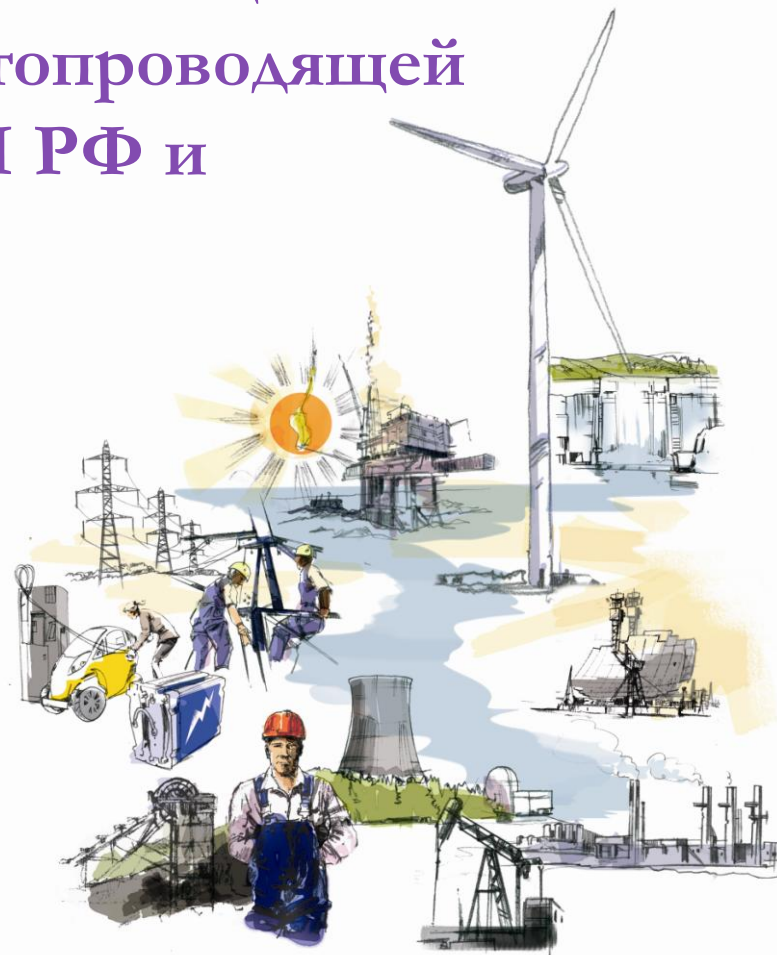


Применение методов оценки экономической эффективности реализации инвестиционных проектов при создании инвестопроводящей инфраструктуры на базе ТПП РФ и региональных ТПП

Ланда Леонид Петрович
Директор по развитию
Grant Thornton Corporate Finance
Тишаков Сергей Леонтьевич
Заместитель Генерального директора
Grant Thornton Corporate Finance



Новые экономические реалии – новые направления инвестирования

Текущая экономическая ситуация определяется набором негативных тенденций:

- Развивающийся экономический кризис
- Замедление темпов экономического роста
- Угроза фискального обрыва в США
- Проблема государственного долга в ряде европейских стран

В этих условиях переосмысливаются центры притяжения и центры направления инвестиционных потоков

УРОВЕНЬ ДИНАМИЧНОСТИ ПО РЕГИОНАМ
В БАЛЛАХ (МАКС.=100, МИН.=0)



Новые экономические реалии – новые направления инвестирования

Вместе с тем исследование 4-ого квартала 2012 года показало:

- Рост количества оптимистов среди бизнесменов развивающихся стран
- Рост количества пессимистов в странах-лидерах мировой экономики
- Существенную динамику этих показателей за 2-3 кварталы 2012 года

ОПТИМИЗМ БИЗНЕСА 2013

% БИЗНЕСМЕНОВ, ОПТИМИСТИЧНО НАСТРОЕННЫХ В ОТНОШЕНИИ ПЕРСПЕКТИВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СВОИХ СТРАН

	ОАЭ	88
	Перу	86
	Грузия	84
	Чили	82
	Мексика	78
	Бразилия	77
	Филиппины	72
	Индия	71
	Норвегия	60
	Новая Зеландия	58
	Канада	47
	Турция	46
	Армения	42
	ЮАР	38
	Россия	36

