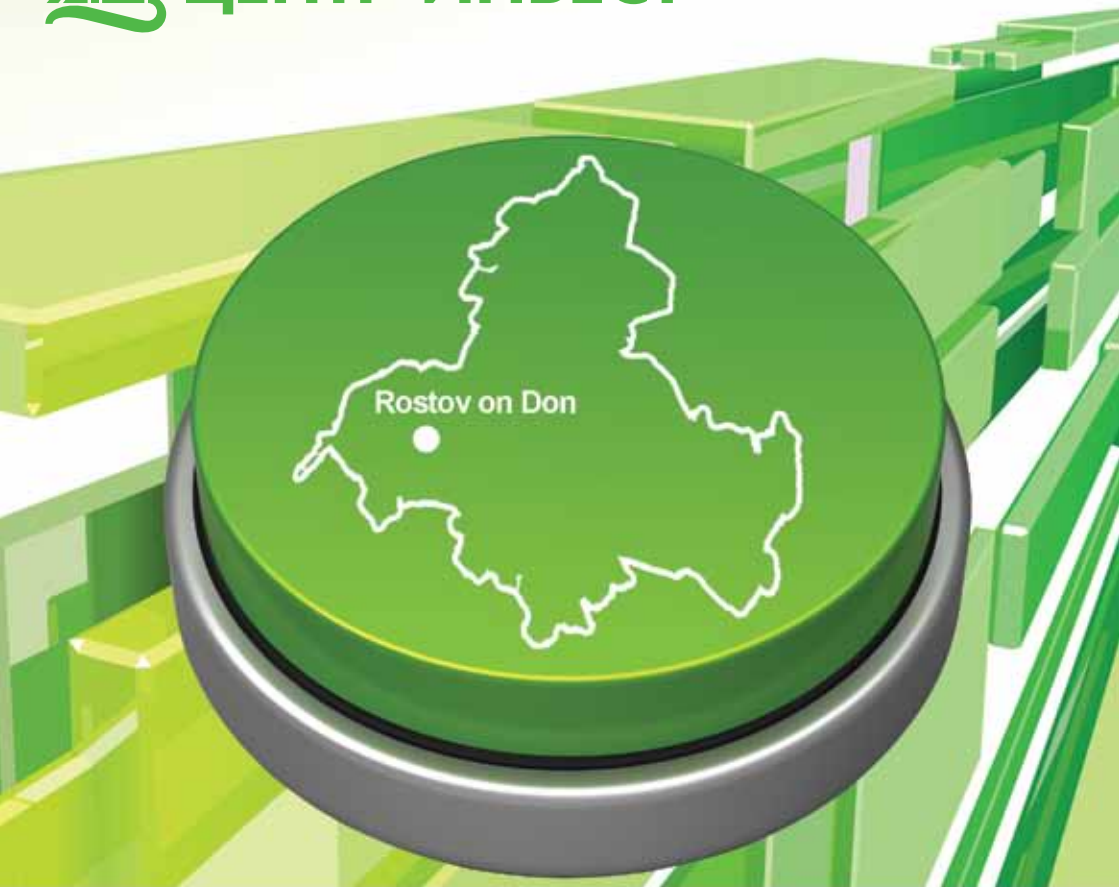




**БАНК
ЦЕНТР-ИНВЕСТ**



ВЫСОКОВ В.В.

Start up, Don!

Start up!

Ростов-на-Дону
2013

Большие возможности для быстрого старта

Программа для начинающих
предпринимателей

Start up

**Комплексная
помощь начинающим
предпринимателям
в открытии и органи-
зации собственного
дела:**

- бесплатные консультации по составлению бизнес-плана, налоговым и правовым вопросам
- бесплатное открытие и обслуживание расчетного счета в течение 1 года
- бесплатное подключение к системе «Клиент-Банк» и ее обслуживание в течение 1 года
- льготное кредитование с отсрочкой платежа на срок до 6 месяцев



Еженедельно по средам с 16⁰⁰ до 18⁰⁰ в Консультационном центре (пр. Соколова, 62, банк «Центр-инвест»)

проходят

**бесплатные обучающие семинары
для начинающих предпринимателей**

Записаться на ближайший семинар можно
в головном офисе банка или по телефону:

(863) 2-000-000

С программой семинаров
можно ознакомиться на сайте

www.centrinvest.ru

Start up Don, Start up!

Научно-практическое пособие

Ростов-на-Дону
2013

УДК 338.24 (470.61)
В 93

Рецензент:
Доктор экономических наук, профессор,
Заслуженный деятель науки РФ
В.С. Золотарев

В 93 Start up Don, Start up!¹: научно- практическое пособие/
В.В. Высоков – Ростов-на-Дону: Рост. гос. экон. ун-т. (РИНХ),
2013, - 40 стр.

ISBN 978-5-7972-1836-4

В книге собраны актуальные научно-методические разработки автора, связанные с подготовкой нового поколения предпринимателей. Представлен обзор узловых проблем экономического и социального развития Ростовской области, ключевые базовые знания по экономике малого бизнеса, новые кредитные программы для начинающих предпринимателей, обзор лучшей мировой практики по развитию предпринимательства и опыту ее внедрения на региональном уровне. Книга предназначена для школьников и их родителей, студентов, преподавателей и всех, кого волнует будущее развитие предпринимательства.

УДК 338.24 (470.61)

ISBN 978-5-7972-1836-4

© **Высоков В.В.**, 2013
© **Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)**, 2013

1 Стартап Дон, стартап!

Предпринимательский интернет-всеобуч



Обучающая платформа school.centriinvest.ru предоставляет доступ к новым знаниям по основам экономики и предпринимательства для всех желающих.

Электронный ресурс объединяет обучающий курсы, видеолекции, электронные книги, а также практические рекомендации по составлению бизнес-плана и самооценки своей конкурентоспособности.

▶ **Зарегистрируйся на school.centriinvest.ru**

▶ **Выбери модуль для начала занятий**

▶ **Читай, смотри и совершенствуйся**

▶ **Пройди финальный тест и получи е-диплом**

▶ **Расскажи друзьям о ресурсе и получай призы**

**Подробности участия в проекте
и бонусной акции на сайте:**
www.school.centriinvest.ru



Содержание

О любви к малой Родине	7
I Экономика малого бизнеса.....	12
II Кредиты для Start up	17
Молодежный бизнес России	19
III Будущее предпринимательства	21
Новая идеология МСП	24
Новейшая идеология	27
Беседа с министром	28
Предпринимательский всеобуч в школах и вузах.....	31
Приложение.	
Методические рекомендации по проведению конкурсов проектов молодых предпринимателей.....	34

О любви к малой Родине

75-летие образования Ростовской области в 2012 отмечалось масштабно. Все признаются в любви к малой Родине. Но любить можно по-разному: исполнять супружеский долг, ревновать к соседу, ревновать к Копернику. В последнем случае кроме чувств и эмоций требуются еще и некоторые знания, хотя бы об основах астрономии.

Чтобы оценить наше место в глобальном мире достаточно сравнить показатели уровня жизни и производительности труда в Ростовской области с другими странами.

Страна / Регион	Индекс объема валового внутреннего (ВВП)/ валового регионального (ВРП) продукта (в расчёте на душу населения)
США	100
Австрия	82
Россия	29
Ростовская область	15

Если эти цифры устраивают, то считаем долг перед малой Родиной исполненным, и завещаем детям исполнять его дальше. Более сильные патриотические чувства требуют детального анализа¹.

Несмотря на благоприятный климат, выгодное географическое положение, относительно развитую инфраструктуру и уникальный предпринимательский потенциал, Ростовская область в расчете на душу населения производит в 5 раз меньше продукции, в 40 раз меньше экспортной продукции по сравнению с европейскими государствами, расположенными в тех же широтах. Соответственно, и уровень доходов населения не позволяет обеспечить европейские стандарты и достойные условия жизни и работы во всех секторах экономики.

Жизнь. Несмотря на принимаемые меры, численность населения в Ростовской области сокращается на 3–4% в год. Продолжительность жизни на Дону на 10 лет (а для мужчин – почти на 15 лет) меньше, чем в Европе, младенческая смертность превышает уровень европейских стран в два раза.

Жилье. Площадь жилых помещений на 1 жителя в Ростовской области на 30% (7 кв. м.) меньше, чем у европейцев, а их техническая оснащенность на 25-30% ниже, чем в Европе.

¹ Здесь и далее используются данные Федеральной службы государственной статистики www.gks.ru, расчеты автора.

Стиль жизни. Жители области тратят 34% своих расходов на продукты питания (почти в 4 раза больше, чем европейцы). У нас ниже доля расходов на жилье и топливо, на здравоохранение, образование, культуру.

