

ПОЯСНЕНИЕ К ПРЕЗЕНТАЦИИ ДЛЯ БАНКОВ

Общая структура

1. Титульный слайд (знакомство и цель)

- Название компании и логотип.
- Тема встречи: "О финансировании проекта [Название]" / "О расширении кредитной линии".
- Участники с вашей стороны: ФИО и должности (генеральный, финансовый директор).
- Дата.

2. "Эlevator питч" компании (кто мы и почему надежны)

- Миссия и история: чем занимаемся, сколько лет на рынке, ключевые вехи.
- Портрет клиента и продукт: кому продаем и что.
- Ключевые показатели надежности: выручка (за последние 3 года), рентабельность, количество клиентов.

3. Суть запроса (конкретика и цели финансирования)

- Размер и цель финансирования: "Мы хотим привлечь 100 млн руб. на пополнение оборотных средств для выполнения контракта с X".
- Срок и условия: желаемые сроки, тип финансирования (кредит, овердрафт, лизинг).



ПОЯСНЕНИЕ К ПРЕЗЕНТАЦИИ ДЛЯ БАНКОВ

4. Обоснование потребности (почему нам нужны эти деньги?)

- Анализ текущей ситуации: рост спроса, новый крупный заказ, необходимость в новом оборудовании.
- Финансовая логика: как привлечение средств повлияет на рост выручки/маржи (например, "Финансирование позволит нам выполнить контракт на 500 млн руб.").

5. Детали проекта / План использования средств

- Смета расходов: точное распределение запрашиваемой суммы (оборотные средства - 60%, закупка оборудования - 40%).
- Сроки реализации: поэтапный план использования средств (график платежей по контракту).

6. Источники погашения (главный слайд для банка)

- Основной источник: поступления от реализации проекта/текущей деятельности (план денежных потоков).
- Дополнительные источники: выручка компании, реализация активов (если применимо).

7. Гарантии и обеспечение (как мы снижаем риски банка)

- Виды обеспечения: залог недвижимости, оборудования, товаров в обороте, поручительства.
- Оценка обеспечения: рыночная стоимость залогового имущества (желательно с отчетом независимого оценщика).



ПОЯСНЕНИЕ К ПРЕЗЕНТАЦИИ ДЛЯ БАНКОВ

8. Финансовые показатели и прогнозы (цифры, а не слова)

- Исторические данные: выручка и EBITDA за 3-5 лет (динамика роста).
- Прогноз на период кредита: P&L, Cash Flow, баланс (консервативный сценарий).
- Расчет ключевых коэффициентов: DSCR (не менее 1.3), Debt/EBITDA (не более 4-5х).

9. Команда проекта (кто доведет дело до результата)

- Ключевые руководители: опыт и компетенции (акцент на финансовую и операционную экспертизу).
- Сроки работы команды: стабильность ключевого менеджмента.

10. Следующие шаги (призыв к действию)

- Что мы готовы предоставить: дополнительные документы, доступ на производство.
- Предлагаемый план: "Просим в течение 2 недель рассмотреть нашу заявку и выдать предварительное решение".

Шаблоны для популярных случаев

Случай 1: кредит на пополнение оборотных средств

Цель: получить финансирование для роста бизнеса (исполнение контракта, сезонное расширение).

- Акцент: покажите четкую связь между деньгами и ростом выручки.

ПОЯСНЕНИЕ К ПРЕЗЕНТАЦИИ ДЛЯ БАНКОВ

- Особые акценты в структуре:
 - Слайд 3: "Финансирование под конкретный контракт с [Клиент] на сумму X млн руб."
 - Слайд 5: Детальный график поступления и расходования денег по контракту.
 - Слайд 8: Прогноз cash flow, показывающий погашение кредита из денежного потока.

Случай 2: Инвестиционный кредит на новое оборудование

Цель: приобретение оборудования для повышения эффективности/расширения производства.

- Акцент: экономическая эффективность инвестиций (срок окупаемости, рост производительности).
- Особые акценты в структуре:
 - Слайд 4: расчет ROI от нового оборудования (снижение себестоимости на Y%, рост выпуска на Z%).
 - Слайд 5: коммерческие предложения от поставщиков оборудования.
 - Слайд 7: залог нового и существующего оборудования.

Случай 3: рефинансирование текущей задолженности

Цель: улучшение условий по текущим кредитам (снижение ставки, удлинение срока).

ПОЯСНЕНИЕ К ПРЕЗЕНТАЦИИ ДЛЯ БАНКОВ

- Акцент: демонстрация устойчивости компании и улучшения финансового состояния.
- Особые акценты в структуре:
 - Слайд 2: акцент на позитивной динамике финансовых показателей, несмотря на долг.
 - Слайд 3: сравнительная таблица: "Текущие платежи vs Предлагаемые платежи".
 - Слайд 6: четкий план погашения нового кредита из текущего cash flow (с запасом прочности).

Случай 4: Кредит для сделки M&A (поглощение другой компании)

Цель: приобретение другого бизнеса.

- Акцент: синергия от сделки и эффективность объединенного бизнеса.
- Особые акценты в структуре:
 - Слайд 4: детальный анализ цели поглощения (доступ к новым рынкам, клиентам, технологиям).
 - Слайд 8: консолидированные финансовые прогнозы после сделки (проформа).
 - Слайд 9: план интеграции двух компаний.

Ключевые принципы для гендир в переговорах с банком:

1. Честность и прозрачность: не скрывайте проблемы, лучше покажите пути их решения.
2. Знайте свои цифры назубок: банк проверяет в первую очередь адекватность расчетов.



ПОЯСНЕНИЕ К ПРЕЗЕНТАЦИИ ДЛЯ БАНКОВ

3. Говорите на языке банкира: используйте термины DSCR, LTV, EBITDA, Cash Flow.
4. Покажите запас прочности: что будет, если прогнозы не сбудутся на 20%? Как вы будете платить?
5. Подготовьте ВСЕ документы заранее: финансовая отчетность, налоговые декларации, договоры с контрагентами.