Типы принимаемых решений

При работе в любом бизнесе перед менеджером возникает два вопроса:

1. Сколько денег требуется ему сейчас и в какие активы он собирается эти деньги инвестировать
2. Каковы источники данных денежных средств и какой будет эффективность использования данных средств



Критерии эффективности результатов реализации инвестиционного проекта (1)

Стоимостные

чистая текущая стоимость (**NPV** - Net present value)

внутренняя норма отдачи (**IRR** - internal rate of return)

индекс прибыльности (**PI** - Profitability Index)

период окупаемости (**PBP** - Pay-Back Period)



Критерии эффективности результатов реализации инвестиционного проекта (2)

Нестоиимостные

SWAT анализ

Стратегический маркетинг

PEST анализ

Анализ ННЭИ (the Highest and Best Use)



Секрет Полишинеля

НЕ СУЩЕСТВУЕТ ОДНОГО
АБСОЛЮТНОГО И
УНИВЕРСАЛЬНОГО
ИЗМЕРИТЕЛЯ ИЛИ КРИТЕРИЯ
ИНВЕСТИЦИОННОЙ
ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЛЯ
ЛЮБЫХ СЛУЧАЕВ!!!



Типичные стадии подготовки проекта

Инициация проекта

- Инициатор проекта формулирует стоящие перед ним задачи
- Обращается в региональные ТПП как инвестопроводящую инфраструктуру
- ТПП формирует рабочую группу с привлечением технических специалистов, финансовых консультантов и юристов

Технико-экономическое обоснование проекта

- Техническое обоснование проекта
- Финансово-экономическое обоснование проекта
- Юридический Due Diligence

Внесение корректировок /Упаковка

- Внесение необходимых корректировок
- Презентация проекта представителям местных администраций
- Получение необходимых согласований и одобрений
- Разработка инвестиционного меморандума

Получение финансирования

- Проведение предварительных переговоров с потенциальными инвесторами
- Отбор лучших предложений/составление Short List.
- Привлечение финансирования
- Запуск проекта

Правила хорошего тона в работе над проектом (1)

- Чем раньше к работе над инвестиционным проектом привлекается технический и финансовый консультант, тем быстрее и с меньшими затратами начинается воплощение проекта в жизнь. **Либо тем быстрее приходит понимание, что проект, который казался интересным, является экономически нецелесообразным.**

- Финансово-экономическое обоснование проекта делается одновременно с техническим и технологическим обоснованием проекта, а также помогает грамотно структурировать все сделки, необходимые для выполнения проекта (юридическое обоснование).



Правила хорошего тона в работе над проектом (2)

- Проект может быть реализован, если имеет достаточно серьезную социальную/стратегическую значимость.
- Грамотная процедура взаимодействия позволяет экономить до 70% времени по проведению инвестиционной экспертизы по проекту.
- Абсолютное доверие и раскрытие всей информации – ключ к успеху при взаимодействии с консультантами
- Плотное взаимодействие с местными органами власти на всех стадиях подготовки проектной документации



Ошибки при взаимодействии с консультантами

- Попытка выбрать консультантов не по профессиональным качествам, а по величине гонорара
- Утаивание части информации, существенной для реализации проекта, от консультанта
- Затягивание сроков предоставления информации
- Навязывание своего видения проекта консультанту
- Попытка подменить рыночные параметры инвестиционными (то есть желаемыми)
- Завершение взаимодействия с консультантом после получения инвестиций



К кому пойти за советом? (1)

- РЕПУТАЦИЯ и качество выполняемых работ (предоставление рекомендательных писем, отзывов, рейтинги)!!!
- Соответствующий опыт (в том числе отраслевой)
- Наличие большого количества специалистов, в штате организации исполнителя работ
- Объем страхового обеспечения как организации исполнителя, так и консультантов физических лиц
- Наличие процедур и порядка сбора информации по проекту у консалтинговой организации