Производство. При примерно одинаковой с европейскими странами доле в структуре ВРП промышленности (около 20%) в Ростовской области очень высока доля сельского хозяйства (11%). Но эффективность нашего сельскохозяйственного производства в два раза ниже, чем в европейских странах со сходными природно-климатическими условиями. По уровню технической оснащенности села отставание составляет 4 раза.

Как и во многих европейских странах, в Ростовской области высокий удельный вес составляет продукция машиностроения (свыше 30% в объемах обрабатывающих производств), металлургия (свыше 20%). Но в отличие от многих европейских стран, в Ростовской области на долю производства продуктов питания приходится 20%.

Транспорт. Плотность сети железных дорог в Ростовской области в 5 раз ниже, чем в европейских странах, а автомобильных дорог – в 9 раз. При этом число автомобилей на 1000 населения – в 2 раза ниже, чем в Европе. Таким образом, нагрузка на сеть автодорог в 5 раз выше европейской.

Услуги. Доля финансовых услуг в структуре ВРП на Дону в 3 раза ниже, чем в европейских странах, но именно это и спасло нас от влияния глобального кризиса. Объемы социальных услуг в 2 раза меньше, чем в европейских странах, а объем прочих услуг, которые включают услуги органов государственного управления, наоборот, почти в 2 раза выше, чем в Европе.

Торговля. Доля торговли, отелей и ресторанов (20%) примерно совпадает с европейскими странами, но не следует забывать, что масштабы и доходы населения у нас в 5 раз ниже.

Инновации. Затраты на исследования и разработки в Ростовской области в 2,5 раза ниже, чем в европейских странах в расчёте на объем валового продукта и в 1,5 раза ниже в расчете на численность занятого населения. При примерно равном количестве получаемых патентов на душу населения доля организаций, осуществляющих инновации (7,3%), в 5 раз ниже, чем в европейских странах, а WEB – сайты используют только 20% предприятий и организаций, что в 4 раза ниже европейских стран.

Образование. Удельная численность студентов в 1,4 раза выше, чем в европейских странах.

Здравоохранение. В Ростовской области ниже среднероссийских, но выше среднеевропейских удельные показатели численности врачей, больничных коек и заболеваемости.

Бывая за рубежом, часто невольно ловишь себя на мысли: «Почему они работают меньше нас, а живут лучше?». Самый простой и откровенный ответ на этот вопрос: «Они не делают дурной работы!». В развитых странах тоже есть административные барьеры, коррупция, бюрократия, но они меньше энергии тратят на борьбу друг с другом. В результате у них остается больше сил на совместное движение вперед. Когда и мы начинаем двигаться вместе – получается действительно потрясающий эффект от реализации наших преимуществ. В том числе, на глобальных рынках.

Сам факт осознания наличия разрывов в уровне развития Ростовской области от среднероссийских показателей и европейских стандартов должен стать мощной движущей силой по совершенствованию работы коммерческих организаций, общественных объединений, органов государственной власти и местного самоуправления, точкой приложения усилий каждого жителя области для реализации конкурентных преимуществ Ростовской области на основе лучшей мировой практики.

Case study 1. В 2008 году мировые телевизионные каналы приносили с рынка только плохие вести. В интервью в прямом эфире Bloomberg я озвучил только некоторые из комментариев кризиса, которые услышал, встречаясь с клиентами банка «Центр-инвест».

Кризис:

- болезненный процесс избавления от вредной привычки получать МНОГО, БЫСТРО и ДЕШЕВО;
- не первый, не последний, а очередной;
- бывает, но только в глупых головах;
- заканчивается как только разработана своя программа посткризисного развития.

Даже самый глубокий кризис не бывает всеобщим!

Хватит ссылаться на глобальный кризис – у нас своей дури хватает!

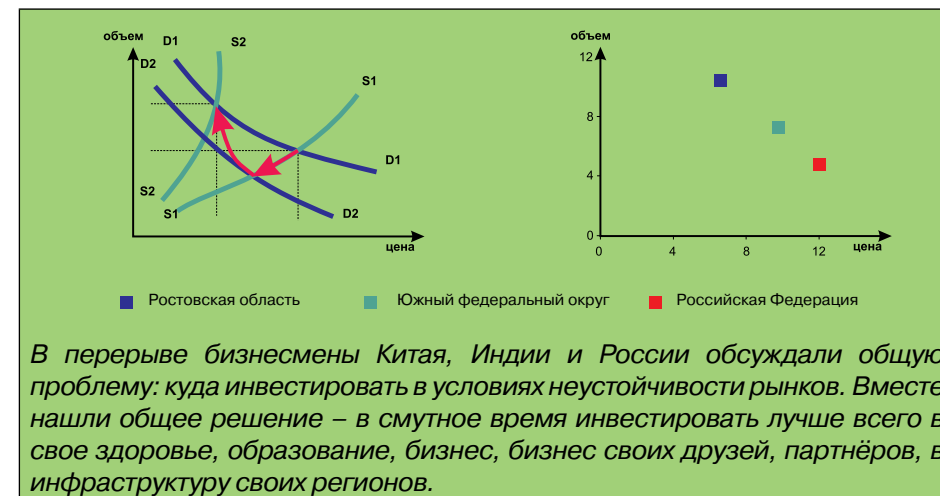
Скринь с текущими выпусками передач для разных стран развешаны в офисе Bloomberg по всем стенам и, к моему удивлению, когда из студии я вернулся в комнату для гостей, там уже было полдюжины журналистов с одним вопросом: «А где это – Юг России?».

Case study 2. Ж. Лемьер, возглавлявший ЕБРР восемь лет, когда впервые посетил Ростов-на-Дону, очень верно сформулировал: «Юг – это модель будущей экономики России, диверсифицированной по отраслям, с достойным уровнем развития малого бизнеса». Слова авторитетного банкира подтверждают и статистические данные: в Ростовской области на душу населения приходится в 1,5 раза больше предпринимателей, чем на душу среднего россиянина.

Ростовская область, в % к Российской Федерации	Всего	МСП	ИП
Население	3,0		
Промышленность	1,6	2,3	3,9
Сельское хозяйство	4,8	5,3	7,1
Строительство	1,5	2,3	3,9
Товарооборот	2,8	2,8	2,8
Численность занятых	2,8	2,8	3,8
Выручка от реализации	1,7	2,4	3,1
Число предприятий	1,9	2,7	4,4
Инвестиции в основной капитал	1,7	2,1	2,2
Собственные основные средства	1,6	2,5	2,2

МСП – малые и средние предприятия.
ИП – индивидуальные предприниматели.

Case study 3. На бизнес-форуме стран БРИКС в Хайнане (Китай) меня пригласили рассказать об опыте кредитования энергоэффективных проектов. Соблюдая правила дипломатического протокола, согласовал возможность пригласить участников форума в Ростов. После раздумий разрешили: «Приглашай! Не факт, что приедут, но пригласить можно». В своем выступлении я использовал слайд о том, что выход из кризиса означает достижение нового спроса и нового предложения за счет перехода к новым технологиям и роста производства при уменьшении цен производителей. Именно так и развивались события во многих странах БРИКС, но все были приятно удивлены, когда увидели графики, подтверждающие, что Юг в экономике России играет ту же роль, что страны БРИКС в глобальной экономике. После этого приглашение посетить Ростов было включено в повестку и планы работы. Осенью такой форум прошел в Ростове.



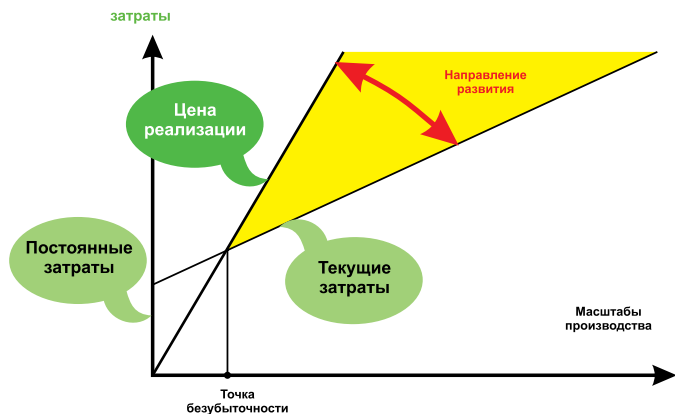
Итак, природный оптимизм, предпринимательский дух и традиции, диверсифицированная экономика, способность быстро адаптироваться к новым условиям – существенные преимущества Донского края для того, чтобы быть конкурентоспособным в глобальной экономике.

