

Семинар

«Практика повышения инвестиционной привлекательности предприятий и методика подготовки проектов к финансированию»

АВТОР И ВЕДУЩИЙ:

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*

тел: (495) 518-4427; E-mail: LDV@projectclub.ru , LORBAT@mail.ru

www.projectclub.ru, www.LORBAT.ru

Семинар носит практический характер, наряду с разбором типовых проблем предприятий с получением финансирования проводится разбор конкретных кейсов (кредитных заявок предприятий), в том числе - разбор ситуаций и проектов слушателей семинара.

Одной из особенностей семинара является предоставление слушателям уникальной возможности представить свой проект на рассмотрение кредитного комитета Клуба, в состав которого входят кадровые топ-менеджеры банков, не один десяток лет входящие в правления, кредитные комитеты и советы директоров различных банков, и в ходе защиты проекта получить столь необходимые любому руководителю проекта и предприятия навыки.

Общеизвестны проблемы российских предприятий с финансированием развития и модернизации. Часто причины кроются в недостаточном уровне инвестиционной привлекательности и низком качестве подготовки предприятий к рассмотрению на кредитных и инвестиционных комитетах, в недостатке опыта для эффективного использования имеющихся активов. Большинство предприятий не может себе позволить содержать в штате дорогостоящих финансовых менеджеров. Для них один из реальных путей - повышение квалификации руководителей и менеджеров предприятий по инвестиционным вопросам, в частности - на данном семинаре.

На протяжении нескольких лет работа в Комитете по инвестиционной политике Торгово-Промышленной Палаты РФ показала наличие ряда проблем инвестиционного и проектного процесса в регионах России, в частности:

- Ў Невысокий уровень подготовки кредитных и инвестиционных заявок предприятиями, непонимание ими необходимости уделять большее внимание повышению своей реальной инвестиционной привлекательности, выявлению и снижению рисков, разработке механизмов контроля и компенсации рисков;**
- Ў Многие предприятия имеют низкий уровень капитала и собственных средств, стоимость основных средств занижена, многие активы по разным причинам**

не отражены на балансе по реальной стоимости, холдинги непрозрачны и не представляют собой единого мощного заемщика;

- ü **Предприятия закредитованы и уже, как правило, выбрали все открытые на них местными банками лимиты кредитования, что затрудняет финансирование проектов развития и модернизации производства;***
- ü **Практическое отсутствие в регионах механизмов распределения рисков в проектах и организации смешанного финансирования, невысокое качество инвестиционных паспортов регионов и подготовки инвестиционных площадок;***

Обозначенные проблемы и методы их решения частично отражены в статье "Теорема регионального развития" (копия доступна на сайте Клуба www.projectclub.ru в разделе "Публикации").

Для решения указанных проблем и поддержки региональных инвестиционных проектов, нуждающихся в финансировании и продвижении, Клуб Проектного Процесса в сотрудничестве с Торгово-Промышленной Палатой РФ, разработал и применяет совместно с рядом региональных ТПП и бизнес-ассоциаций новый **Инвестиционный сервис "Единое Проектное Окно"**. Целью сервиса является расширение доступа предприятий к финансовым ресурсам путем организации смешанного долевого и долевого финансирования, выявления препятствий для получения финансирования и разработки индивидуальных программ их устранения, распределения рисков по технологии "Финансового конвейера", организации инвестиционных пулов и кредитных синдикатов для снижения стоимости финансирования и улучшения других параметров, путем формирования отраслевых и территориальных портфелей проектов, организации рефинансирования, в частности - путем секьюритизации, и другими методами.

ПЛАН ПРОВЕДЕНИЯ СЕМИНАРА

- 1. Типовые проблемы, связанные с кредитными и инвестиционными заявками предприятий и пути их решения.**
- 2. Разбор кейсов, по желанию слушателей - конкретных ситуаций и проблем предприятий слушателей**
- 3. Пути повышения инвестиционной привлекательности предприятий**
- 4. Доступные инвестиционные сервисы и механизмы их работы, особенности работы с банками и иными инвесторами**
- 5. Консультации для участников обучения.**
- 6. Ответы на вопросы по практическому применению услуг инвестиционных сервисов на предприятиях слушателей**

ЧТО ПОЛУЧАТ СЛУШАТЕЛИ СЕМИНАРА

- 1. Практические сведения о том, как можно решать задачи привлечения инвестиций на предприятия, если обычные пути не дают результата**
- 2. Детальные сведения о работе Инвестиционного сервиса "Единое Проектное Окно", который предоставляется в Торгово-Промышленных Палатах нескольких пилотных регионов (в частности - в ТПП Московской,**

Калужской, Тюменской, Курской и Ростовской областей), и в некоторых СРО, деловых клубах и ассоциациях. Сведения о практике и результатах повышения инвестиционной привлекательности конкретных предприятий

3. Уникальную возможность в ходе семинара участвовать в работе кредитного комитета Клуба, в состав которого входят кадровые топ-менеджеры банков, не один десяток лет входящие в правления, кредитные комитеты и советы директоров различных банков, и понять как практически происходит разбор кредитных заявок предприятий и принятие решений
4. Уникальную возможность в ходе семинара представить свой проект на рассмотрение кредитного комитета Клуба, и в ходе защиты проекта получить столь необходимые любому руководителю проекта и предприятия навыки профессионального общения с инвесторами и ответов на сложные вопросы банков, от адекватных ответов на которые иногда зависит судьба предприятия
5. Актуальные сведения о возможностях и рисках, возникающих сейчас при вступлении России в ВТО, практические рекомендации по защите интересов предприятий, их групп и подотраслей

ОТВЕТЫ НА ТИПОВЫЕ ВОПРОСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ

1. Вопрос: Банки кредитуют наши потребности в оборотных средствах, но кредитовать наш проект модернизации не хотят, официального отказа и детальных разъяснений не дают. Что делать?