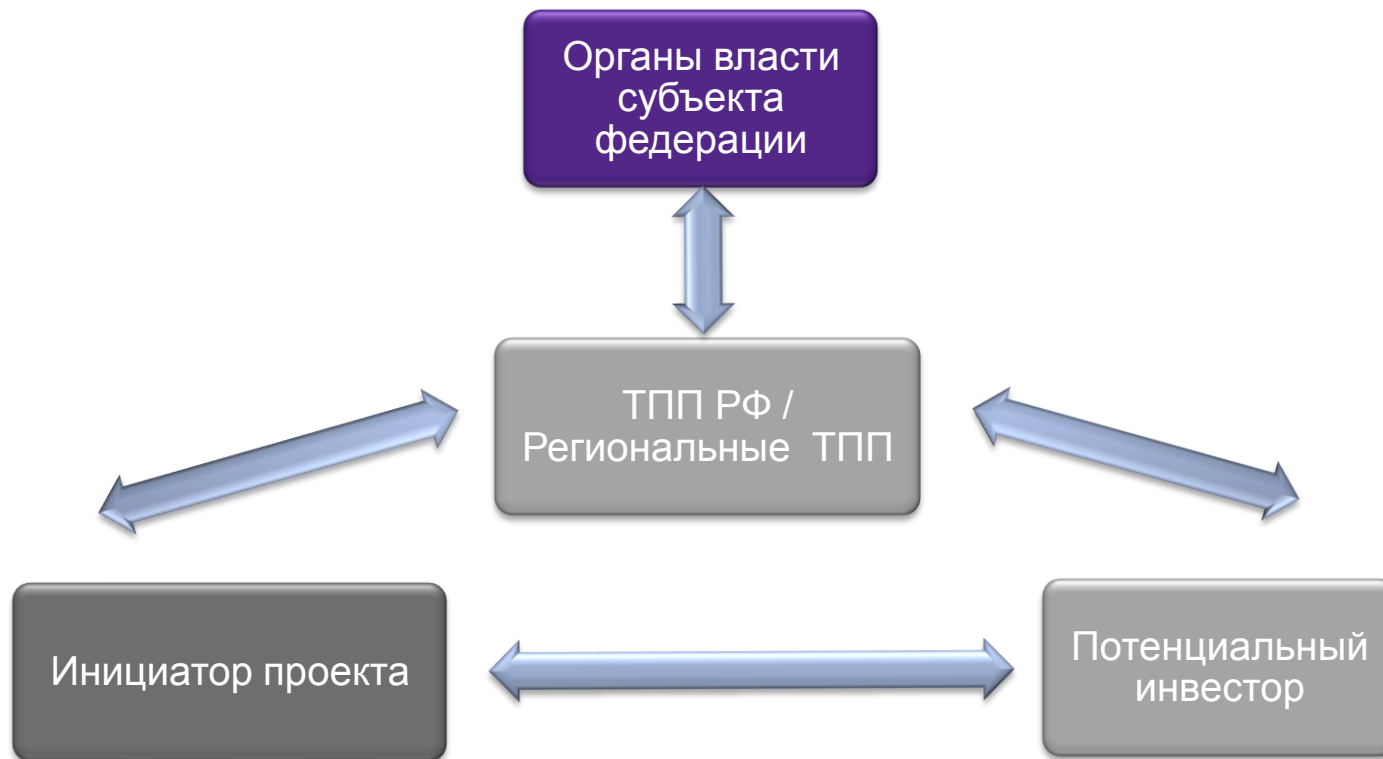


К кому пойти за советом? (2)

