

Мы представляем интервью с директором АКПР Константином Кобловым.

- В чем антикризисность?

- «Антикризисность», как Вы говорите, в поиске новых методов работы в новых условиях.

Мы считаем, что сейчас данные услуги должны быть востребованы как никогда.

Во-первых, кризис требует перестройки организационной структуры работ по кредитованию инвестиционных проектов.

Во-вторых, кризис должен стать катализатором формирования культуры подготовки инвестиционных проектов. Кредитные организации здесь должны стать проводником такой культуры.

В подавляющем большинстве случаев бизнес-планирование воспринимается потенциальным инвестором лишь как обременение по созданию некоего формального документа, необходимого для получения кредита. При этом к реальной жизни этот документ не может быть приложен.

Подобный формализм порожден, прежде всего, кредитными организациями. Сложилась практика – бизнес-план для бизнеса и бизнес-план для банка. Второй формат означает некий предельно упрощенный квази-документ, носящий формальный характер.

Такое положение дел понятно. Для кредитора критично оценить залог Заемщика. Сам бизнес-проект, по сути, уходит на задний план.

Кризис меняет ситуацию. Производственные объекты, которые выставались в качестве залога, стремительно обесцениваются. Все чаще и чаще переход в собственность производственных активов несет только одни убытки.

Поэтому в настоящих условиях становится актуальным не только наличие залогового имущества, но и анализ состоятельности бизнес-проекта. Это требует поиска новых форм работы.

Понятно, что кредитная организация не в силах самостоятельно анализировать всю массу поступающих запросов. Во-первых, это требует расширения штатов. Во-вторых, даже в этом случае, необходимы отраслевые консультации.

И мы на себе ощущаем, что процесс пошел. С одной стороны, - звонят недовольные потенциальные инвесторы, которых банк заставляет проводить исследование рынка, готовить бизнес-план. С другой стороны, банки обращаются к нам с предложениями наладить абонентское обслуживание по экспертизе уже готовых проектов.

Есть понимание, что в скором времени у нас в стране сложится общемировая практика подготовки и оценки инвестиционных проектов. Да, кризис явился катализатором этого процесса.

Во-первых, кредитные институты будут требовать от Заемщика определенный стандарт подготовки инвестиционного проекта. Во-вторых, более значимое влияние приобретет оценка состоятельности бизнес-проектов.

Для Заемщика: Подготовка инвестиционного проекта – исследование рынка, анализ оборудования, бизнес-планирование;

Для кредитора: Экспертиза готовых бизнес-планов

- Выглядит достаточно банально. В чем уникальность Вашего предложения?

- Выглядит банально, но мы понимаем, что это уникальная услуга. Речь, конечно, идет о сфере нашей компетенции – инвестиционных проектов в **промышленности**.

Во-первых, только мы можем работать на промышленных B2B рынках, если речь идет о товарных рынках. На товарных рынках первостепенное значение принадлежит первичной информации. Это интервью с производителями, поставщиками, потребителями.

Здесь мы годами отработывали технологии.

Во-вторых, уникальность в анализе оборудования и технико-экономическом анализе проекта. Сравниваются действующие производства. Анализируются различные схемы, технологии, анализируются предложения всех производителей на поставку данного оборудования.

Определяется оптимальное решение, исходя из планируемых объема и номенклатуры производства. Ведется работа с поставщиками оборудования по анализу требований к инфраструктуре и инженерным коммуникациям.

На нашей практике не было случая, когда кредитные организации интересовались вопросами выбора оборудования. Этот вопрос целиком полагались опыту Заемщика.

Зато к нам достаточно часто обращаются подразделения по реализации залогового имущества. По различным причинам либо оборудование, либо уже готовое производство становится собственностью кредитора. И здесь уже встает вопрос ликвидности оборудования / производства.

На нашей практике были случаи, когда выяснялось, что производимая продукция не

проходит под российские строительные нормативы. Ее нельзя использовать на территории России. Это означало, что завод, который в качестве залога перешел к кредитору, ни стоит ни копейки.