Экономика малого бизнеса

Предпринимательский всеобуч. Знание основ предпринимательства должно быть неотъемлемой частью культуры современного человека. Каждый культурный человек должен знать натуральный ряд чисел, свободно владеть четырьмя арифметическими действиями и уметь извлекать квадратный корень. Точно так же он должен уметь сравнивать затраты и результаты, свободно владеть взаимосвязями управления производством, маркетингом, персоналом и финансами. В рамках проекта «Предпринимательский всеобуч» банк «Центр-инвест» подготовил методические пособия, учебники для школьников и студентов (www.centrinvest.ru/ru/about/pub.html), регулярно организует консультации для начинающих предпринимателей, проводит ежегодный конкурс среди школьных учителей, ведущих элективные курсы основ предпринимательской деятельности. Более 9 000 учебников «Малый бизнес: предпринимательский всеобуч для школьников» бесплатно направлены в школьные библиотеки области.

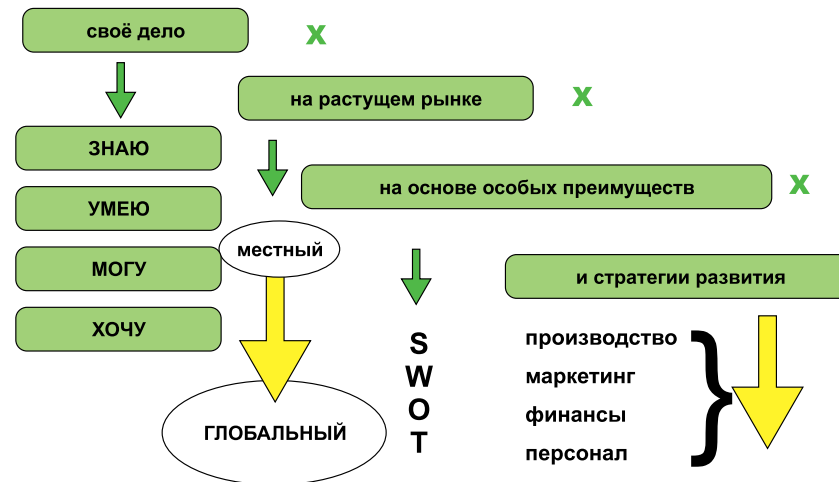
Человек приходит в этот мир чтобы изменить его к лучшему. Высшей оценкой общественного признания любой человеческой деятельности является прибыль – разница между достигнутыми результатами и затратами для их достижения. Крупный бизнес наращивает свою прибыль за счет роста масштабов. Малый бизнес с первых своих шагов получает общественное признание за счет своей изначальной эффективности.

Малый бизнес - рост за счет эффективности



Секрет успеха малого бизнеса прост: надо знать свое дело, свои рынки, свои преимущества на этих рынках и иметь свою стратегию развития.

Формула успеха:



Даже олигархи, когда в их жизни наступает «хмурое утро», начинают его с осмысления и заполнения таблицы: ЗНАЮ, УМЕЮ, МОГУ, ХОЧУ. Через полчаса нормальный предприниматель готов к новым подвигам ради нового общественного признания, ради прибыли.

Любой процесс нуждается в управлении производством, маркетингом, персоналом и финансами. Для этого надо знать в каждом звене управления не только свои сильные, но и слабые стороны, видеть возможности и угрозы.

Бизнес: Производство X Маркетинг X Финансы X Персонал

Сильные стороны	Слабые стороны	Возможности	Угрозы
Производство			
Маркетинг			
Финансы			
Персонал			

Для разработки стратегии своего бизнеса требуется найти наиболее эффективную комбинацию решения в каждой сфере управления. Начинать лучше с блока, который включает основные преимущества бизнеса. При этом слабые стороны и угрозы в одном звене можно и нужно нейтрализовать за счет сильных сторон и возможностей других подсистем управления. Многократно выставляя, комбинируя и сравнивая между собой различные комбинации в четырех сферах управления, предприниматель находит оптимальное решение для запуска своего бизнеса.

Стратегия развития

Сферы управления	Производство	Маркетинг	Финансы	Персонал
Производство				
Маркетинг				
Финансы				
Персонал				

Альтернативы решений в каждом блоке управления представлены на слайдах в следующих таблицах.

Маркетинг. Самый короткий и самый полный конспект толстых учебников по маркетингу представляет собой таблицу маркетинговой стратегии, позволяющей комбинировать для различных сегментов рынка варианты реализуемых продуктов, цен, каналов распределения и стимулов продаж.

Сегмент рынка	Продукт	Цена	Каналы распределения	Стимулы
Родные и близкие				
Друзья-знакомые-соседи				
Жители района, города; предприятия				
Иногородные потребители				
Иностранные партнеры				

Производство. Формирование производственной программы предполагает выбор технологий, позволяющих наилучшим образом преобразовать ресурсы в пользующуюся спросом продукцию.

	20__	20__
1. Продукция		
— по видам		
2. Ресурсы		
— земля		
— здания и сооружения		
— машины и оборудование		
— сырье и материалы		
— персонал		
— информация		

Персонал. Каждый человек бесценен, но при оценке его труда надо разумно сочетать базовую и стимулирующую часть, а также социальные гарантии и особые условия.

Базовая часть

- Ст. 133 ТК РФ
- ставка
- оклад

Стимулирующая часть

- повременная
- сдельная
- экономия ресурсов
- подряд
- аренда
- участие в прибылях
- самостоятельное предприятие

Социальный пакет

- обучение
- отдых
- лечение

Финансы – наименее любимый предпринимателями блок управления. Нужны усилия, чтобы, следя за поведением рынка, проблемами в производстве и с персоналом, не забывать о трех взаимосвязанных документах:

- балансе, который показывает на отчетную дату состояние ресурсов и их источников (собственных и заемных),
- отчете о прибылях и убытках, позволяющем оценить степень общественного признания работы предпринимателя за определенный период,
- отчете о движении денежных средств, показывающем в каждый момент времени поступление, расход и свободный остаток денежных средств.

Для развития бизнеса (рост выручки от продаж) часто приходится привлекать заемные средства (что увеличивает итог баланса), но за них надо платить (рост затрат, уменьшающих прибыль) и вовремя их возвращать (с учетом графика движения денежных средств).

Баланс

Актив

1. Внеоборотные активы
2. Оборотные активы, в т.ч.:
 - 2.1. Запасы
 - 2.2. Дебиторская задолженность
 - 2.3. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения

Пассив

3. Капитал и резервы
4. Догосрочные обязательства
5. Краткосрочные обязательства

Отчет о движении денежных средств

1. Остаток денежных средств на начало отчетного года
- Поступление
- Выбытие
2. Остаток денежных средств на конец отчетного периода

Отчет о прибылях и затратах

1. Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг
2. Полная себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг
3. Прибыль от продаж

При внешней простоте изложенных основ предпринимательской деятельности не следует недооценивать ее слабые стороны и угрозы. Не следует также их чересчур опасаться, потому что у малого бизнеса есть еще и большие возможности.

SWOT-анализ преимуществ малого бизнеса

Сильные стороны	Слабые стороны	Возможности	Угрозы
«низкий старт»	ограниченный рынок	выход в большой бизнес	полная утрата бизнеса
высокая эффективность	ограничение возможности роста	сбалансированный рост	рост в тупиковом направлении
гибкость	зависимость от рынка	«своя ниша» на растущем рынке	конкуренция
самостоятельность	отсутствие «крыши»	реализация своих способностей	беззащитность

Важно не только изучать малый бизнес, но и сделать первый шаг, чтобы начать свое дело. Специалисты банка «Центр-инвест» разработали «дорожную карту» для начинающих предпринимателей.

Шаг 1. Спроектируйте свой бизнес. Надо оценить свой личный потенциал, найти сферу, услугу, продукт, где вам нет равных. Сформулируйте долгосрочные и краткосрочные цели: виды продукции и объемы производства.

Шаг 2. Рассчитайте рентабельность бизнеса. Необходимо оценить затраты для начала собственного дела, найти источники покрытия, определиться с количеством сотрудников, а также выявить и устранить риски, которые могут помешать выполнению бизнес-плана.

Шаг 3. Определите площадку или помещение для производства. Это может быть покупка, аренда, лизинг.

Шаг 4. Зарегистрируйте свое предприятие в качестве субъекта предпринимательской деятельности в форме ИП или ООО и станьте на налоговый учет. Далее необходимо определиться с системой налогообложения.

