МКПЦН-Консультант



КАК ПРИВЛЕЧЬ ВНЕШНЕЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ И СФОРМИРОВАТЬ КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ

КАК ПРИВЛЕЧЬ ВНЕШНЕЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ И СФОРМИРОВАТЬ КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ

Сезонность кредитного рынка

На увеличение доли просроченной задолженности банки, как правило, отвечают ростом кредитных ставок и ужесточением неценовых условий кредитования. На величину просроченной задолженности оказывает влияние, в частности, такой фактор, как внутригодовая сезонность поступления выручки. Кроме общих тенденций, для каждого банка этот показатель зависит от структуры его кредитного портфеля.

Получить кредит в банке: что нужно сделать

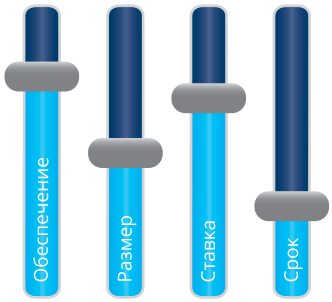
Изучить рынок банковских услуг
Нужно знать, какие требования к заемщикам у тех или иных банков, иметь опыт работы с кредитными комитетами банков и навыки ведения переговоров с ними.

Чаще всего компании не имеют в своем штате менеджеров, которые регулярно занимаются привлечением заемного финансирования, и эти процессы лучше передать на аутсорсинг специалистам.

Подготовить пакет документов
Для привлечения кредитных ресурсов под конкретный проект нужно предоставить банку данные о заемщике и его деятельности, а также финансовую модель проекта: бюджет, график финансирования, будущие доходы проекта и иные показатели. От того, насколько качественно будет подготовлен пакет документов и проведены переговоры с финансовой организацией, зависит не только получение кредита, но и, что не менее важно, условия:

- ✔ объем,
- ✔ срок,
- ✔ процентная ставка,
- ✔ обеспечение.

Подберем финансовую организацию, структура привлечения кредита в которой оптимальна для вас.



В своей обычной практике организация не сталкивается с подготовкой подобных документов. Опытный консультант существенно увеличит шансы на привлечение финансирования и сэкономит ваши деньги и время: мы учтем индекс «сезонности» финансовых организаций, определим оптимальную для вас категорию заемщика исходя из требований Центробанка.
Это поможет структурировать привлечение финансирования от той или иной финансовой организации на оптимальных условиях, основанных на индивидуальных особенностях вашего бизнеса.



ФАКТОРЫ КРЕДИТНОГО РИСКА ДЛЯ ЗАЙМА

Категории кредитов

Как коммерческие банки классифицируют ссуды исходя из требований ЦБ

Ссуды	Вероятность потерь вследствие неисполнения заемщиком своих обязательств, %
Стандартные	0
Нестандартные	20
Сомнительные	21-50
Проблемные	51-100
Безнадежные	100

Мы оценим кредитный риск вашего займа, используя методики оценки, которые применяют коммерческие банки. Предложим мероприятия, которые смогут улучшить показатель вероятности потерь банка.

ЭТАПЫ РАБОТЫ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ НА ОПТИМАЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ

Этап 1

Анализ деятельности компании-клиента. Определение стратегии привлечения финансирования

Этап 2

Подготовка документов для выбранных финансовых институтов

Этап 3

Привлечение финансирования на оптимальных для компании условиях: объемы, сроки, стоимость заимствования и общая долговая нагрузка на бизнес

Все этапы привлечения финансовых ресурсов мы реализуем самостоятельно.

Этап 1

Проводим полный и всесторонний анализ деятельности компании (Due Diligence), на его основе готовим оптимальную для клиента стратегию привлечения финансирования.

Составляем список потенциальных финансовых институтов (кредитные организации, лизинговые компании, фонды). Критерий отбора: условия предоставления финансирования соответствуют выбранной стратегии и индивидуальным особенностям заемщика.

Готовим предварительный пакет документов, которые необходимы для переговоров с потенциальными финансовыми институтами.

Проводим первичные переговоры с потенциальными финансовыми институтами. Цель — утвердить выбранную стратегию привлечения финансирования и согласовать все условия сделки.

Результат

Наш клиент получает готовую стратегию привлечения финансирования, предварительно согласованную в 3-4 финансовых институтах.



ПОДГОТОВКА ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ НА ПЕРВОМ ЭТАПЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ

Что мы учитываем при подготовке финансовой модели проекта

- ✔ Методические указания по подготовке стратегического и комплексного обоснования инвестиционного проекта, а также по оценке инвестиционного проекта Минэкономразвития (утверждены Приказом Минэкономразвития России от 14.12.2013 № 741).
- ✔ Руководство по составлению финансовой модели Фонда развития промышленности (ФРП).
- ✔ Рекомендации по подготовке финансовой модели Внешэкономбанка.

Требования к функциональности модели, составу исходных данных и предоставлению результатов во всех трех названных документах схожи. Финансовую модель, которая соответствует рекомендациям этих документов, примут в любом банке или фонде.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ: ВТОРОЙ ЭТАП

Этап 1

Анализ деятельности компании-клиента. Определение стратегии привлечения финансирования

Этап 2

Подготовка документов для выбранных финансовых институтов

Этап 3

Привлечение финансирования на оптимальных для компании условиях: объемы, сроки, стоимость заимствования и общая долговая нагрузка на бизнес

Готовим пакет документов в соответствии с выбранной стратегией привлечения финансирования.

Согласовываем пакет документов с финансовыми организациями, при необходимости дорабатываем его. Предоставляем потенциальным кредиторам необходимые пояснения о деятельности компании-клиента.

Проводим переговоры в интересах клиента по оптимизации параметров сделки (срока заимствования, стоимости заимствования, графика предоставления средств, обременения сделки и т.д.).

Проводим финальное согласование условий и выходим на сделку.

В 90% случаев основные сложности при общении с финансовыми институтами у клиентов возникают на этом этапе. Мы оперативно и качественно подготовим необходимые документы, отвечающие всем специальным требованиям финансовых институтов.

ЧТО ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ:

1. Правильно выбранная точка входа денег в проект.
2. Оптимальная налогооблагаемая структура.
3. Возможность развивать бизнес и рост доходов.
4. Оптимальный процент долговой нагрузки.
5. Удобные сроки с индивидуальным графиком.
6. Наши гарантии: сопровождение и оптимизация кредитных условий на всем сроке его обслуживания.

Уточнить информацию об услугах по привлечению финансирования и заказать расчет стоимости



Татьяна ВИНОКУРОВА

Заместитель генерального директора

+7 (495) 111-09-90
vinokurova_ta@nalogov.net

Мы в соцсетях: