

На конференции East + West = Invest рассказали о наиболее эффективных технологиях привлечения инвестиций

30 мая 2013 года в гостинице Radisson Royal Hotel компания «Градиент Альфа» провела Вторую ежегодную конференцию «East+West=Invest. Технологии финансирования бизнеса». Мероприятие состоялось при поддержке ТПП РФ, «Деловой России» и РСПП.

Конференция собрала свыше 100 собственников и руководителей бизнеса из многих регионов России. На мероприятии выступили 27 профессионалов рынка прямых инвестиций: представители инвестиционных и аудиторских компаний, банков и институтов развития, законодательных и исполнительных органов власти, бизнесмены, сумевшие найти инвестора для своего проекта.

«Рад, что мероприятие становится эффективным клубом эффективного взаимодействия инвесторов с соискателями инвестиций. Рассчитываю, что на конференцию мы будем собираться ежегодно, а в течение года станем регулярно общаться в режиме онлайн», - отметил **председатель совета директоров АКГ «Градиент Альфа» Павел Гагарин**.

На установочной сессии, посвященной технологиям поиска стратегического инвестора, **замдиректора департамента инвестиционной политики и развития частно-государственного партнерства Минэкономразвития РФ Владислав Бармычев** проанализировал наиболее важные меры государства по улучшению инвестиционного климата в стране. По мнению **заместителя председателя Комиссии Мосгордумы по экономической политике, науке и промышленности Ивана Новицкого**, Москва продолжает оставаться наиболее привлекательным для инвесторов регионом России.

По мнению **управляющего партнера Management Development Group Дмитрия Потепенко**, с которым согласились остальные спикеры, «в России денег как грязи», но по-настоящему интересных для инвестора проектов и хорошо подготовленных к процессу инвестирования компаний – единицы.

«Розничная торговля наряду с IT, по данным наших опросов, остается одним из самых привлекательных для инвесторов и наиболее конкурентным для соискателей инвестиций направлений. Это очевидно как на примере жесточайшей конкуренции между лидерами рынка - X5 Retail Group и «Магнитом», так и в противостоянии менее крупных ритейлеров в Москве и регионах», - прокомментировал **Павел Гагарин**.

«Все инвестиционные фонды, работающие с моей компанией, да и сами мы, инвестируя в чужой бизнес, работаем «в короткую». Как известно, деньги имеют три измерения: время, объем и риск. Риск в России крайне высок, поэтому инвестиции такие короткие, - продолжил **Дмитрий Потепенко**. – И если банк присылает своих представителей оценивать товарные запасы, то мы оцениваем профессионализм команды, навыки менеджмента, наличие или отсутствие государственных и негосударственных покровителей».

«Бизнес – это отношения не между организациями, а между людьми, - считает **экономист и публицист Михаил Делягин**. - Поэтому, соблюдая рамки, заданные вашему потенциальному партнеру его организацией, ваш проект должен соответствовать, прежде всего, его личным нуждам. При выстраивании отношений с инвесторами, прежде всего, следует хорошо узнать партнера и понять его реальные потребности. Что им движет? Прибыль? Значительно реже, чем кажется! Выполнение внутренних инструкций? Вполне вероятно, ведь люди очень часто размещают средства в соответствии с формальными требованиями. Или вообще мания величия и стремление расширить свое влияние, в том числе кризис пика достижений в своей сфере? Принципиально, что управление людьми сегодня – это управление эмоциями, а уже потом – интересами».

Павел Гагарин также изложил практические рекомендации по выстраиванию отношений с инвесторами. Причем в письменном виде. Эксперт по сопровождению инвестиционных проектов и управлению рисками на конференции East + West = Invest презентовал свою **новую книгу «300 инвестиционных советов»**.

Сопредседатель «Деловой России» Антон Данилов-Данильян выделил следующие тренды развития инвестиционного рынка – 2013. «В сегменте макро это снижение активности среди соискателей инвестиций, закрытие многих лимитов на Россию, сохраняющийся отток капитала и отсутствие «аппетита к риску» у

соинвесторов, - считает эксперт. – В сегменте микро - разобщенность участников инвестиционного процесса, избыточное давление на банки от ЦБ, а также нарастающие проблемы институтов развития "Роснано", "Сколково", "Ростех».

О том, как кредиторы отбирают благонадежных заемщиков и правилах финансовой безопасности при работе с банком рассказал **председатель правления банка «Унифин» Алексей Парфененко** на сессии «Методы работы с банками, инвесткомпаниями и институтами развития».

Обзор по возможностям работы с российскими институтами развития сделал **директор «Российского фонда технологического развития» Михаил Рогачев**. Фонд является единственным институтом развития, предоставляющим заемное финансирование на стадии НИОКР. Михаил Рогачев выразил надежду, что все российские институты развития смогут объединить свои усилия при внедрении так называемых технологических платформ.

О преференциях, которые дают российским бизнесменам особые экономические зоны, рассказал **руководитель направления «Промышленно-производственные ОЭЗ» Управления по взаимодействию с инвесторами ОАО «Особые экономические зоны» Игорь Марчев**.

На сессии «„Упаковка“ предприятий в приемлемый для инвестора вид. Бизнес-кейсы» **управляющий директор аналитического агентства «Инвесткафе» Иван Кабулаев** призвал извлекать выгоду из трудного положения компании. Его выступление касалось правил финансового оздоровления предприятий, восстановления платежеспособности и работы с непрофильными активами.

Партнер Deloitte Раиса Алексахина рассказала о правилах «тонкой капитализации» и об основных тенденциях правоприменительной практики арбитражных судов.

Due diligence как важный этап прединвестиционного аудита рассмотрела **старший партнер группы компаний «Третий Рим» Вера Лосева**.

Юрист адвокатского бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» Вячеслав Югай поделился своим опытом подготовки сделок по слияниям и поглощениям.

Директор по управлению качеством и методологией АКГ «Градиент Альфа» Лариса Семенюк рассказала о том, как подготовить бизнес-план, чтобы заинтересовать инвестора. «Основной упор нужно делать на маркетинг. Как бы хорошо ни была составлена финансовая часть, если она не подтверждена анализом рынка, проект может провалиться, - предостерегла Лариса Семенюк. – А финансовая модель должна строиться строго на данных, полученных в результате маркетинговых исследований, свидетельствующих об ожидаемых планах реализации продукции, но не на технологических возможностях проектируемого производства».

В заключение конференции способы применения изложенных рекомендаций были рассмотрены на конкретных примерах. **Исполнительный директор Национального союза производителей молока «СОЮЗМОЛОКО» Артем Белов** рассказал о стратегическом партнерстве сингапурской Olam International и «Русской молочной компании». Другую историю успеха рассмотрел **начальник отдела корпоративных финансов инвестиционной компании «РУСС-ИНВЕСТ» Владислав Кривонос**. Проект Wobot, позволяющий осуществлять мониторинг социальных медиаресурсов, получил грант посевного фонда Microsoft, сумел привлечь инвестиции от «Фонда посевных инвестиций Российской венчурной компании» и стать резидентом инновационного центра «Сколково».

Информационно-аналитический отдел АКГ «Градиент Альфа»

С презентациями и тезисами спикеров можно ознакомиться на сайте АКГ «Градиент Альфа» www.gradient-alpha.ru и конференции East + West = Invest www.eastwestinvest.ru