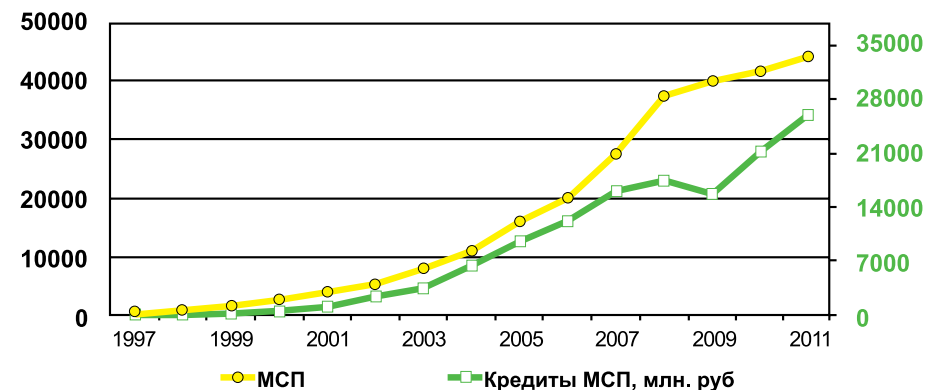
Шаг 5. Откройте расчетный счет в банке. Это необходимо для расчетов с клиентами и поставщиками, для накопления прибыли - того, ради чего и начинается предпринимательская деятельность

Кредиты для Start up

Первую программу поддержки малого бизнеса банк «Центр-инвест» разработал в 1997 году. Кроме расчетно-кассового обслуживания и кредитования программа включала комплекс услуг по правовой поддержке предпринимателей, аутсорсингу учета и отчетности, консультации по налогообложению, бизнес-планированию, маркетингу. Программа становилась безубыточной при 150 малых предприятиях. Через два месяца предлагаемыми услугами воспользовались более 400 участников. Сегодня клиентами банка «Центр-инвест» являются около 50 тысяч малых предприятий и индивидуальных предпринимателей.

В кризисный период 2008-2009 банк не стал повышать ставки по кредитам для малого и среднего бизнеса и предпринял максимум усилий для завершения клиентами банка начатых инвестиционных проектов. Последующий рост кредитования отражает процессы модернизации малых и средних предприятий Юга России. Банк помогает им в приобретении оборудования и технологий, эффективность которых в 3-5 раз выше тех, что используются сегодня, и которые позволяют производить продукцию, конкурентоспособную на глобальных рынках.

Банк «Центр-инвест»: Малый и средний бизнес



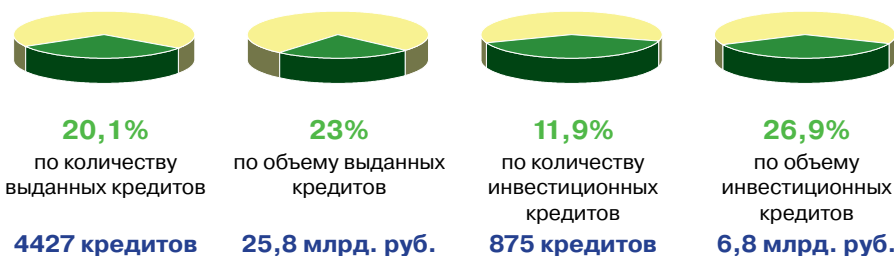
По итогам 2011 года банк «Центр-инвест» признан лучшим в России партнером для малых и средних предприятий¹, и по объему выданных им кредитов занимает 5 место в России². Банк «Центр-инвест» занимает лидирующие позиции в реальной модернизации малого бизнеса: на долю банка приходится 40% всех инвестиционных кредитов малых и средних предприятий Ростовской области³.

1 www.finistconsult.ru

2 www.rating.rbc.ru

3 www.mbdon.ru

Доля банка «Центр-инвест» в кредитовании МСП Ростовской области в 2012-ом году



Банк «Центр-инвест», используя лучшую мировую практику, первым выводит на рынок новые продукты для малых и средних предприятий. Наряду с традиционными формами кредитования (овердрафты, лизинг, кредиты под оборот, на инвестиционные цели) банк активно кредитует малые и средние предприятия **на реализацию энергоэффективных проектов, на уплату налоговых и таможенных платежей на льготных условиях.**

Для женщин-предпринимателей банк выдает льготные кредиты с 25% скидкой. Уже более 90 женщин воспользовались этими условиями и получили кредиты на сумму 100 млн. рублей.

Запуск программы **«Start up для начинающих предпринимателей»** состоялся в банке «Центр-инвест» летом 2011 года. Программа включает в себя льготное кредитование до 3-х лет на сумму до 3 млн рублей инвестиционных проектов начинающих предпринимателей, отсрочку платежа до 6 месяцев, специальные графики погашения кредита, 1 год бесплатного обслуживания расчетного счета и системы «Банк-Клиент». С момента запуска программы 135 предпринимателей стали участниками этой программы и получили кредитов на сумму 160 млн. рублей.

Помимо доступного финансирования и разработки индивидуальных кредитных программ в банке «Центр-инвест» с 2011 года успешно работает Консультационный центр (г. Ростов-на-Дону, пр. Соколова, 62), где регулярно проходят бесплатные консультации для молодых предпринимателей по вопросам составления бизнес-плана, налоговые и юридические консультации (www.centriinvest.ru/seminar).

Молодежный бизнес России

Успех в реализации программы «Start up» получил международное признание. В феврале 2012 года было подписано соглашение о запуске программы «Молодёжный бизнес России», осуществляемой при поддержке Международного фонда бизнес-лидеров (IFBL). Участниками соглашения стали государственные органы, общественные организации, ВУЗы Ростовской области.

За один год действия Программы в РО 19 молодых предпринимателей получили финансирование на общую сумму 5 млн. рублей.

Участники соглашения «Молодежный бизнес России»

- «Международный форум лидеров бизнеса», филиал в Российской Федерации - Трахтенберг Елена Климовна, тел.: +7 (499) 929-79-55
- Коммерческий банк «Центр-инвест» - Лабунько Людмила Олеговна, тел.: +7 (863) 2-000-000
- Департамент инвестиций и предпринимательства Правительства Ростовской области - Коростиева Полина Витальевна, тел.: +7 (863) 240-55-52
- Комитет по молодежной политике Ростовской области - Гавришева Светлана Михайловна, тел.: +7 (863) 244-23-41
- НП «Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства» - Крайнова Наталья Юрьевна, тел.: +7 (863) 262-35-15
- НП «Гарантийный фонд Ростовской области» - Тарасова Людмила Валерьевна, тел.: +7 (863) 290-79-01
- Ростовский государственный экономический университет (РИНХ) - Джуха Владимир Михайлович, тел.: +7(863) 267-41-83
- Южный федеральный университет - Солдатова Ирина Анатольевна, тел.: +7 (863) 282-19-36
- Донской государственный технический университет - Изотов Михаил Александрович, тел.: + 7 (863) 238-13-11
- Южно-Российский государственный технический университет (НПИ) - ЧЕБАКОВ Юрий Терентьевич, тел.: +7 (8635) 255-2-35
- Институт управления, бизнеса и права - Акперов Имран Гурруевич, тел.: +7 (863) 245-28-90
- Торгово-промышленная Палата Ростовской области - Присяжнюк Николай Иванович, тел.: + 7 (863) 268-76-00
- Управление государственной службы занятости населения Ростовской области – Езерец Валерия Руслановна, тел.: + 7 (863) 244-22-56

- Союз работодателей Ростовской области - Нетесанов Виктор Федорович, тел.: + 7 (863) 261-86-83
- «Опора России» - Кумпан Дмитрий Валерьевич, тел.: +7 (863) 263-37-77
- Администрация г.Шахты - Медяников Максим Владимирович, тел.: +7(8636) 22-31-82
- Муниципальный фонд поддержки малого предпринимательства г. Шахты - Янина Ирина Владимировна, тел.: +7 (8636) 22-60-79.

Региональный координатор программы Молодежный бизнес России Ростовской области: Колтунов Михаил Игоревич, тел.: +7 (863) 301-20-01, mik@brain-media.ru, 344002, г. Ростов-на-Дону, пр. Буденновский, 42/50, 3-й этаж, оф. 11-15.

Для участников экспертного совета банк «Центр-инвест» разработал методические рекомендации для проведения конкурсов проектов молодых предпринимателей, которые позволяют оценить в баллах новизну проекта, его текущую доходность, обоснованность затрат и результатов, сильные, слабые стороны, возможности и угрозы, степень согласованности управления производством, маркетингом и персоналом, объемами инвестиций и сроками их окупаемости¹.

Эти рекомендации можно использовать также для самостоятельной оценки своего проекта, для публичной защиты (предзащиты) курсовых, дипломных работ, проведения конкурсов проектов. При отборе кандидатов молодежного Форума «Ростов 2012. 100% энергии» (смена «Start Up Дона») сами участники оценивали проекты своих коллег и были достаточно объективны и самокритичны: средняя оценка составила три балла.

