитных или инвестиционных заявок. В этой связи особенно важна уникальная возможность для слушателей семинара-тренинга провести пробную защиту своего проекта. Ведущими семинаров-тренингов являются кадровые топ-менеджеры банков, не один десяток лет работавшие в Правлениях, кредитных комитетах и советах директоров различных банков, способные в режиме реального времени разбирать и анализировать достоинства и недостатки любых проектов в любых отраслях и на любые суммы. Судя по отзывам как слушателей, так и организаторов семинаров из разных регионов (как правило, это региональные бюджетные организации), в ходе защиты слушатели семинара-тренинга получают важные и необходимые любому руководителю проекта и предприятия навыки, которые невозможно получить теоретическим путем.

Данные семинары-тренинги были с успехом проведены во многих регионах - Омская область (февраль), Республика Татарстан, г.Набережные Челны (март), Курганская область (июль), ранее семинары-тренинги были проведены в Нижегородской, Тюменской и других областях, многие регионы ведут подготовку. Подробности и отзывы : [www.projectclub.ru](http://www.projectclub.ru) .

Актуальность дополнительного повышения квалификации топ-менеджеров и владельцев предприятий в области инвестиционной привлекательности предприятий и подготовки проектов к финансированию подчеркивается **данными Центрального Банка РФ - темпы роста просроченной задолженности по кредитам** в 1-м полугодии 2014 года (**20,24%**), в т.ч. по просроченной задолженности по кредитам нефинансовым организациям (**17,9%**), заметно выше темпов роста объемов кредитования (**8,11%**),. Неудивительно, что о проблемах с положением заемщиков и о необходимости активной работы с ними официально заявил и наш партнер - **СБЕРБАНК**. Статью "**Сбербанк готов перейти к кризисному сценарию**" в официальной газете Ведомости Вы найдете на сайте [www.projectclub.ru](http://www.projectclub.ru) в разделе "Семинары-тренинги".

Ориентация на страны Востока не мешает нам сотрудничать со странами Запада там, где они и их компании к этому готовы. Наш партнер - "Российское Агентство поддержки малого и среднего бизнеса" является национальным координатором всероссийской сети ЕИКЦ (Европейский Информационный Корреспондентский Центр в России, [www.euroinfocenter.ru](http://www.euroinfocenter.ru), был создан на основании подписанного в 2007 году Соглашения с Генеральным Директоратом «Предпринимательство и промышленность» Европейской Комиссии). Через этот канал мы можем представить качественно подготовленные проекты нашим инвестиционным партнерам из стран Европы. Даже в самых сложных ситуациях можно и нужно находить баланс интересов и использовать его для построения системы сдержек и противовесов, чтобы обеспечить нашим инвестиционным проектам устойчивость к одностороннему давлению.

Мы оказываем услуги по продвижению в страны ШОС не только отдельным компаниям, но и Правительствам регионов. Так, например, 28 июля 2014 г. было подписано Соглашение о сотрудничестве между Клубом Проектного Процесса и Правительством Курганской области. На сайте [www.projectclub.ru](http://www.projectclub.ru) в разделе "*Совместно с Правительством Курганской области*" - можно скачать некоторые официальные публикации и Пост-релиз с описанием уже сделанных и планируемых шагов по данному Соглашению. Аналогичное сотрудничество возможно с любым регионом России.

Уверены, что участие в семинаре-тренинге поможет Вашему предприятию успешно осуществлять проекты развития. Мы также готовы рассмотреть возможность оказания разносторонней поддержки Вашей Компании в рамках упомянутой Программы.

**С уважением,**

**Любомудров Дмитрий Владимирович**

Клуб Проектного Процесса, Генеральный директор  
Торгово-Промышленная Палата РФ, член Комитета по инвестиционной политике  
Деловой Клуб Шанхайской Организации Сотрудничества (ШОС), Руководитель  
Процессингового центра