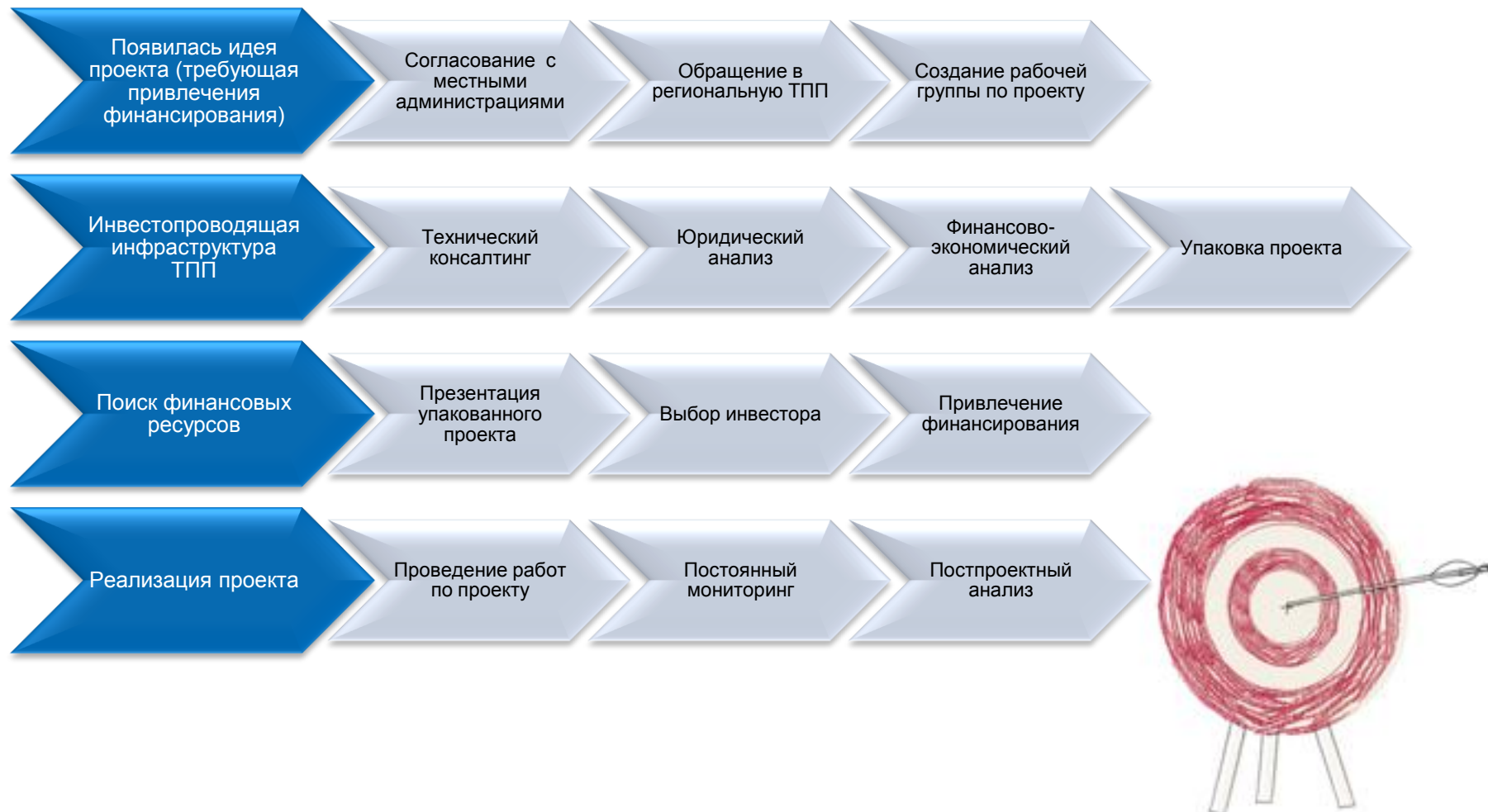
- Наличие у организации консультанта официальных процедур контроля качества, подтвержденных сторонними сертифицирующими организациями (ISO 9001:2008, различные системы добровольной сертификации)
- Владение международным опытом в области реализации сложных инвестиционных проектов, что доступно лишь организациям, являющимся членами международных консалтинговых групп
- Хорошее знание российских реалий и наличие специфического опыта работы со стратегически важной информацией, например с информацией, составляющей государственную тайну



