

Частные инвестиции начнут привлекать в малый бизнес

Российский Микрофинансовый Центр и компания «Интерфакс Бизнес Сервис» начинают проект «RussianSmallBusiness Investments», сообщает сайт Госкомитета РБ по предпринимательству и торговле. Первый раунд отбора проектов заканчивается 1 октября текущего года, с целью их последующего рассмотрения инвестиционным комитетом. Участвовать могут компании, которые существуют на рынке от 3 до 5 лет. Не финансируются проекты, находящиеся в стадии начального развития-укрепления позиций на рынке, за исключением случаев, когда у основателей есть успешный опыт реализации аналогичных проектов, рассказывает Михаил Мамута, президент Российского Микрофинансового центра: «Часто предпринимателям нужен долевого капитал, то есть капитал акционерного типа. Но, к сожалению, возможное привлечение такого рода капитала для малого бизнеса очень сильно ограничено. Тут много проблем, но основная в том, что инвесторы, конечно же, заинтересованы в «продажности» тех бизнесов, в которые они вкладываются, чтобы, если надо, спокойно выйти. А малый бизнес пока таким критериям не отвечает, поэтому нам очень понравилось идея попробовать сделать проект». По словам Михаила Мамуты, инвестиционная декларация этого фонда и размер вложения колеблются от нескольких сотен тысяч долларов до 3–5 млн долларов. То есть, это ниша, которая на сегодня практически пустая с точки зрения переводимых инвестиционных ресурсов. Компания-участница конкурсного отбора должна иметь годовой объем выручки от 50 до 400 млн рублей; осуществлять хозяйственную деятельность в сфере услуг и производства товаров конечного потребления, торговле, обрабатывающих производств, переработки различных видов продукции сельского хозяйства, туризма, IT-индустрии, сообщает Михаил Матовников, исполнительный директор «Интерфакс Бизнес Сервис»: «Вот эта ниша - инвестирование в не самые крупные компании - по большому счету, на данный момент является свободной. Значительная часть совсем маленьких компаний имеют возможность рассчитывать на венчурное финансирование, на бизнес-ангелов. Однако в этом диапазоне объем финансирования достаточно ограничен. И, более того, эти компании, как правило, имеют определенный доступ к кредитному финансированию банками. Но очень часто для выхода на новый уровень требуются новые вложения собственников, у которых часто новых ресурсов нет, но в свое время они смогли создать успешный бизнес. Кредитные ресурсы для решения их проблемы не нужны. И мы решили сотрудничать в данной сфере для того, чтобы соответствующие предприятия получили возможность прорваться в высшую лигу». По словам Матовникова, при отборе конкурсантов решающую роль играет не столько отраслевая принадлежность, сколько потенциал проекта, его способность показать, благодаря инвестициям, значительный рост, принося достаточного высокую доходность.