



SMERUS 9602

Support to Business
Communication Centres and SME
Development Agencies in the
Russian Federation



SME Products and Tool Kit project

Проект продуктов и набора инструментов для малых и средних предприятий

ВОЗМОЖНЫЕ ФОРМЫ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Code/Код:

P	T	K		F	I	N		0	2		R
---	---	---	--	---	---	---	--	---	---	--	---

Revised/Пересмотрено: 00

Date/Дата: 14/09/99

Developed by/Разработан:

SMEDA Cheboksary, Chuvash Republic, Russia

Chuvash Regional Small Business and Crafts Development Agency
Чувашским региональным агентством по развитию предпринимательства и ремесел

Chief Accountant Alexander Vassiliev
Главный бухгалтер Александр Васильев

Russia Chuvash Republic, 428008 Cheboksary Yaroslavskaya Street 76
Россия, Чувашская Республика, 428008 г. Чебоксары, ул. Ярославская 76, офис 203
Тел: (8352) 62-57-54 Факс: 62-55-99 E-mail: crbabcc@chtt.ru

СОДЕРЖАНИЕ

Общие положения	3
1. Поиск и критерии отбора инвестиционных проектов	4
2. Требования к типовому заключению менеджера по инвестициям	5
3. Краткая информация по источникам финансирования инвестиционных проектов	6
4. Характерные особенности предоставления кредитных ресурсов в рамках Кредитно-торговых соглашений с зарубежными Банками	9
5. Характерные особенности предоставления кредитных ресурсов в рамках Программы Поддержки Предприятий ЕБРР/МБРР	10
6. Характерные особенности предоставления кредитных ресурсов в рамках Жилищного проекта, финансируемого Всемирным Банком	12
6.1. Программа частного жилищного строительства	12
6.2. Программа развития промышленности строительных материалов	12
7. Особенности использования форм документарного кредитования при организации долгосрочного финансирования проектов	14
7.1. Предоставление банковских гарантий	14
7.2. Открытие аккредитивов с пост-финансированием	14
8. Требования к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов на импорт техники и оборудования	15
 Преамбула	15
 Статьи контракта	16
9. Доработка контрактной и проектной документации	21
10. Сопровождение инвестиционных проектов, по которым предоставлены кредитные средства	22
 Приложения:	
 Приложение № 1	23
 Приложение № 2	24
 Приложение № 3	27
Приложение № 4	29
Приложение № 5	40
Приложение № 6	41
Приложение № 7	43
Приложение № 8	44
Приложение № 9	53

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ.

К инвестиционным относятся проекты, направленные на приобретение, монтаж и модернизацию технологического оборудования; капитальное строительство, ремонт и реконструкцию производственных и торговых помещений, объектов агропромышленного комплекса; развитие промышленной, сельскохозяйственной инфраструктуры, сферы услуг и т. д.

Основные параметры долгосрочного кредитования:

- Возможная сумма займа – \$30 - 10.000 тыс. долларов США.
- Срок – от 1 до 5 лет;
- Базовая процентная ставка для конечного заемщика - 13-16% в валюте в зависимости от источника финансирования.

Инвестиционные кредиты предлагаются российским предприятиям, имеющим устойчивое финансовое положение, проработанный бизнес-план и необходимое обеспечение.

Долгосрочное финансирование может быть предоставлено конечному заемщику только с целью оплаты расходов по договорам и контрактам со сторонними поставщиками или подрядчиками. Для начала работы над инвестиционным проектом менеджеру по инвестициям необходимо запросить от заемщика драфт (проект) контракта и утвержденную спецификацию на приобретаемое оборудование (смету на строительные работы).

Менеджер по инвестициям должен разъяснить представителям заемщика, что окончательный вариант контракта будет подготовлен и подписан после внесения корректив специалистами Отдела сопровождения проектов при условии принципиального одобрения проекта со стороны Кредитного Комитета.

Порядок работы служб с инвестиционными проектами регламентируется методическими рекомендациями, которые содержат:

- критерии поиска и отбора инвестиционных проектов;
- описание источников финансирования;
- требования к типовому заключению менеджера по инвестициям;
- особенности финансирования инвестиционных проектов из средств иностранных кредитных организаций.
- сопровождение инвестиционных проектов.

За всеми консультациям по вопросам связанным с положениями настоящей Инструкции следует обращаться в Управление проектного финансирования Центра инвестиций.

1. Поиск и критерии отбора инвестиционных проектов

Поиск и привлечение инвестиционных проектов осуществляют менеджеры по инвестициям территориальных управлений, региональных филиалов или банков, входящих в состав банковской группы, совместно с руководством, курирующим кредитные вопросы.

Основные требования к инициатору инвестиционного проекта.