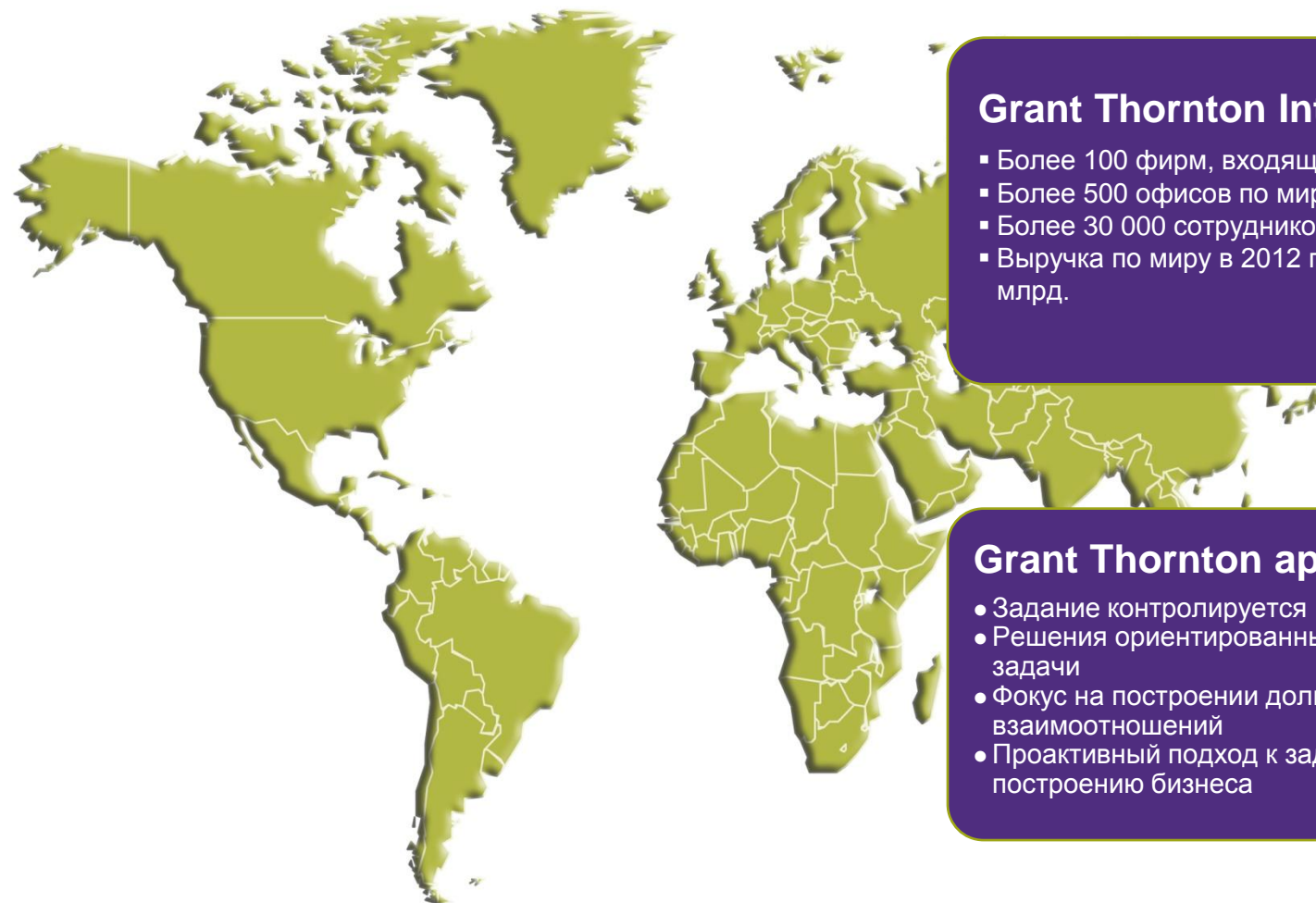
Инвестопроводящая инфраструктура что это такое и для чего это нужно?



Как это работает?



About Grant Thornton



Grant Thornton International

- Более 100 фирм, входящих в сеть
- Более 500 офисов по миру
- Более 30 000 сотрудников
- Выручка по миру в 2012 году около US\$4,2 млрд.

Grant Thornton approach

- Задание контролируется Партнером
- Решения ориентированные на решение задачи
- Фокус на построении долгосрочных взаимоотношений
- Проактивный подход к задачам Клиента и построению бизнеса

Перед Вами выступали



Леонид Ланда

Директор по развитию, Грант Торнтон
Корпоративные финансы

T: +7-985-233-41-60

E: leonid.landa@ru.gt.com

Леонид Ланда является директором по развитию и работает на рынке консалтинга с 1999 года.

Он занимается вопросами привлечения новых клиентов, расширением географии работы компании, работой с отраслевыми союзами, объединениями и ассоциациями.



Сергей Тишаков

Партнер, Грант Торнтон Корпоративные финансы

T: +7-910-443-29-51

E: sergey.tishakov@ru.gt.com

Сергей Тишаков - партнер Грант Торнтон Корпоративные финансы, заместитель Генерального директора, работает в компании с момента основания (с 1995 года). В настоящее время курирует направление "оценка недвижимости", принимает активное участие в сложных проектах по инвестиционному консультированию и оценке бизнеса