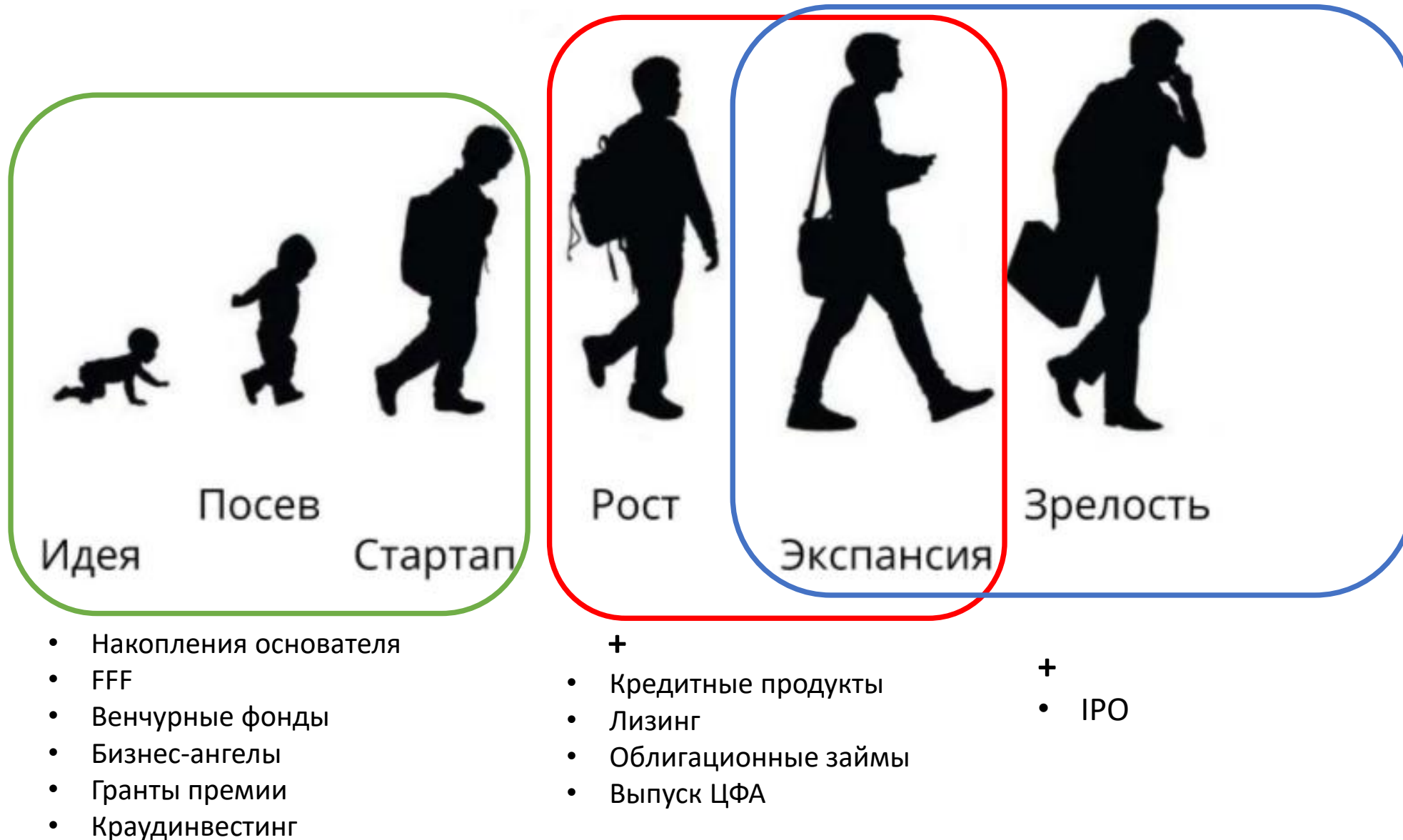


MASTER SERVICE AGENT

Привлечение финансирования в бизнес



Основные кредитные продукты

1. Кредитные линии (ВКЛ / НКЛ) Кредиты на пополнение оборотных средств

Предназначены для покрытия текущих расходов компании: закупка сырья, оплата поставщикам, сезонные потребности. Преимущества: Позволяют компании пользоваться финансированием в пределах установленного лимита по мере необходимости, быстрые решения, гибкие сроки, возможны варианты без залога.

2. Инвестиционные кредиты

Финансирование долгосрочных проектов: покупка оборудования, модернизация, расширение производства, строительство, приобретение других бизнесов. Особенности: длительный срок, возможна требовательность к залогу и участию собственных средств.

3. Овердрафты

Краткосрочное покрытие отрицательного остатка по расчетному счёту. Особенности: автоматическое закрытие кассовых разрывов, подходят компаниям с устойчивыми оборотами.

Основные кредитные продукты

4. Лизинг

Финансирование закупки техники, транспорта и оборудования с возможностью последующего выкупа. Плюсы: низкая нагрузка на оборотные средства, налоговые преимущества.

5. Факторинг

Продажа дебиторской задолженности с немедленным получением значительной части средств. Подходит компаниям, предоставляющим отсрочку платежей клиентам.

6. Банковские гарантии

Обеспечение исполнения обязательств перед заказчиками (тендеры, контракты). Виды: тендерная гарантия, гарантия исполнения, гарантия возврата аванса.

7. Аккредитивы

Инструмент безопасных расчетов в крупных или международных сделках.

Основные первичные требования к компании заемщику

- ИП и Юридическое лицо
- Регистрация на территории РФ
- Статус компании «Действующая»
- Заемщик не находится в процессе банкротства
- Заемщик не имеет действующих просрочек по кредитам (все участники сделки, как юридические лица, так и физические лица-поручители)
- Возраст ИП или собственника компании должен быть от 21 года до 70 лет
- Срок регистрации ИП/компании более 12 мес.
- Положительный финансовый результат за последний полный календарный год и текущий год

Основные первичные требования к заявке на финансирование

- Объем финансирования от 50 млн руб (либо несколько лимитов общей суммой от 50 млн руб) либо клиент с потенциалом на высокий чек
- Годовая выручка от 300 млн руб
- Малый средний крупный бизнес
- Готовность платить комиссию за привлечение финансирования

Ориентировочные ставки комиссии за привлечение

- До 50 млн руб *** - 5% от суммы привлечения
- От 50 до 100 млн руб – 4% от суммы привлечения
- От 100 млн руб – 3% от суммы привлечения

Перспективные продукты по привлечению финансирования

1. Организация облигационных займов

Финансирование программы развития бизнеса/рефинансирования банковского финансирования. Плюсы: диверсификация источников фондирования, меньше либо отсутствие ковенантных требований, широкий круг инвесторов, наличие вторичного рынка на инструмент привлечения.

2. Организация финансирования через выпуск ЦФА

Аналогично облигационному займу но в более упрощенной форме по срокам и требованиям.

3. Привлечение инвестиций в капитал (Private Equity)

Привлечение финансирования в бизнес через продажу доли в капитале компании частным инвесторам/фондам.

4. Привлечение инвестиций в капитал через организацию IPO

Привлечение финансирования в бизнес через продажу доли в капитале компании на публичном рынке.

Спасибо за внимание!

25/11/2025