Инициатор проекта должен:

- являться юридическим лицом, зарегистрированным в соответствии с действующим законодательством.
- вести финансово-хозяйственную деятельность, производить продукцию или оказывать услуги, иметь самостоятельный доход, либо являться вновь созданным предприятием - оператором проекта, реализуемого на базе и с участием действующих предприятий, принимающих на себя ответственность за оператора проекта,
- иметь устойчивое финансовое состояние, недопустимо:
 - наличие счета недоимщика,
 - наличие картотеки превышающей значение выручки от реализации за квартал,
 - наличие текущих убытков (по форме 2) превышающих 20% выручки,
 - иметь просроченную задолженность по действующим кредитным договорам,
- представлять проект, соответствующий определению инвестиционного, проработанный в достаточной степени для проведения экспертизы и экономического анализа, являющийся, по предварительной оценке, экономически целесообразным и обеспечивающим возврат вложенных банком средств, и соответствующим требованиям банка к условиям инвестиционных проектов (сумма, срок, ставка и т. д.).

Необходимо проработать возможность понижения суммы займа в следующих случаях:

- отсутствие ликвидного (по предварительной оценке) обеспечения полностью покрывающего запрашиваемую сумму,
- сумма займа превышает величину выручки от реализации инициатора проекта или поручителя за 2 последних отчетных периода,
- сумма займа превышает 50% от суммы материальных активов инициатора проекта или поручителя.

С целью принятия решения о целесообразности работы с инвестиционным проектом менеджер проводит собеседование с представителем инициатора проекта по вопросам связанным с финансовым состоянием заемщика, условиями проекта и предлагаемым обеспечением.

По результатам собеседования заполняется Опросный лист и принимается решение о возможности дальнейшей работы над проектом. (Форма Опросного листа представлена в Приложении 3)

В случае положительного решения:

- Производится ознакомление потенциального заемщика с условиями финансирования Банком инвестиционных и лизинговых проектов, требованиями к заключаемым контрактам и возможным видам обеспечения.
- Предварительно определяются источник финансирования, форма участия Банка в проекте, даются рекомендации относительно будущих условий контракта, осуществляется предварительный выбор наиболее ликвидных вариантов обеспечения.
- Инициатору проекта предлагается заполнить Заявку на инвестиционный проект.

В случае отрицательного мнения:

Менеджером готовится служебная записка на имя начальника управления кредитов, депозитов и ценных бумаг с указанием условий проекта и причин отказа.

2. Требования к типовому заключению менеджера по инвестициям.

- Настоящая методика является обязательной для использования менеджерами по инвестициям при подготовке заключений по инвестиционным проектам.
- Все сведения, отражаемые в заключении, основываются на документах и материалах, полученных от заемщика.
- Заключение должно содержать максимально ёмкое и точное отражение финансового положения инициатора проекта, данных по проекту, сведений о залоговых и гарантийных обязательствах, объективное и полное выявление факторов, способных повлечь ухудшение финансового состояния, невыполнение условий проекта, уменьшение стоимости обеспечения.
- Заключение содержит самостоятельное мнение менеджера по инвестициям относительно финансового состояния инициатора проекта, экономической эффективности проекта, ликвидности обеспечения, а так же рекомендованные им условия относительно возможности и формы участия банка.
- Мнение должно быть четко изложено и аргументировано, т.е. все суждения и выводы должны быть основаны на фактических данных, подтвержденных документально.
- В заключении, в обязательном порядке, приводятся дополнительные сведения, отражающие особенности деятельности инициатора проекта, условий кредитования, видов обеспечения.
- Менеджер по инвестициям, подготовивший заключение, несет персональную ответственность за достоверность проведенного анализа и сделанных им выводов.

Структура типового заключения приводится в **Приложении 4**

3. Краткая информация по источникам финансирования инвестиционных проектов.

Банковские группы РФ предоставляют долгосрочное финансирование из средств привлеченных от иностранных кредитных организаций. В настоящее время банковские группы РФ участвуют в реализации следующих программ и кредитных соглашений:

Программа поддержки предприятий, реализуется совместно с *Всемирным Банком и ЕБРР*, предусматривает кредитование частных промышленных предприятий на цели, связанные с заменой и реконструкцией основных средств предприятий и пополнением оборотного капитала. Размер каждого кредита, предоставляемого российскому предприятию - конечному заемщику не должен превышать 10 миллионов долларов США и может быть предоставлен на срок от 1 года до 9 лет с льготным периодом погашения основной суммы займа до двух лет.

Жилищный проект, финансируемый *Всемирным Банком*. Проект нацелен на развитие стройиндустрии и строительство жилья.

Жилищный проект включает две подпрограммы:

- *Частное жилищное строительство.*
- *Развитие промышленности строительных материалов.*

Условия кредитования по Жилищному проекту следующие:

Подпрограмма частного жилищного строительства.