Сейчас на различных таможенных и заводских площадках стоит огромное количество оборудования, которое кредиторы не могут сбыть на протяжении нескольких лет.

Ликвидность проекта, а тем более ликвидность различных составляющих проекта в случае неудачной реализации не рассматривалась.

Актуальность анализа оборудования не определяется только его ликвидностью. **Размер ошибки, связанной с неадекватным выбором оборудования, может иметь ключевое значение для успеха бизнес-проекта на стадии его реализации.**

В-третьих, это единственное **ФАКТИЧЕСКОЕ** предложение по трем направлениям подготовки инвестиционного проекта в **ПРОМЫШЛЕННОСТИ** - исследование рынка, анализ и подбор оборудования, анализ результатов финансовой деятельности.

В-четвертых, Отлаженная за много лет система работы позволяет снизить себестоимость работ, связанных с подготовкой инвестиционного проекта.

- Расскажите более подробно о схеме Вашей работы

- Что касается подготовки инвестиционных проектов, то здесь все понятно. Работы включают исследование рынка, анализ оборудования, анализ хозяйственно-финансовой деятельности.

По-сути, эта сфера деятельности не относится к финансовым институтам. Кредитору важно понимать необходимость такой работы и требовать ее от Заемщика. Нередко после окончания проекта, будущий инвестор не только радикально пересматривает

базовые положения, но и вообще отказывается от реализации проекта, понимая, что идея не жизнеспособна.

Подробнее стоит остановиться на услуге **для Кредитных организаций**. По-сути, это экспресс-исследование. Состав работ включает несколько экспертных интервью с игроками рынка, несколько интервью с поставщиками оборудования, анализ всей имеющейся статистической информации по рынку, ну и анализ **правильности расчетов показателей финансовой деятельности**

1.□□□ Экспертизу выводов о рыночных перспективах проекта

Состав работ включает:

- А) Проведение экспертных интервью с игроками рынка.
- Б) Анализ данных статистики (Если таковая имеется по анализируемому рынку)
- В) Анализ внутренней информации АКПР

2.□□□□ Оценка выбора базового оборудования

Состав работ включает:

- А), Интервью с технологами действующих производств
- Б). Интервью с поставщиками технологий и оборудования

3.0000 Оценка правильности расчетов показателей финансовой деятельности

4.0000 Состав работ включает анализ представленных результатов.

ФОРМАТ ЗАКЛЮЧЕНИЯ:

1.0000 ОЦЕНКА РЫНОЧНЫХ ПЕРСПЕКТИВ ПРОЕКТА

А) Прогноз развития рынка

Б) Прогноз потенциальной рыночной доли

В) Отраслевые риски реализации проекта

Г) Оценка ликвидности реализованного проекта

**2.0000 МНЕНИЯ О ПРЕИМУЩЕСТВАХ И НЕДОСТАТКАХ ВЫБРАННОГО
ОБОРУДОВАНИЯ**

А) Оценка производственной эффективности выбранного оборудования

Б) Оценка ликвидности выбранного оборудования

3.0000 ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РАСЧЕТОВ

А) Оценка расчетов кэш-фло, прибылей-убытков

Б) Оценка финансовых коэффициентов и их соответствия рекомендуемым показателям

В) Оценка показателей безубыточности и финансовой прочности проекта

Г) Оценка расчетов эффективности инвестиционного проекта

Д) Оценка влияния основных исходных параметров на результативные показатели эффективности инвестиционного проекта, комплексная оценка проектного риска по методу Монте-Карло.

Да, это своего рода аутсорсинг части работ аналитических подразделений кредитора. Мы понимаем, что для оценки проекта аналитик должен выполнить определенный круг работ.

Ему необходимо пообщаться как с действующими игроками рынка, так и поставщиками технологий и оборудования. В большинстве случаев это будет неподъемная задача.

В заключение хотелось бы добавить, что мы понимаем важность «коротких» работ, поэтому делаем эту работу в течение 5-ти дней, а отлаженная за много лет система работы позволяет снизить себестоимость.