

**Рамочные условия договоров
 консалтинговых услуг по привлечению финансирования
 Актуализация: 31.03.2013**

№	Оказываемые консалтинговые услуги/выполняемые работы:	Средняя, паушальная стоимость услуг в € для:			
		предприятий в фазе развития			инвестиционных проектов
		Start-up	Экспансия/ Turnaround	M&A	Проектное финансирование
1	Входной анализ финансируемости/ Quick Financial Feasibility Analysis	100,0	150,0	150,0	150,0
2	Разработка: - входная экспертиза документации и рекомендации по корректировке (также в рамках Quick Financial Feasibility Analysis), - разработка или оптимизация концепции финансирования, - рекомендации в процессе разработки документации	2000,0	4000,0	4000,0	5000,0
3	Реализация	Е.Н+к.р	Е.Н+к.р	Е.Н+к.р	Е.Н+к.р
3.1	-организация (поиск) финансирования	-	-	-	-
3.2	- поддержка при работе с инвесторами и банками	-	-	-	-
4	<i>Особая услуга.</i> Разработка комплекта документации для инвесторов и банков	Дог. цена	Дог. цена	Дог. цена	Дог. цена

Принятые сокращения:

Е.Н – гонорар от успеха (Erfolgshonorar)

к.р. – командировочные расходы

Пояснения к таблице:

- В таблице приведены средние цены на консалтинговые услуги/работы (за исключением п.1). Перечень и стоимость услуг конкретизируется консалтинговым договором в зависимости от размеров предприятий, особенностей и сложности инвестиционных проектов.
- Этап разработки п.2. Необходимость проведения, объём и стоимость уточняются по результатам входной экспертизы п.1. *Если входной анализ финансируемости показывает достаточные шансы на успех проекта, может заключаться консалтинговый договор на условии «гонорар от успеха».*
- Договорной размер гонорара от успеха привлечения финансирования (Е.Н) базируется на формуле „Lehman Formel“: 5 % за первый миллион, 4 % за второй миллион, 3 % за третий миллион, 2 % за четвёртый миллион, 1 % за всё выше четырёх миллионов. Для объёмов финансирования более 20 млн. евро устанавливается договорная цена. Для сделок М&А и других нестандартных сделок гонорар от успеха устанавливается в пределах 3-5% в зависимости от цены предприятия.
- П.3.2 к.р. Компенсация расходов: командировочные расходы, в т.ч. суточная ставка консультанта (договорная), компенсационные платежи по возмещению фактических затрат консультанта, оплачиваемые против предъявления счёта и представления должных свидетельств (командировочные, связь и пр.). Вычитаются из суммы гонорара от успеха. Командировки производятся только по согласованию с Заказчиком.
- Форма, способ и порядок оплаты консалтинговых услуг устанавливаются договором, как правило: банковский перевод на наш расчётный счёт в немецком банке, аванс 30-50%, заключительный и промежуточные платежи против актов выполнения работ. Порядок выплаты гонорара от успеха определяется типом и сроками получаемого Заказчиком финансирования.
- Особая услуга п.4. Разработка комплекта документации для инвесторов и банков: Заказчик получает полный комплект документов с реальной и оптимальной концепцией финансирования и нацеленностью на конкретных инвесторов/кредитные институты. Услуга оказывается

Max Hait Unternehmensberatung Deutschland

www.finance-dms.com

<mailto:berater@finance-dms.com>

Tel.: +49 (0) 2234 602-95-19 Fax: +49 (0) 2234 49-94-34

исключительно в особых случаях при условии положительного результата Quick Financial Feasibility Analysis и, например, если Заказчик не имеет возможности самостоятельной разработки комплекта документов.