Данная компонента реализуется в настоящее время в 6 городах России: Москве, Санкт-Петербурге, Твери, Новгороде, Нижнем Новгороде и Барнауле. Однако, при заинтересованности Администраций других регионов и городов, Всемирный Банк готов рассмотреть возможность включения в вышеуказанный список другие города.

Основная сумма каждого конечного займа не должна превышать 10 млн. долл. США и представляется на срок от 6 месяцев до 4 лет, включая максимальный льготный период 2 года по основной сумме займа. Предельный объем кредитования строительства зданий и инфраструктуры составляет 75% сметной стоимости (включая НДС), или 75% средней стоимости строительства (включая НДС), рассчитанной исходя из средних затрат на строительство квадратного метра общей площади. Процентная ставка определяется в каждом конкретном случае.

Подпрограмма развития промышленности строительных материалов.

Размер предоставляемого кредита - от 500 тыс. долларов США до 10 млн. долларов США.

Срок предоставления кредита - от 2 до 8 лет с максимальным льготным периодом погашения основной суммы 2 года.

Процентная ставка определяется в каждом конкретном случае

Получение кредита возможно при выполнении следующих условий:

- проект должен быть направлен на производство товаров и услуг, которые используются при строительстве постоянного жилья; под услугами подразумеваются оптовая/розничная торговля стройматериалами, также предоставление складских помещений в аренду для сбыта стройматериалов и лизинг оборудования для производства стройматериалов и строительства.
- финансируются только частные предприятия.

Программа микро-кредитования и кредитования малого бизнеса, осуществляемая совместно с **ЕБРР**.

Целью Программы является оказание финансовой поддержки малым и средним российским частным предприятиям, а также частным лицам, занимающимся предпринимательской деятельностью, путем предоставления кредитных ресурсов.

Программа микро-кредитования предусматривает финансирование торговых предприятий в целях пополнения оборотных средств или частных предпринимателей, работающих без образования юридического лица. Сумма на одного заемщика - до 30 000 USD. Срок - до 6 месяцев. Процентная ставка определяется в каждом конкретном случае. Кредитные средства предоставляются в форме безналичного перевода на банковский счет или наличными.

Программа кредитования малого бизнеса предусматривает предоставление средств для пополнения производственных и оборотных средств фирм-производителей или основного капитала торговых фирм. Сумма на одного заемщика - до 125 000 USD. Срок - до 3-х лет. Процентная ставка определяется в каждом конкретном случае. Кредитные средства предоставляются для оплаты счетов и контрактов только путем безналичных переводов, а также путем выставления аккредитивов (при оказании услуг, закупке оборудования, сырья и материалов за рубежом).

Российскими банковскими группами подписаны соглашения с рядом крупных **немецких банков (Dresdner Bank, Commerzbank, DG Bank)** в области торгового кредитования, предусматривающего закупку немецкого оборудования. Минимальный размер каждого отдельного кредита в рамках кредитных линий - 300.000 DEM или 350.000 USD для Dresdner Bank, 500.000 DEM или 500.000 USD для Commerzbank, 200.000 DEM или 150.000 USD для DG Bank; максимальный - определяется в каждом конкретном случае. Срок предоставления кредита - до 3-х лет. Условия кредитования предусматривают финансирование 85% контрактной стоимости оборудования, а также 15 % предоплату экспортных контрактов. Прорабатывается вопрос о предоставлении несвязанного кредита немецких банков на осуществление 15 % предоплаты. Гарантийное покрытие 85 % контрактов предоставляется немецким страховым агентством Hermes Kreditversicherungs AG. Кредитование осуществляется строго на цели, подпадающие под Соглашения с немецкими банками согласно предоставляемой экспортно-импортной документации.

В настоящее время российские банковские группы могут принимать участие в ниже перечисленных **Федеральных программах**.

Программа "Финансирование предприятий строительного комплекса в рамках Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства".

Программа нацелена на развитие предприятий строительного комплекса, занимающихся выполнением строительно-монтажных работ, производством строительных материалов, конструкций и изделий, а так же выполнением проектных работ и изысканий и др.

Условия для заемщиков:

- сумма займа - от 3 до 15 млрд. рублей;
- максимальный срок, на который может быть предоставлен кредит - 3 года;

Погашение кредита и начисленных на него процентов происходит либо равными частями основной суммы займа, либо единовременно в конце срока займа, погашение процентов производится согласно установленных процентных периодов, которые могут составлять один, три или шесть месяцев. В отдельных случаях заемщику может быть предоставлена возможность получения льготного периода, как по основной сумме, так и по процентам.

Программа "Финансирование крестьянских (фермерских) хозяйств в рамках Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства".

Программа нацелена на развитие крестьянских (фермерских) хозяйств - на приобретение сельскохозяйственного оборудования и техники, строительство и реконструкция зданий и сельскохозяйственных сооружений, приобретение племенного скота и др.