¹ см. стр. 32

Будущее предпринимательства

Хуторская модернизация. Для столичного бомонда все, кто живет не на Рублевке, считаются провинциалами, а жить на хуторе означает почти то же самое, что и проживать «без определенного места жительства».

На самом деле, выжить на хуторе могут только здоровые люди, сильные духом и телом, способные самостоятельно решать свои проблемы и работать без указаний партии и правительства. Вот несколько примеров хуторской модернизации.

- *Даже на асфальтированных степных дорогах Юга России можно за час не встретить ни одной встречной машины, но проехав 300-500 километров, подъезжаешь к конторе с евроремонтом, ухоженным полям, на которых работают самые современные трактора и комбайны лучших мировых производителей, зайти на ферму, где выращивают мраморную говядину, на современную мельницу.*
- *Через городскую мусорную свалку приезжаем к клиенту, которому помогли построить энергоэффективное производство кирпича. Рядом работает цех по выпуску энергоэффективных отопительных котлов. Немецкие консультанты помогают снижать затраты и оптимизировать технологические процессы. Качественную продукцию закупает французская фирма.*
- *В заброшенном саду несколько лет назад при раскорчевке еще находили трупы, брошенные среди деревьев в лихие 90-е. Сегодня яблоки, выращенные по итальянской технологии, висят на ветках, как гроздья облепихи. Урожайность – в три раза выше средней по району.*
- *На окраине хутора, в бывших ремонтных мастерских, из бумажных отходов делается качественная туалетная бумага, которую с руками «берут» торговые сети.*
- *Важный дополнительный штрих к каждой из этих картин: рядом с основателями «хуторов» сегодня работают дети, свободно владеющие английским, закончившие или обучающиеся за рубежом.*

Главная особенность хуторской модернизации в том, что она проводится самостоятельно, по своему разумению и возможностям, «не смотря на поддержку правительства». Об этой модернизации редко пишет пресса и снимает сюжеты телевидение. «Хуторяне» не жалуют PR не только потому, что привыкли считать каждую копейку. Они уже выстроили свой бизнес и для дальнейшего роста и рекламы тщательно просчитывают каждый шаг. Да и есть риск потерять ставший успешным бизнес, если он приглянется кому-то из иногородних «инвесторов» или многочисленных контролеров и проверяющих. Скромность работает как фактор самосохранения.

Сохранить такой бизнес удастся во многом потому, что он изначально связан с выбором трудного пути, на котором просто нет конкурентов. В силу этого, хуторская модернизация должна быть эффективной не на проценты, а в разы. Именно таким разрывом в увеличении эффективности отличаются рационализаторские предложения от научно-технического прогресса.

Удельный вес занимающихся исследованиями и разработками в общей численности занятых в России и европейских странах примерно одинаковый. Доля в ВВП затрат на исследования и разработки в Европе всего лишь в два раза выше, чем в России. Но в развитых европейских странах технологические инновации осуществляют более половины предприятий, а в России нововведениями занимаются менее 10% предприятий. Соответственно и производительность труда в России в 5 раз ниже европейской.

Вряд ли хуторская модернизация отражается в официальной статистике, поскольку она основана не на патентах, а на закупках серийно выпускаемого оборудования, зачастую уже использованного в Европе. Но именно это оборудование и технологии дают рост эффективности в 3-5 раз по сравнению с производственной базой, доставшейся в наследство от первой российской приватизации.

Хуторская модернизация расширяет самое узкое место российской модернизации: внедрение в производство. Даже если на хуторах внедряется устаревшее по мировым стандартам оборудование, то это все равно лучше заброшенных хуторов. Кроме того, приобретенный опыт, обучение за рубежом нового поколения «хуторян» создают задел для дальнейшей модернизации уже в соответствии с законами глобального рынка. Здесь также имеется огромный резерв роста, особенно на Юге России. Объем экспорта на душу населения в России до кризиса составлял около 3 тыс. долларов, объем импорта – около 2 тыс. долларов. Для населения Юга эти показатели в докризисных условиях колебались по субъектам ЮФО в районе 1 тысячи долларов, что примерно в 20-50 раз меньше, чем для жителей европейских стран. Поэтому очевидным и ожидаемым является следующий шаг хуторской модернизации – выход на глобальные рынки. Получается достаточно устойчивая бизнес-модель развития: купить на глобальных рынках более эффективные технологии, продать на глобальных рынках более эффективную (с точки зрения цены/качества) продукцию.

На Юге России уже есть примеры успешного выхода хуторской модернизации на глобальные рынки. На равных ведут конкурентную борьбу на этих рынках южно-российские производители зерна, подсолнечного масла. Даже в экспорте продукции швейной промышленности России на долю Юга до кризиса приходилось более 4%. Региональный банк «Центр-инвест» является международно признанным лидером «sustainable banking».

Хуторская и правительственная модернизации пока идут параллельными путями. Для их переплетения необходимо, например, все законодательные инициативы по проекту «Сколково» через 12 месяцев после их принятия распространять, автоматически или с корректировкой, на все инвестиции в российских регионах. Было бы полезным провести инвентаризацию федеральных и региональных программ, чтобы задействовать потенциал частно-государственного партнерства, хотя бы для того, чтобы плотность (и качество!!!) автодорог на Юге России (100-200 км на 1000 кв. км.), увеличить в 10 раз и довести до средневропейского уровня. Наконец, нужно задействовать и потенциал многочисленных федеральных контролирующих структур, которые вместе с актами проверок должны давать и рекомендации по ведению бизнеса не только с точки зрения российского законодательства, но и лучшей мировой практики. Все эти инициативы должны инициировать властные структуры, а «хуторянам», живущим по принципу «не верь, не бойся, не проси», остается развивать свой бизнес.

ХУТОР - так, в противоположность деревне, называется отдельная усадьба, которая расположена на обособленном участке земли, состоящем в пользовании данного хозяина.

Хуторная система расселения сравнительно с деревенской представляет значительные технические преимущества. Она дает полный простор индивидуальности хозяина, позволяя ему организовать хозяйство как ему заблагорассудится, быстро приспособляться к современным изменчивым условиям рынка и усваивать новые технические приемы, предлагаемые агрономической наукой.

Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона

ХУТОР (от венгерск. *hatar*). Обособленный земельный участок с усадьбой владельца.

Словарь Ушакова

Кругом Полтавы хутора окружены его садами.

Пушкин А.С.

Царское правительство выдавало кулакам значительные ссуды для покупки земли и устройства хуторов.

История ВКП(б).

У донских и кубанских казаков в Российской империи хутор — поселение на территории юрта (земельной территории станицы), не имеющее отдельного административного управления.

Википедия

Новая идеология МСП

Работа с малыми и средними предприятиями (МСП) для банка «Центр-инвест» - это не новый конъюнктурный сегмент рынка. Первую программу «Поддержки малых предприятий Дона» банк «Центр-инвест» разработал и реализовал в 1997 году. Малые предприятия получали не только банковские услуги, но и консультационную поддержку по правовым, бухгалтерским вопросам, по разработке бизнес-планов, маркетингу, управлению персоналом. Точка безубыточности программы достигалась при 150 малых предприятиях. Через два месяца участниками программы стали 450 клиентов, и сегодня клиентами банка были более 50 тысяч малых и средних предприятий и индивидуальных предпринимателей.

Успех программы был настолько заметен, что в 1998 году команду банка «Центр-инвест» пригласили для финансового оздоровления Федерального фонда поддержки малого предпринимательства. Задача была решена менее чем за 6 месяцев, а банк «Центр-инвест» приобрел уникальный опыт и знания о механизмах государственной поддержки предпринимательства. Этот опыт нашел свое отражение в книге автора «Малый бизнес: made in Russia», которая вышла в свет в 1999 году и уже стала библиографической редкостью (www.centriinvest.ru/ru/book/0201.html).

Работа на федеральном уровне позволила детально ознакомиться с механизмами коррупции в рамках господдержки и сформировать четкое убеждение, что государственная поддержка малого бизнеса – малый бизнес государственных чиновников.

Во-первых, государство должно поддерживать больных и слабых. Когда государство поддерживает бизнес – либо бизнес слабый, либо государство не здорово.

Во-вторых, масштабы государственной поддержки малого бизнеса не превышают 3% налогов, поступающих в бюджет от малых предприятий. Государственные чиновники отбирают доходы у хорошо работающих предприятий и отдают их тем, кто работает плохо, но близок и дорог по каким-либо другим критериям.