Ответ: Скорее всего, у Вашего предприятия небольшой капитал, ликвидные активы уже заложены, кредит на модернизацию в отличие от коротких кредитов в оборотные средства - долгосрочный и объемный, банк не видит реального обеспечения кредита и не торопится его выдавать. Консультированием банк заниматься не обязан, и как правило это противоречит статусу банка как кредитного учреждения. Для консультирования и выработки новых инвестиционных стратегий Вам следует привлекать других участников рынка.

2. Вопрос: Как повысить инвестиционную привлекательность предприятия?

Ответ: Инвестиционная привлекательность - это комплексное понятие, оценка которого составляется каждым инвестором индивидуально, но на основе ответов на общие для всех вопросы: рыночная позиция и ниша предприятия, конкурентное окружение и шансы предприятия на занятие или потерю своих или новых рыночных ниш; динамика сбыта и финансовых показателей за 3-5 лет; кредитная история; уровень менеджмента и системы управления; качество оценки и управления рисками; наличие и качество системы защиты инвесторов и акционеров, и другие важные вопросы. Повысить инвестиционную привлекательность можно, обеспечив фактическое качественное решение всех перечисленных вопросов, и как правило - еще и других проблем, связанных с особенностями Вашего предприятия, выявить которые можно только в результате проведения экспертизы.

3. Вопрос: На нашем предприятии из экономистов имеются только бухгалтер и экономист договорного отдела, они не могут качественно разработать документы для повышения инвестиционной привлекательности предприятия.

Ответ: Вопросы инвестиционной привлекательности - это не бухгалтерские вопросы, а вопросы стратегии предприятия. Штатные работники, как правило, полностью загружены

текущей работой, они не могут увидеть проблем, которые накопились за годы работы. Такой анализ могут сделать только банковские или финансовые профессионалы по результатам проведения экспертизы. Для проведения таких работ необходима воля владельца предприятия, поскольку экспертиза и даже план мероприятий по устранению недостатков - это еще не решение проблемы. Решение проблем, которые накопились за годы работы, приходит только как результат упорного труда всего менеджмента предприятия и целой бригады внешних подрядчиков, на что нельзя жалеть денег, ибо от этого часто зависит вопрос о развитии или ликвидации предприятия.

4. На наше предприятие приезжали инвесторы из Москвы, но выдвинули такие жесткие условия, что владельцы предприятия отказались. Других предложений пока нет, предприятие стагнирует, продукция старая, покупатели уходят. Что делать?

Ответ: Нужно понимать, что любое предприятие работает в конкурентном окружении, и Вас могут изучать не только традиционные финансовые инвесторы, которые хотят только получить прибыль на вложенные средства, но и спекулянты, которых не интересует Ваше развитие, они вычислили недооцененные активы и хотят войти на короткое время, чтобы "надуть" капитализацию и тут же выйти, зафиксировав прибыль, рейдеры, которых интересует Ваша территория или иные нужные им активы, стратегические инвесторы, которые хотят включить Ваше предприятие в свою производственную цепочку под своим полным контролем, их планы Вы вряд ли узнаете, и они наверняка не совпадут с Вашими. Как правило, обозначенные Вами проблемы возникают у тех предприятий, которые применяют пассивный метод привлечения инвесторов, проще говоря - сидят и ждут, чтобы пришел добрый дядя с кучей баксов и осчастливил всех. Подобные опасные иллюзии, как правило, кончаются печально. Выход всегда - в разработке собственных активных стратегий. Наилучший девиз: "Атакующие выигрывают!". Разумеется, разработка атакующих стратегий - это сфера банковских и финансовых профессионалов высшего уровня, которым нужно хорошо платить.

5. Россия вступает в ВТО. Нам трудно понять - что угрожает нашему предприятию, что мы можем сделать, чтобы выжить?

Ответ: Ситуация с ВТО очень серьезная. Приход более мощных конкурентов неизбежен, и если Ваше предприятие будет по-прежнему выжидать и не разрабатывать собственных активных стратегий, то потери неизбежны. Но в данном вопросе усилий одного предприятия уже как правило мало - нужно преодолеть застарелые обиды на конкурентов, объединять с ними деньги и силы для найма подрядчиков, в т.ч. юристов международного уровня для разработки специальных программ защиты отрасли и конкретной товарной номенклатуры. У нас в рамках ТПП РФ есть механизм продвижения интересов отечественных производителей, но не на уровне эмоций, а на уровне комплексных юридических и стратегических экономических разработок. Для этого нужно привлекать лучшие силы, в т.ч. наши представительства и сторонников за рубежом, и не скупиться на оплату таких работ. Для многих это может стать залогом выживания предприятий и целых отраслей. Мы готовы помочь.