Условия для заемщиков:

- сумма займа - до 1,5 млрд. рублей;
- максимальный срок, на который может быть предоставлен кредит - 3 года;

Погашение кредита и начисленных на него процентов происходит либо равными частями основной суммы займа, либо единовременно в конце срока займа, погашение процентов

производится согласно установленных процентных периодов, которые могут составлять один, три или шесть месяцев. В отдельных случаях заемщику может быть предоставлена возможность получения льготного периода, как по основной сумме, так и по процентам.

Кроме вышеуказанных инвестиционных Программ, российские банковские группы работают и по другим направлениям осуществления инвестиционного сотрудничества, в том числе и по организации финансирования поставок оборудования/услуг из *Испании, Канады, США, Германии, Швейцарии, Бельгии, Дании*, для чего были подписаны Кредитные Соглашения с ведущими банками вышеупомянутых стран.

В настоящее время планируется подписание **Соглашения с ЕБРР** по кредитованию предприятий-переработчиков сельскохозяйственного сырья.

4. Характерные особенности предоставления кредитных ресурсов в рамках Кредитно-торговых соглашений с зарубежными Банками

- 4.1. Финансирование поставок зарубежного оборудования осуществляется зарубежным Банком непосредственно в пользу поставщика.
- 4.2. Из средств Импортера (Конечного Заемщика) оплачивается 15 % стоимости экспортно-импортного контракта в качестве предоплаты
- 4.3. В отдельных случаях, возможно запросить соответствующий зарубежный банк предоставить целевой краткосрочный кредит (сроком до 1 года) на финансирование предоплаты.
- 4.4. Кредитно-торговыми Соглашениями предусмотрено лишь финансирование 85 % суммы контрактов. Оплата НДС, таможенных пошлин и т.п. - не производится.
- 4.5. Указанные экспортно-импортные сделки осуществляются под гарантию соответствующей зарубежной страховой организации. При этом расходы, связанные с уплатой страховой премии возлагаются на Экспортера. Как правило, Экспортер стремится включить стоимость страховой премии или ее часть в общую стоимость поставляемого оборудования.
- 4.6. По каждой конкретной экспортно-импортной сделке российский банк подписывает с зарубежным банком Индивидуальное Кредитное Соглашение, при этом вносятся необходимые изменения и дополнения в экспортно-импортный контракт. Согласование всех условий и текста занимает определенный временной интервал.
- 4.7. От Поставщика требуется предоставление гарантии, приемлемого для российского банка, зарубежного банка (как правило, банка-корреспондента) на возврат аванса в случае непоставки оборудования.
- 4.8. Срок предоставления финансирования - до 3 лет.

5. Характерные особенности предоставления кредитных ресурсов в рамках Программы Поддержки Предприятий ЕБРР/МБРР.

Программа предусматривает кредитование частных промышленных предприятий на цели, связанные с заменой и реконструкцией основных средств предприятий и пополнением оборотного капитала.

Для получения одобрения предоставляется заявка в Группу Реализации Проектов, созданную МБРР/ЕБРР с приложением следующих документов:

1. Бизнес-план
2. Финансовую отчетность Конечного Заемщика за последние три года
3. Финансовую отчетность крупнейших совладельцев или/и поручителей (в случае если движение денежных средств Конечного Заемщика не обеспечивает обслуживания прогнозируемого долга)
4. Копии контрактов (или проектов Контрактов) на русском и английском языках между Конечным Заемщиком и Поставщиком (на англ. - если Поставщик - иностранная фирма)
5. Обоснование выбора Поставщика (если сумма единичного контракта с конкретным поставщиком не превышает 5,0 млн. долл. США - на англ. и русском языках.).
6. Заполненный экологический Вопросник (на рус. и англ. яз.) и основные документы по вопросам охраны окружающей среды и соответствия нормативам здравоохранения и экологии.

Контракты, подлежащие финансированию, должны быть одобрены отделом закупок Группы реализации проектов.

Данная Программа **не предусматривает финансирование** расходов на налоги, пошлины и НДС, а также расходы, связанные с приобретением земли и финансирование существующих обязательств предприятия. Также **не подлежат финансированию** производство табачных изделий, военной продукции или оружия, незаконных лекарственных средств, ядерных установок и оборудования для них.

Расходы Конечного Заемщика по приобретению товаров и услуг по проекту могут быть компенсированы, если они были произведены не более чем 90 дней до подачи Заявки в ГРП.

При подаче заявки на списание денежных средств к ней прилагается информация о целевом использовании средств - счета, транспортные накладные, отгрузочные документы, акты о монтаже и пуске оборудования в эксплуатацию и др .

Необходимо учитывать, что процедура одобрения в ГПР занимает длительное время и после окончательного одобрения и подачи заявки на списания средств денежные средства предоставляются, как показывает практика в течение 40 дней (необходимо учитывать в контракте).