В-третьих, господдержка обеспечивает занятость госчиновников. Если в один прекрасный день все проблемы малого бизнеса будут решены, то первыми будут уволены те, кто занимался господдержкой. Поэтому чиновники заинтересованы в вечном сохранении проблем у малого бизнеса, и поэтому они предлагают все более «изошренные» формы господдержки.

Многие годы работы с МСП позволили отказаться от старых стереотипов и сформировать новую идеологию малого бизнеса.

Малый бизнес – неэффективный

Новая идеология:

- Малый бизнес развивается за счёт эффективности, а не роста масштабов
- Малый бизнес всегда существует в любой экономике
- Малый бизнес – не малый равноправный партнер в бизнесе

Малый бизнес – теневой

Новая идеология:

- Тень на малый бизнес падает от плохих законов
- Между властью и бизнесом не может быть противоречий: какая власть, такой и бизнес
- Доля теневого малого бизнеса – индикатор коррупции

Малый бизнес нуждается в поддержке государства

Новая идеология:

- Государство нуждается в поддержке малого бизнеса
- Если между властью и населением нет малого бизнеса, то происходит смена власти
- Легализация малого бизнеса – фактор экономического роста

Глобализация разрушает малый бизнес

Новая идеология:

- Малый бизнес лучше использует преимущества глобальных технологий
- Международная политика всё более учитывает интересы малого бизнеса
- Международные проекты дают субподряды малому бизнесу

Что меняет новая идеология? Прежде всего, изменяется менталитет, отношение общества к малому бизнесу: повышается статус малого предпринимательства в экономике, в социально-политической сфере, в государственном строительстве и международных отношениях. Далее, меняются механизмы взаимодействия государства, крупного бизнеса и малого предпринимательства. Наконец, из находящегося в тени аутсайдера, малый бизнес становится точкой экономического роста.

Политики, чиновники, корпорации должны в своих заявлениях и поступках постоянно демонстрировать общественное признание малого бизнеса. Политические партии не могут быть допущены к участию в выборах, если они не имеют в своих политических программах четко сформулированной позиции по отношению к малому предпринимательству. Чиновники, отвечающие за развитие тех или иных сфер деятельности государства, обязаны не просто владеть информацией, а должны в первоочередном порядке нести ответственность за развитие малого предпринимательства в этих сферах. В кодексах корпоративного поведения корпораций обязательным разделом должна стать «Политика в сфере малого предпринимательства».

Для того, чтобы любовь к малому бизнесу и смена идеологий не носили конъюнктурный характер, необходим общественный мониторинг положения малого бизнеса. Такой общественный мониторинг должен включать в себя отчетность политиков, чиновников, крупных корпораций, естественных монополий в рамках их официальной отчетности, оценку профессиональных общественных объединений, независимый мониторинг научно-исследовательских организаций, публикации в средствах массовой информации.

В международных отношениях правилом должно стать отражение в любом внешнеполитическом документе интересов взаимодействия не только официальных лиц, но и малого бизнеса разных стран.

Новейшая идеология

За годы борьбы за легализацию и становления малого бизнеса в России в глобальном мире произошли качественно новые изменения в оценке роли этого сектора экономики. Характерным примером является программа Startup America, предложенная американским президентом в 2011 году и поддержанная специально созданным некоммерческим партнёрством, объединяющим региональные администрации, крупные корпорации, университеты, ассоциации предпринимателей.

Программа облегчает доступ талантливой молодежи к знаниям и опыту лидеров бизнеса, наставников, советников, руководителей, клиентам и рынкам крупных корпораций, новым источникам капитала на основе краудфондинга, когда начинающий предприниматель может получить необходимые средства от неограниченного круга лиц, разместив свою заявку в интернете. Но главное в этих программах – отношение к начинающему предпринимателю: уважение и чествование стартапов как основы американских ценностей, героев нации, двигателей национальной экономики, создателей самых привлекательных рабочих мест. Если бы наши предприниматели слышали подобные оценки, они могли бы свернуть горы.

Пройдет много лет, но уже сейчас очевидно, что малый бизнес не просто создает продукты и услуги, получает свою прибыль, как крупный бизнес, он запускает старт, он создает новые продукты, осваивает новые рынки, использует новые ресурсы и новые способы производства. Малый бизнес решает задачу не просто создания рабочих мест (это легче и успешнее достичь, перековав экскаватор на лопаты), а создает новые технологии. На смену транснациональным компаниям придут сети сотрудничающих малых предприятий в разных странах. Вместо просьб о господдержке малый бизнес сам будет помогать государству в решении социальных проблем. Вместо грустных рассказов о бремени налогов малый бизнес будет более активно участвовать в эффективном использовании бюджетных средств на всех уровнях управления.

Рыночный подход	Новейшая идеология
Малый бизнес	
Стирание различий крупного и малого бизнеса	Эксклюзивность малого бизнеса
Создание рабочих мест	Создание новых технологий
Конкуренция свободных предприятий	Сотрудничество малых предприятий
Отказ от господдержки	Устойчивая социальная ответственность бизнеса
Сокращение налогового бремени	Эффективность бюджетных расходов

Беседа с министром



В рамках визита Министра образования и науки Российской Федерации Д.В.Ливанова в Южный федеральный университет состоялся откровенный и содержательный разговор об опыте банка «Центр-инвест», Фонда целевого капитала «Образование и наука ЮФО» по поддержке образования и подготовке кадров для инновационного развития Ростовской области.

К сожалению, очень живуч стереотип, что региональные ВУЗы должны готовить кадры только для регионального бизнеса. Трудно представить, чтобы лорд-мэр Оксфорда ставил перед ректорами колледжей Оксфордского университета подобную задачу. Подготовка специалистов мирового класса – экспортный продукт графства Оксфорд. И выпускники наших ВУЗов, и наш региональный бизнес должны быть конкурентоспособными на глобальных рынках, и там предлагать друг другу самые выгодные условия.

Это нелегкая задача, но банк «Центр-инвест» успешно ее решил и сегодня является признанным лидером среди международных банков и финансовых институтов, работающих на основе лучшей мировой практики и принципов устойчивого (sustainable) банкинга. В банке «Центр-инвест» проходят обучение банкиры стран СНГ, Северной Африки и Ближнего востока, стажировались студенты университетов Вены и Лондона.

В отличие от спекулятивных методов «охоты за головами» банк «Центр-инвест» выращивает кадры для себя, для своих клиентов и даже для своих конкурентов. Последнее обстоятельство подтверждает «шифровка» консультанта, отправленная много лет назад в Мировой банк: «10% худших сотрудников «Центр-инвеста» могут быть топ-менеджерами любого российского банка».

Ежегодно на практику в банк приходят около 100 студентов донских ВУЗов. Они изучают современные банковские технологии, международные стандарты, лучшую мировую практику корпоративного поведения. Через два года они становятся первоклассными специалистами. Уже работая в банке, они постоянно осваивают новые знания, продукты и технологии, проходят обучение на внутрикorporативных, российских и международных семинарах и тренингах.

Чтобы быть конкурентоспособными в новом глобальном мире, наши дети должны быть в 20 раз умнее нас. Эта задача не решается простым изменением набора изучаемых предметов и сетки расписания. Необходимо менять технологии обучения так, чтобы «тройку» можно было бы ставить только за знание основных определений, «четверку» - за умение сложить из них пазл, а отличную оценку получали те, кто с выученными терминами может обращаться как с кубиком Рубика.

Если графически представить инновационный потенциал Ростовской области, то он образует вертикально стоящий ромб: незначительное финансирование научных исследований, непропорционально большое число студентов, аспирантов, докторантов, существенное количество подаваемых заявок на патенты и очень маленькое внедрение инноваций в производстве. Нововведения – это не только вопросы взаимосвязи науки, техники и финансов. Это очень глубокая социальная проблема. Ведь при старой технологии «Я – начальник, ты - ...не факт!», а при новой технологии не факт, что я останусь начальником. Поэтому если донские ВУЗы освоят обучение студентов теории и практическим навыкам внедрения нововведений, то такие выпускники будут пользоваться спросом во всем мире. Для начала надо чтобы каждая курсовая, дипломная работа содержала в себе практические рекомендации, которые можно и нужно продать своим друзьям, соседям, местным предпринимателям и органам власти. Ростовская область представляет для этих целей уникальный полигон с огромным предпринимательским потенциалом и диверсифицированной экономикой, способной воспринять предложения во всех секторах экономики и социальной жизни.

Банк «Центр-инвест» активно реализует озвученные принципы и подходы. Еще в 1999 году банк организовал «Центр-интернет», где бесплатно прошли обучение более 3,5 тысяч школьников. При этом использовалась методика, когда в течение 3 часов школьники знакомились с основами интернет, готовили страницу сайта своего класса и писали письмо другу. В конце занятий они получали учебник, позволявший им самостоятельно двигаться дальше в интернет-пространстве.

