

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

В.А.Гамза, Деловая Россия

А.И.Порошин, ИКГ «FIRST»

И.В.Загерт, Фемида-Аудит

Любой бизнес представляет собой совокупность систем, решающих его основные задачи:

Бизнес-процессинг – основа бизнеса

- непосредственное производство
определенного вида товаров, работ, услуг

Владение бизнесом

- схема владения
- система корпоративного управления
- миссия и стратегия развития
- бюджет и инвестиции
- стимулы и вознаграждения
- защита и аудит
- GR-политика

Управление бизнесом

- система управления бизнесом и активами
- проектирование и планирование развития
- управление проектами, изменениями
- учет, контроль, анализ, прогноз
- управление рисками, страхование
- маркетинг, брендинг, PR-политика
- работа с клиентами и партнерами

Обеспечение бизнеса

- закупка/продажа товаров, работ, услуг
- правовое обеспечение
- организация документооборота
- IT-обеспечение
- кадровое и социальное обеспечение
- эксплуатация имущества
- безопасность деятельности и охрана

Анализ компаний МСП показывает

- большинство не выполняют названные выше функции, ошибочно считая их второстепенными
- часто эти функции являются временными и содержание штатных сотрудников нерентабельно
- разумным выходом из этой ситуации может быть широкий аутсорсинг доступных услуг
- проблема в оперативном получении качественных и недорогих услуг по принципу «одного окна»
- такое «окно» целесообразно создать в партнерстве с банком, предоставляющим финансирование

Центр развития клиентского бизнеса

обеспечит компании следующим набором услуг:

- регистрация, реорганизация, ликвидация компаний
- оценка бизнеса и активов, рейтингование
- организация, покупка/продажа бизнеса
- лицензирование, сертификация, стандартизация
- разработка стратегии и перспективного плана
- создание системы корпоративного управления
- внешнее управление бизнесом и активами
- организация учета, налоговое планирование
- создание системы безопасности и контроллинга

Центр развития клиентского бизнеса

- HR-политика, кадровое обеспечение
- маркетинг, аналитика, прогноз
- логистика, сбытовые и агентские сети
- организация казначейства
- подготовка бизнес-плана, ТЭО
- аренда, лизинг, факторинг, франчайзинг
- страхование рисков и ответственности
- юридические услуги, правовая защита
- разрешение споров, взыскание долгов, банкротство
- информационные технологии

Центр развития клиентского бизнеса

- банковские услуги и гарантии
- инвестиционное кредитование
- проектное и мезонинное финансирование
- финансирование девелоперских проектов
- венчурное финансирование
- эмиссия долговых ценных бумаг
- эмиссия долевых ценных бумаг
- государственные инструменты поддержки бизнеса
- сотрудничество с институтами развития
- государственно-частное партнерство, госзаказы

Центр развития клиентского бизнеса - эффективная система управления рисками

Низкое организационно-правовое качество бизнеса, баланса и отчетности потенциальных заемщиков – формальное препятствие для предоставления кредита, даже если бизнес располагает реальными активами.

Необходимая услуга - подготовка заемщика:

- анализ показателей деятельности
- оценка кредитоспособности
- мероприятия по ее повышению,
в т.ч. реструктуризация активов
- подготовка документации
в соответствии с условиями кредитования

Центр развития клиентского бизнеса -

эффективная система управления рисками

Необходимая услуга – контроль заемщика:

- бухгалтерский учет и финансовая отчетность
- мониторинг состояния бизнеса и финансов
- контроль и прогнозирование рисков неплатежеспособности
- участие в управлении проектом
- подготовка специальной отчетности в интересах Банка
- страхование гражданской ответственности профессиональной деятельности компании, предоставляющей профуслуги

Преимущества для компаний

- качественные организационные, консалтинговые, правовые и управленческие услуги для повышения эффективности бизнеса и улучшения показателей кредитоспособности компании
- качественные аудиторские, финансовые и бухгалтерские услуги (без дополнительных затрат относительно существующего фонда оплаты труда)
- постоянная доступность широкого спектра добросовестных аутсорсинг-услуг в целях эффективного развития бизнеса компании

Преимущества для Банка

- формирование внешней профессиональной системы предандеррайтинга большого потока клиентов – потенциальных заемщиков
- создание эффективной внешней системы управления клиентскими рисками по правилам Банка, работающей не формально, а содержательно
- расширение кредитования клиентов за счет снижения рисков непогашения
- снижение расходов кредитования, связанных с изучением и контролем заемщика

Благодарим за внимание!

GamzaV@gmail.com

+7 (905) 586-61-98