Дополнительные требования к контрактам, финансируемым из средств займов МБРР и ЕБРР в рамках Программы Поддержки предприятий (в соответствии с требованиями Группы Реализации Проектов):

1. Необходимо указывать дату и место заключения контракта, срок его действия.

Срок действия может быть сформулирован следующим образом:

“договор вступает в силу(с момента полного подписания/момента перечисления авансового платежа/ до полного исполнения обязательств сторон по данному контракту)”.

2. Если договор заключен между российскими юридическими лицами, не следует использовать международные термины поставки ИНКОТЕРМС, 1990 в связи с тем, что к поставкам внутри страны данные термины не применяются.

3. При закупке оборудования в контракте необходимо оговорить гарантийный срок и порядок замены бракованного оборудования или его частей.
4. Необходимо предусмотреть подписание акта приемки-сдачи после полной поставки оборудования.
5. Условия оплаты по контрактам:

1) прямые платежи.

Предоплата по контрактам не должна превышать 30 % от общей стоимости контракта.

В случае, если контракт заключается с иностранным поставщиком, необходимо предусмотреть гарантию возврата авансового платежа, предоставляемую банком поставщика.

Хотя бы 10 % от общей стоимости контракта должны быть оплачены после полной поставки и монтажа (в зависимости от условий контракта).

2) оплата с использованием аккредитива.

При оплате с использованием аккредитива необходимо в статью 47А включать стандартную формулировку, используемую при финансировании аккредитивов из средств займов МБРР и ЕБРР.

47 A: The IBRD will issue a Special Commitment to support two-thirds of L/C of the L/C for _____ (указать сумму и валюту платежа). L/C will become operative document from the date of receiving of SC.
One-third of the L/C will be covered by cash collateral allocated _____
_____ (указать банк).

Все остальные статьи аккредитива оформляются в соответствии с практикой российских банков.

6. При заключении договора подряда в текст договора должна быть включена стандартная формулировка следующего содержания:

Статья _____. Участие инженера в осуществлении прав и выполнении обязанностей Заказчика.

Заказчик осуществляет технический надзор и приемку строительных работ на объекте по стадиям в соответствии с Графиком выполнения работ, являющимся Приложением _____ к настоящему Контракту совместно с инженерами российского банка, именуемые в дальнейшем “Инженеры”. Список Инженеров, имеющих право доступа на объект будет представлен подрядчику не позднее 10 рабочих дней с даты подписания настоящего Контракта.

В целях осуществления надлежащего контроля и надзора за строительством объекта Заказчик проводит следующие мероприятия:

1. Заказчик, а также инженеры имеют право в течении всего срока действия настоящего Контракта проводить инспекции на объекте. Инспекции проводятся в рабочее время с предварительным уведомлением Подрядчика о предстоящей инспекции за 1 рабочий день.
2. Приемка каждого этапа строительства осуществляется в присутствии представителей Заказчика, Подрядчика, а также Инженеров. Акт сдачи-приемки этапа подписывается уполномоченными представителями каждой из сторон, включая представителей инженеров. Без подписи Инженеров Акт сдачи-приемки не считается подписанным.

В случае обнаружения Инженерами недостатков при строительстве объекта, Инженеры обязаны сообщить об обнаружении таких недостатков Заказчику и Подрядчику, а Подрядчик обязуется устранить недостатки в разумные сроки.

6. Характерные особенности предоставления кредитных ресурсов в рамках Жилищного проекта, финансируемого Всемирным Банком

Российские банковские группы принимают участие в осуществлении **Жилищного проекта**, финансируемого *Всемирным Банком*. Проект нацелен на развитие стройиндустрии и строительства жилья.

Жилищный проект включает две подпрограммы:

- *Частное жилищное строительство.*
- *Развитие промышленности строительных материалов.*

Жилищный проект включает две подпрограммы:

6.1. Программа частного жилищного строительства

Данная подпрограмма реализуется в настоящее время в 6 городах России: Москве, Санкт-Петербурге, Твери, Новгороде, Нижнем Новгороде и Барнауле. Однако, при заинтересованности Администраций других регионов и городов, Всемирный Банк готов рассмотреть возможность включения в вышеуказанный список другие города.