В 2008 году банк организовал цикл открытых лекций «Стратегия ЮФУ 2020», где ведущие ученые и преподаватели университета знакомили

всех желающих с результатами своей работы, которые должны стать перспективными направлениями работы ЮФУ. Каждый лектор получил грант от банка «Центр-инвест» в размере 100 тыс. рублей.

В 2010-2011 гг. банк бесплатно передал школам области 9 000 учебников «Малый бизнес: предпринимательский всеобуч для школьников». Третий год подряд банк совместно с областным Институтом повышения квалификации и подготовки кадров (ГБОУ ДПО РО РИПК и ППРО) проводит конкурс среди учителей, ведущих основы предпринимательства в школах, и награждает победителей. Общая сумма призов составляет 0,5 млн. рублей.



На фото: В.Г. Кузнецов, Б.Ч. Месхи, М.А. Боровская, Д.В. Ливанов, И.А. Гуськов, В.С. Золотарев, В.В. Высоков.

Банк «Центр-инвест» управляет тремя фондами целевого капитала. Благодаря использованию бизнес-модели устойчивого банкинга эти фонды сохранили свои активы в период острой фазы последнего кризиса. Девятый год подряд банк «Центр-инвест» и Фонд целевого капитала «Образование и наука ЮФО» награждает 250 лучших студентов донских ВУЗов стипендиями в размере 20 тыс. рублей, ежегодно выделяя на эти цели более 5 млн. рублей. Конкурс составляет 6 человек на место. В текущем году для победителей будет организован бал.

Министр образования и науки Российской Федерации Д.В.Ливанов тепло поблагодарил банк «Центр-инвест» за деятельность по поддержке и развитию образования в Ростовской области.

Предпринимательский всеобуч в школах и вузах

Третий год подряд банк «Центр-инвест» совместно с Ростовским областным институтом повышения квалификации и переподготовки работников образования проводят открытый конкурс среди донских учителей, ведущих курс «Основы предпринимательства» в образовательных учреждениях Ростовской области. Конкурс проводится в рамках образовательной программы банка «Центр-инвест» «Предпринимательский всеобуч», которая стартовала в 2009 году.

Традиционно награждение победителей проходит в канун Международного Дня учителя. За это время в конкурсе уже приняли участие более 100 педагогов из городов и районов Ростовской области. В этом году участники конкурса представили жюри пакет методических материалов, успешно реализованных в образовательном учреждении, в том числе транслируемые с помощью информационно-коммуникационных технологий (сайтов, блогов, вебинаров, форумов и электронных площадок «Openclass»).

Дополнительными критериями отбора победителей стали достижения самих учащихся, сотрудничество с предприятиями местного бизнес-сообщества и общественных организаций. Материалы портфолио были подтверждены документально (справка образовательного учреждения о реализации курса, грамоты, сертификаты, копии публикаций в СМИ и т.д.).

Ежегодный призовой фонд конкурса – 500 тысяч рублей.

В 2012 году победителями стали:

- **Авилова Александра Николаевна** (гимназия № 10, г. Шахты),
- **Романенко Галина Васильевна** (средняя общеобразовательная школа № 2, г. Батайск),
- **Лукьянова Марина Всеволодовна** (Зимовниковская СОШ № 1, Зимовниковский район),
- **Герасимова Светлана Вячеславовна** (лицей № 24, г. Волгодонск),
- **Иванченко Елена Анатольевна** (Синявская СОШ, Неклиновский район).

Поощрительные премии получили педагоги из Аксайского, Егорлыкского районов, г. Семикаракорска, Таганрога, Ростова-на-Дону, Зернограда, п. Каменоломни.

С материалами участников конкурса можно ознакомиться на сайте организаторов конкурса www.roipkpro.ru и www.centrinvest.ru.

Учителя– участники проекта «Предпринимательский всеобуч» рассказали о том, что число учеников, желающих изучать основы предпринимательства, за последние три года выросло в донских школах в четыре раза. Заместитель министра образования Ростовской области Светлана Мазаева в ходе беседы отметила, что для реализации этой инициативы достаточно желания учеников изучать основы предпринимательства, готовности педагогов вести этот курс и заявления родителей в Минобразования РО.

Опыт учителей, которые ведут курс «Предпринимательский всеобуч» востребован не только в школах. Ростовское агентство поддержки предпринимательства и ОАО КБ «Центр-инвест» привлекают этих педагогов для лекционной практики в Консультационных пунктах, работающих в офисах банка в Ростовской области.

В следующем году конкурс и проект «Предпринимательский всеобуч», будет продолжен на основе дальнейшего, более углубленного развития интернет-технологий.

Хочется сказать слова благодарности родителям, донским предпринимателям, которые помогли три года назад передать школам в подарок книгу «Малый бизнес: предпринимательский всеобуч для школьников» (www.centriinvest.ru/pdf/vseobuch-se.pdf) и регулярно приглашают школьников на свои предприятия для передачи традиций донского предпринимательства.

Банк «Центр-инвест» так же, как и программа «Startup Америка» считает предпринимателей Дона главным конкурентным преимуществом Ростовской области, ведет постоянное обучение предпринимателей, использует лучший мировой опыт для создания новых рабочих мест на базе новых технологий. Ежегодно Президент банка «Центр-инвест» проф., д.э.н. В.В. Высоков проводит открытые лекции для студентов крупнейших вузов Юга России и участников молодежных форумов.

В октябре в Донском государственном техническом университете на открытую лекцию собрались студенты всех медиаспециальностей донских вузов.

«Моя задача — передать современное представление о предпринимательстве новому поколению журналистов, чтобы правильно их сориентировать на сложившуюся ситуацию. В экономике Дона можно развивать любые направления, так как она очень диверсифицирована. Но нельзя делать сразу большие изменения. Надо шаг за шагом с помощью малого бизнеса развивать экономику нашего региона, вносить новые технологии и новые продукты. Только так будет происходить реальная модернизация экономики», — рассказал профессор Высоков.

«Это общемировая практика, когда проходят открытые лекции для студентов различных вузов с выдающимися людьми. Профессор Высоков сделал многое для экономики Юга России, внес большой вклад в развитие малого и среднего предпринимательства и нашим студентам всегда есть, чему у него поучиться», — уверен Владимир Колодкин, декан факультета медиакоммуникаций и мультимедийных технологий ДГТУ.

Банк «Центр-инвест» с 1997 года работает с малым бизнесом и помогает южно-Российским предпринимателям модернизировать свое производство и выйти на новые рынки.

С 2011 года банк поддерживает стартап-проекты. Уже 135 предпринимателей стали участниками программы поддержки начинающих бизнесменов «Start-up», получив на льготных условиях кредитов на сумму 160 миллионов рублей. В Консультационном центре банке ежегодно проходят 50 бесплатных семинаров, которые посетили уже более 800 человек.

В ноябре 2012 года открыты новые Консультационные центры в г. Таганрог, Волгодонск и Шахты в офисах банка «Центр-инвест». Данный проект реализуется совместно в Ростовском региональным агентством поддержки предпринимательства.

Поддержка и развитие предпринимательства на Юге России - это одна из приоритетных задач банка «Центр-инвест» в рамках реализации Стратегии модернизации малого бизнеса Юга России и устойчивого развития банка в регионе.

Приложение

Методические рекомендации по проведению конкурсов проектов молодых предпринимателей

Настоящие методические рекомендации подготовлены ОАО КБ «Центр-инвест» (г. Ростов-на-Дону) для проведения сравнительной оценки проектов, участвующих в конкурсах муниципальных образований, общественных объединений и организаций, учебными заведениями с целью усиления содержательной составляющей заключений экспертов конкурсных комиссий.

Эксперты конкурсов оценивают проекты по следующим группам критериев:

I. Предпринимательская новизна проекта (по И.А.Шумпетеру)

Элементы новизны	Оценка эксперта в баллах (1-5)
1. Новый продукт	
2. Новый метод	
3. Новый рынок	
4. Новое сырье	
5. Новая организация производства	
Итого	

II. Затраты и результаты

1. Доходы от реализации продукции, услуг (с учетом спроса)	
2. Текущие издержки производства (по статьям и группам затрат)	
Амортизация оборудования	
Сырье и материалы	
Зарплата с начислениями	
Налоги	
3. Рентабельность производства (стр.1 – стр.2)/стр.2	
Диапазон рентабельности	≤0 0≤0,1 0,1≤0,2 0,2≤0,3 0,3≤0,4 0,4≤0,5
Оценка эксперта в баллах (от 0 до +5)	0 1 2 3 4 5

III. Слагаемые успеха

1. SWOT-анализ управления

Сильные стороны (от +1 до +5)	Слабые стороны (от -1 до -5)	Возможности (от +1 до +5)	Угрозы (от -1 до -5)	Итого
Производство				
Маркетинг				
Финансы				
Персонал				

2. Взаимосвязь управления производством, маркетингом, финансами, персоналом

Для диагональных клеток таблицы используются экспертные оценки таблицы SWOT-анализа. Остальные взаимосвязи оцениваются от -1 до +1 в зависимости от того, усиливают они, ослабляют или нейтральны для сферы управления, указанной в строке.

