



## ПОСТ-РЕЛИЗ

**25 октября 2017 г. - круглый стол "Инструменты финансовых институтов для малого и среднего бизнеса".**

Организатор - партнер Клуба Проектного Процесса - «Московская ассоциация предпринимателей» (МАЭ), Комитет кризисного управления.



В ходе общения представителей финансовых институтов и бизнеса были согласованы три основных фактора успеха для быстрого решения практических задач:

1. Наличие детально проработанных и интересных для бизнеса форматов работы финансовых институтов;
2. Высокое качество подготовки проектов для предметного обсуждения их заявок с финансовыми институтами;
3. Удобный партнерский формат и доверенная площадка делового общения.

Первыми выступили представители финансового института - **ООО «ПИРС. оператор прямых инвестиций»** с сообщением о своем формате организации займов для малого бизнеса (до 15 млн.рублей) с использованием собственной интернет-площадки при наличии собственной квалифицированной экспертизы проектов и функции управления залогами в случае работы с несколькими кредиторами, комиссия - от 1 до 5% от суммы займа (подробная информация - на сайте <https://peers.money/> ).

Затем организаторы попросили выступить **Дмитрия Любомудрова**, руководителя **Клуба Проектного Процесса** ([www.projectclub.ru](http://www.projectclub.ru)) с кратким сообщением о формате инвестиционной работы Клуба с предприятиями реального сектора, которым банки отказали в долгосрочном кредитовании их проектов развития. Направляют их в Клуб обычно сами банки, чтобы не потерять текущего или потенциального клиента, которого они не могут кредитовать в ситуации недостатка у него собственных средств. После работы Клуба собственные средства появляются, и проект становится более интересным и для банков тоже.

На практике обычно получается, что кредитные возможности предприятия малы или уже исчерпаны, и мы обычно советуем сначала проводить повышение капитала компании на сумму, сравнимую с суммой инвестиций в проект, чтобы не потерять бизнес в процессе входа новых соинвесторов, которых мы приведем в процессе реализации Программы продвижения.

Следующий шаг - это создание интереса к проекту в бизнес-кругах и последующей продажей небольших (миноритарных) пакетов участия в капитале. Тут все зависит от масштабов - можно ограничиться одной статьей в районной газете, и трудно рассчитывать, что прибежит много инвесторов. Создать из компании "восходящую звезду" - это сложный процесс, тут кроме денег нужен талант и усилия множества партнеров. У нас такие партнеры есть, именно для этого мы когда-то выбрали формат Клуба и много лет этих партнеров собирали, чтобы иметь возможность помогать предприятиям развиваться. Полный перечень более, чем 160 партнеров Клуба - в разделе "[Партнеры](#)".



Порядок работы Клуба Проектного Процесса примерно такой:

1. Кредитно-экономическая экспертиза каждого конкретного проекта по договорам с предприятиями-инициаторами.
2. Стратегическая сессия по детальному разъяснению результатов экспертизы, согласованию Плана устранения выявленных недостатков и предложенного пути продвижения каждого конкретного проекта.
3. Выполнение шагов по устранению выявленных недостатков, улучшению инвестиционной привлекательности проектов и предприятий, подготовке их к началу Программы продвижения проекта (по договорам с предприятиями). В случае необходимости - капитализация (по договору с специализированным подрядчиком - ООО Управляющая Компания "ПРОЕКТ-ИНВЕСТ", стоимость операции - 1% от суммы повышения капитала).
4. Выполнение Программы продвижения проекта каждого конкретного продвижения проекта (по договорам с предприятиями).
5. Формирование инвестиционных пулов проектов, согласование баланса интересов инвесторов и владельца проекта, механизмов бюджетирования, информирования и контроля, разработка и согласование инвестиционных контрактов, оценка

**инвестиционных рисков и разработка механизмов их компенсации и хеджирования, разработка конкретных платежных схем, согласование с банками, сопровождение траншей, решение вопросов валютного контроля и ФЗ115, паспортов сделок и т.п.**

**6. Сопровождение проектов и инвесторов, возможно - на протяжении всего жизненного цикла проектов.**

Присутствующие представители предприятий проявили живой интерес к обоим представленным форматам работы финансовых институтов и договорились начать детальное изучение условий и подготовку к началу практической работы.

**адрес данного Пост-релиза на сайте Клуб Проектного Процесса:**

**<http://www.projectclub.ru/Anons-01/2017.10.25-MAP-KS-post-release.pdf>**