1. Предельный объем кредитования строительства зданий и инфраструктуры составляет 75% сметной стоимости (включая НДС), или 75% средней стоимости строительства (включая НДС), рассчитанной исходя из средних затрат на строительство квадратного метра общей площади.
2. Построенное жилье должно отвечать действующим стандартам по теплоэффективности.
3. Конечный заемщик должен предоставить:
 - Бизнес-план
 - Финансовую отчетность Конечного Заемщика за последние три года
 - Копии контрактов (или проектов Контрактов) между Конечным Заемщиком и Подрядчиком.
 - Заполненный экологический Вопросник (на рус. и англ. яз.) и основные документы по вопросам охраны окружающей среды и соответствия нормативам здравоохранения и экологии

6.2. Программа развития промышленности строительных материалов

1. Проект должен быть направлен на производство товаров и услуг, которые используются при строительстве постоянного жилья; под услугами подразумеваются оптовая/розничная торговля стройматериалами, также предоставление складских помещений в аренду для сбыта стройматериалов и лизинг оборудования для производства стройматериалов и строительства, причем в отличие от программы финансирования строительства нет географических ограничений.
2. Финансируются только частные предприятия.
3. Налоговые платежи, таможенные пошлины, НДС и др. выплаты в бюджет не могут быть оплачены за счет кредитных средств, предоставляемых Всемирным Банком. Кроме этого **не подлежат финансированию** затраты на приобретение земли, существующие обязательства Заемщика, а также следующие строительные материалы: а) производство цемента по "мокрому" способу; б) кирпич глиняный и силикатный полнотелый; в) производство строительного стекла методом вертикального вытягивания; г) производство санитарно-технических керамических изделий по традиционной литейной технологии с использованием гипсовых форм; д) производство мягких кровельных материалов на картонной основе; е) производство линолеума на тканевой основе шириной до 2 метров; ж) производство конструкций из тяжелого железобетона; з) нерудные материалы.
4. К заявке на списание средств должна быть приложена информация о целевом использовании средств, в том числе договора, контракты, счета и другая товаросопроводительная документация.

5. Заемщик должен предоставить:

- Финансовую отчетность Конечного Заемщика за последние три года
- Копии контрактов (или проектов Контрактов) на русском и английском языках между Конечным Заемщиком и Поставщиком (на англ. - если Поставщик иностранная фирма)
- Обоснование выбора Поставщика (если сумма единичного контракта с конкретным Поставщиком не превышает 5,0 млн. долл. США - на англ. и русском.).
- Заполненный экологический Вопросник (на рус. и англ. яз.) и основные документы по вопросам охраны окружающей среды и соответствия нормативам здравоохранения и экологии

7. Особенности использования форм документарного кредитования при организации долгосрочного финансирования проектов

7.1. Предоставление банковских гарантий.

При организации долгосрочного финансирования наиболее интересным является предоставление *платежных гарантий при осуществлении расчетов по товарному кредиту*. Суть сделки сводится к предоставлению Экспортером рассрочки платежа за поставленные товары до нескольких лет.

Российский банк в свою очередь подписывает с клиентом банка - покупателем оборудования Договор о предоставлении банковской гарантии и соответствующие документы по предоставлению обеспечения в связи с предоставляемой Банком гарантии, а также готовить согласованный текст Банковской гарантии. При этом возможно предоставление, как неподтвержденной Банковской гарантии, так и подтвержденной соответствующим западным банком.

7.2. Открытие аккредитивов с пост-финансированием.

В случаях, когда поставщик товаров или оборудования не предоставляет покупателю отсрочек платежа, возможно открытие аккредитива с пост-финансированием.

В этом случае после поставки оборудования исполняющий зарубежный банк осуществляет платеж против представленных документов из собственных средств, а российским банком предоставляется кредитная линия на срок необходимый клиенту (от 180 до 540 дней).

Резюме:

На основании вышеизложенного менеджеры по инвестициям, при сборе заявок на финансирование, учитывают следующее:

1. Организация долгосрочного финансирования “горящих” контрактов, как правило, неприемлемо для Банка, ввиду длительности выделения предоставления средств международными финансовыми организациями. Как правило, в отношении вышеуказанных “горящих” контрактов происходит срыв контрактных обязательств, так как менеджер по инвестициям не смог оценить требуемый интервал времени на рассмотрение и привлечение зарубежных долгосрочных финансовых ресурсов, что зачастую негативно сказывается на имидже Банка, как надежной кредитной организации.

2. Менеджер по инвестициям обязан еще на стадии предварительного рассмотрения заявки на финансирование удостовериться, что по представленной контрактной документации не имеется нарушений валютного законодательства и в перспективе не предвидится таковых в результате возможных отсрочек платежей по указанным выше причинам.

8. Требования к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов на импорт техники и оборудования

Внешнеторговый контракт или сделка в широком смысле - действие, направленное на установление, изменение и прекращение правоотношений в области внешней торговли. В более узком смысле - экспортно-импортная операция по обмену товарами, услугами, технологиями и т.п., в которых хотя бы одной из сторон являются иностранные юридические лица.

Основными видами внешнеторгового договора являются: договоры купли-продажи, подряда, перевозки, поручения, комиссии и др. Права и обязанности сторон во внешнеторговом договоре с участием российских фирм и организаций, а также формы и порядок их подписания определяются действующим законодательством РФ.

Нормативно-правовая база регулирования внешнеэкономической деятельности формируется на основе следующих документов: Гражданский кодекс РФ, Закон о государственном регулировании внешнеэкономической деятельности, Закон о валютном регулировании и валютном контроле, Закон об иностранных инвестициях, нормы международного права, решения и рекомендации международных конвенций по торговому праву, подзаконные нормативно-правовые акты министерств и ведомств и т.п.

Настоящие Рекомендации разработаны с целью минимизации финансовых потерь, возникающих в связи с неполным пониманием и ненадлежащим оформлением внешнеторговых контрактов на поставку импортного оборудования.

Для удобства работы с документом в принцип его построения заложен тот же порядок изложения статей, что и во внешнеторговом контракте.

ПРЕАМБУЛА

Номер контракта.

Во внешнеторговом контракте необходимо указывать унифицированный номер контракта, состоящий из трех групп знаков с двумя разделителями (/), сформированный следующим образом:

ББ/XXXXXXXX/XXXXX или ЦЦЦ/XXXXXXXXX/XXXXXX,

где:

первая группа состоит из двух букв (ББ) или трех цифр (ЦЦЦ), соответствующих коду страны Продавца (или Покупателя) по международному классификатору “Страны мира”, используемому для целей таможенного оформления;

вторая группа состоит из восьми цифр, составляющих код организации Покупателя (или Продавца) в соответствии с Общероссийским классификатором “Предприятия и организации” (ОКПО);

третья группа состоит из пяти цифр и представляет собой порядковый номер документа на уровне организации Покупателя (Продавца).

Дата подписания контракта оформляется следующим образом:

ДД.ММ.ГГ,

где:

ДД - дата (две цифры);

ММ - месяц (две цифры);

ГГ - год (две последние цифры года)

каждые две цифры отделяются друг от друга точками

Место заключения контракта: указывается фактическое место заключения контракта, при этом необходимо учитывать, что в зависимости от места заключения контракта впоследствии будет определяться право страны, по которому будут разрешаться возможные споры между сторонами контракта (если иное не предусмотрено условиями контракта). Если место заключения контракта не указано, контракт признается заключенным в месте нахождения юридического лица, направившего оферту.

Обозначение контрагентов. В контракте указываются полные официальные наименования, организаций Продавца и Покупателя. Также указываются страна иностранного партнера и страна назначения (отправления) товара: приводится полное наименование стран, их трехзначный код в соответствии с международным классификатором “Страны мира”, используемым для целей таможенного оформления.

СТАТЬИ КОНТРАКТА

1. Предмет контракта

В тексте соответствующей статьи контракта указываются: наименование и полная характеристика закупаемого товара и/или услуг.

При необходимости, дополнительно в соответствующем приложении к контракту указываются полное коммерческое наименование товара, количество, ассортимент, размеры, модели, комплектность, фирма-изготовитель, страна происхождения товара и другие данные, необходимые для описания товара, включая ссылки на международные и/или национальные стандарты на продукцию.

2. Цены и общая сумма контракта

В тексте соответствующей статьи контракта указывается общая сумма контракта (цифрами и прописью), цена за единицу товара в валюте цены с приведением краткого наименования базиса поставки в соответствии с международными правилами толкования стандартных формулировок условий поставки товара (ИНКОТЕРМС-90).

В случае закупки комплектного технологического оборудования необходимо требовать от Продавца указывать единичные цены на отдельные машины, узлы и механизмы, являющиеся составными частями такого оборудования, которые приводятся в соответствующем приложении к контракту. В тексте контракта необходимо ввести оговорку о фиксированности и неизменности цен в течение срока действия контракта.

Указывается также база цены контракта, например: цены включают стоимость предмета контракта на соответствующих условиях поставки, стоимость упаковки и маркировки. При этом, по общему правилу, рекомендуется указывать отдельно транспортные расходы и расходы по страхованию товара.

3. Сроки поставки

Приводится порядок поставки товаров, т.е. дата завершения поставок и/или график поставок конкретных партий товара (обычно оформляется приложением к контракту). Необходимо определить допустимость или недопустимость частичной и досрочной отгрузки. Обычно, оговаривается условие письменного согласования данного вопроса с Покупателем. При этом, необходимо иметь ввиду, что под отдельной партией товара подразумевается партия груза, поступившая по отдельному транспортному документу.

Необходимо четко определить, что является датой поставки по контракту, т.к. с этой даты начинается исчисление возможных просрочек в поставке и начисление предусмотренных контрактом штрафов. Датой поставки обычно считается дата перехода права собственности от Продавца к Покупателю согласно выбранному сторонами контракта базису поставки в соответствии с ИНКОТЕРМС-90.

4. Условия платежа.

Приводится описание условий платежа. Указывается наименование и код валюты, в которой будет производиться платеж, в соответствии с классификатором, используемым для целей таможенного оформления, сроки платежа и условия рассрочки, при ее предоставлении, а также обязательный перечень документов, передаваемых Продавцом Покупателю и подтверждающих факт отгрузки, стоимость и номенклатуру отгруженных товаров. Указываются полные наименования и почтовые адреса банков (филиалов) сторон, номера счетов и платежные реквизиты.