Сферы управления	Производство	Маркетинг	Финансы	Персонал	Итого
Производство					
Маркетинг					
Финансы					
Персонал					
Итого					

IV. Деньги сегодня – доходы завтра

	Итого
1. Инвестиционные затраты на реализацию проекта	
2. Ожидаемая прибыль в следующие 5 лет (по годам)	
3. Рентабельность инвестиций (стр.2/стр.1)	
Оценка эксперта в баллах (1-5)	
Бальные оценки по всем разделам суммируются для определения победителей конкурса.	

Банк «Центр-инвест»:

- С 1997 года осуществляет модернизацию малых и средних предприятий Юга России на основе новой идеологии (<http://www.centrinvest.ru/ru/book/0301.html>).
- За 2012 год выдано 4427 кредитов для малого и среднего бизнеса на сумму 25,8 млрд. рублей
- треть всех инвестиционных кредитов малому и среднему бизнесу в Ростовской области.

Start up, Don! Start up!

Научно-практическое пособие

Доктор экономических наук, профессор
Василий Васильевич Высоков

Корректирование и редактирование:
Анастасия Шумейко

Дизайн и верстка «Центр-Интернет»

тел.: (863) 267-85-37 www.cinet.ru

Изд. № 74/1731. Подписано к печати 7.11.2012. Объем 2,5 усл.-печ. л.
Печать офсетная. Бумага матовая. Формат 60*84/16 Заказ № 1672А.
Тираж 3000 экз.

344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, РИЦ РГЭУ (РИНХ),
тел.: (863) 26-13-870

Отпечатано: ООО «АРКОЛ», св-во о внесении в ЕГРЮЛ
серия 61 №003395329, ОГРН 1046164001256
344000, г. Ростов-на-Дону, ул. Серафимовича, 45, кор. 54а, офис 10.
тел. (863)282-21-48, 201-39-21

Ростовская область
Азов, ул. Толстого, 57/
ул. Ленинградская, 66, (86342) 4-12-27
Аксай, ул. Буденного, 138, (86350) 5-94-00
пр. Ленина, 12, (86350) 5-22-27
ул. Садовая, 31, (86350) 4-27-01
Батайск, ул. М. Горького, 84, (86354) 5-03-66
Белая Калитва, ул. Речная, 42, (86383) 2-03-71
Б. Мартыновка, ул. Ленина, 60, (86395) 2-12-64
Веселый, ул. Октябрьская, 128, (86395) 6-56-20
Вешенская, ул. Ленина, 28, (86353) 24-1-73
Волгодонск, ул. Горького, 143, (8639) 27-81-91
ул. Гагарина, 9, (8639) 25-64-70
Егорлыкская, пр. Гривака, 130, (86370) 7-31-77
Зерноград, ул. Краснопольского, 14, (86359) 4-12-31
Кагальницкая, ул. Калинина, 78, (86345) 9-69-03
К-Шахтинский, ул. Гагарина, 44а, (86365) 7-53-22
Константиновск, ул. Красноармейская, 47б, (86393) 2-35-05
Красный Сулин, ул. Победы, 13/ул. Ленина, 9, (86367) 5-37-20
Матвеев Курган, ул. Южная, 28, (86341) 3-82-36
Миллерово, ул. К. Маркса, 5, (86385) 2-18-00
Морозовск, ул. Платан Революции, 15б, (86384) 5-08-85
Новочеркасск, Ступа Ермика, 44/46, (8635) 22-34-87
ул. Буденновская, 95, (8635) 22-00-63
ул. Гвардейская, 36, (8635) 23-16-18
Обливская, ул. Ленина, 59, (86396) 2-13-02
Орловский, ул. Пролетарская, 34, (86375) 3-24-83
Песчанокосовское, пер. Писаревский, 18, (86373) 2-04-96
Покровское, ул. Ленина, 185, (86347) 2-11-63
Пролетарск, пер. Буденновский, 53, (86374) 9-63-03
Родионово-Несветайская, ул. Московская, 52, (86340) 3-15-48
Сальск, ул. Свободы, 13, (86372) 7-44-64
ул. Свободы, 302Е, (86372) 5-85-00
Семикаракорск, ул. Ленина, 115, (86396) 4-23-95
Таганрог, ул. Греческая, 95, (8634) 39-20-00
Целина, ул. 3-я линия, 99, (86371) 9-59-80
Цимлянск, ул. Московская, 82В, (86391) 5-09-91
Чалтырь, 7-я линия, 18А, (86349) 2-14-56
Шахты, ул. Ленина, 99, (86362) 2-71-62

Краснодар
ул. Садовая, 113/1, т. (861) 274-01-43
пр. Чехитов, 38, т. (861) 273-85-85
ул. Старопольская, 234, т. (861) 227-19-83
ул. Стасова-Сормовская, 178-180/1, литер Ш, т. (861) 274-98-77

Краснодарский край
Анапа, ул. Самбурава, 158, (86133) 2-11-26
Армавир, ул. Комсомольская, 105, (86137) 3-70-99
Белая Глина, ул. Паромовская, 209, (86154) 7-39-04
Геленджик, ул. Шевченко, 74, (86141) 3-50-47
Ейск, ул. Мира, 118 (86132) 2-20-26
Кропоткин, пер. Коммунальный, 3, (86138) 6-82-75
Крыловская, ул. Пушкина, 40, (86161) 3-57-59
Кущевская, ул. Ленина, 22, (86160) 5-69-60
Дабинск, ул. Пушкина, 73А, (86169) 3-31-31
Ленинградская, ул. Советов, 49Б, (86145) 7-07-64
Новоорловская, пер. Комсомольский, 30В, (86149) 7-21-86
Новороссийск, ул. Карла Маркса, 1, (8617) 67-62-83
Сочи, ул. Гагарина, 9, (8622) 54-66-57
ул. Род, 37, (8622) 64-89-06
Тимашевск, ул. Пролетарская, 155, (86130) 4-31-39
Туапсе, ул. Новороссийское ш., 4/1, (86167) 5-21-58

Волгодонск
ул. Рабоче-Крестьянская, 22, т. (8442) 90-10-90
ул. Рокоссовского, 54, т. (8442) 37-67-87
ул. Фадеева, 27, т. (8442) 49-71-17

Волгоградская область
Волжский, ул. Энгельса, 2, (8443) 39-99-39
Михайловка, ул. Лермонтова, 4/1, (84463) 2-42-41

Ставрополь
пр. Юности, 1Б, т. (8652) 38-09-17
ул. 50 лет ВЛКСМ, 29, т. (8652) 55-16-30

Ставропольский край
Ессентуки, ул. Лунчарского, 24, (87934) 6-45-96
Пятигорск, ул. Соборная, 12, (8793) 33-10-51
Железноводск, ул. Ленина, 63, (87932) 3-30-31

Ростов-на-Дону
пр. Соколова, 62, т. (863) 2-000-000
ул. Буденновский, 97 «Ц», т. (863) 232-08-43
пр. Буденновский, 21/50, т. (863) 282-64-99
ул. Б. Садовая, 69/пр. Ворошиловский, 47, т. (863) 240-56-79
ул. Малиновского, 14, т. (863) 297-16-04
пр. Королева, 7/19, т. (863) 235-95-55
ул. Сервантова, 6, т. (863) 250-19-58
ул. 339-й Стрелковой дивизии, 31, т. (863) 255-87-12
ул. 18-я линия, 2/9, т. (863) 263-63-36
ул. Таганрогская, 112 А, т. (863) 295-98-06
ул. 40 лет Победы, 89, т. (863) 269-38-27
ул. Интернациональная, 4, т. (863) 211-17-31
ул. Пушкинская, 176/91, т. (863) 261-31-23
ул. 50 лет РСМ, 1, т. (863) 203-74-00
бул. Комарова, 28а, т. (863) 242-20-36
пр. М. Нагибина, 23, т. (863) 230-21-60



Головной офис:
**г. Ростов-на-Дону,
пр. Соколова, 62
т. (863) 2-000-000**

www.centrinvest.ru