Наиболее безопасным, создающим правовую уверенность у обеих сторон, является аккредитивная форма оплаты, благодаря которой удастся избежать многих споров по поводу неуплаты за товары или услуги в международном обороте.

Рекомендуется использовать одну валюту в качестве валюты цены и валюты платежа по контракту.

Специально оговаривается условие, согласно которому все банковские расходы банка Продавца несет Продавец, а банка Покупателя - Покупатель.

Согласно установившейся практике, датой платежа считается дата поступления средств на банковский счет Продавца.

5. Санкции

Статья о применяемых сторонами контракта санкциях должна предусматривать условия, при которых стороны обязаны уплачивать штрафы в случае нарушения или ненадлежащего исполнения своих обязательств по контракту, в частности за просрочки в поставке товара, за некомплектную поставку товара, за опоздание в представлении технической документации, за поставку некомплектной и/или неполноценной технической документации и/или просрочки в оплате товара, а также поставке товара ненадлежащего количества и качества.

Определяется также размер самих штрафов в зависимости от сроков просрочки. Штрафы исчисляются с определенной даты и возрастают по мере увеличения длительности просрочки в поставке. Однако, исходя из практики, общая сумма штрафа не может превышать 10% стоимости не поставленного в срок товара. Предусматривается, что указанные в контракте размеры штрафа не могут быть уменьшены или увеличены в арбитражном порядке.

Необходимо отметить, что Продавец обязуется оплатить штраф по первому требованию Покупателя, а Покупатель вправе удержать начисленный штраф при оплате счетов Продавца.

Как правило, при просрочке в поставке, превышающей три месяца, предусматривается право Покупателя расторгнуть контракт с выплатой Продавцом установленного в контракте размера убытков понесенных Покупателем в связи с таким расторжением, кроме того, Продавец обязан незамедлительно перечислить на счет Покупателя все суммы произведенных к моменту расторжения контракта платежей.

6. Условия поставки и приемка товара

Определяется вид транспорта и транспортная компания, которой поручается перевозка товара. Указывается вес и кубатура груза, адрес склада грузополучателя.

Согласовывается порядок и сроки направления Продавцом извещения о готовности товара к отгрузке, содержание самого извещения и порядок действий Покупателя по получении такого извещения, а также ответственность Продавца за своевременную отправку извещения.

Товар считается поставленным Продавцом и принятым Покупателем по количеству - согласно количеству мест и весу, указанным в товаросопроводительных транспортных документах (коносамент, железнодорожная, авиа-, автонакладная) и качеству - согласно сертификату качества, оформленному заводом-изготовителем.

Определяются место и сроки проведения инспекции товара, наименование независимой экспертной организации (обычно, Торгово-Промышленная палата РФ), порядок предъявления претензий.

В случае поставки сложного комплектного технологического оборудования предусматривается проведение первичной приемки товара приемщиками Покупателя непосредственно на заводе-изготовителе, по результатам которой составляется соответствующий Протокол. Окончательная приемка товара производится на предприятии Покупателя и по ее итогам составляется Акт приемки-передачи.

Отдельно оговаривается порядок, сроки и условия предъявления претензий возникших в ходе приемки товара.

7. Упаковка и маркировка

В этой статье необходимо обратить внимание на наличие указания о том, что товар отгружается в экспортной упаковке, соответствующей характеру поставляемого товара и

обеспечивающей его сохранность от всякого рода повреждений или коррозии при перевозке его смешанным транспортом с учетом нескольких возможных перегрузок в пути. Указываются другие специфические требования к упаковке.

В безусловном порядке на каждое место груза Продавцом составляется упаковочный лист, который вкладывается в каждое упаковочное место. Упаковочный лист содержит следующие сведения: наименование, тип, заводской (каталожный) номер, номер позиции по спецификации контракта, вес брутто и нетто, номер контракта.

Согласовываются требования к маркировке груза и ответственность Продавца за ненадлежащую или ошибочную маркировку.

8. Техническая документация

Значение данной статьи контракта очень велико, в особенности для проектов, предусматривающих поставку комплектного технологического оборудования. Прежде всего, согласовывается объем и комплектность технической документации, язык, на котором она составляется, условия и сроки представления.

До поставки товара Продавец обязан представить следующую техническую документацию:

- техническое описание конструкции товара;
 - планировка расположения основного и комплектующего оборудования с основными размерами, а также указанием расстояний между ними (представляется за ____ месяцев до срока поставки товара);
 - чертеж общего вида с размерами и полной спецификацией узлов, сборочные чертежи основных узлов, чертежи специального инструмента и приспособлений (представляется за ____ месяцев до срока поставки товара);
 - фундаментные и установочные чертежи с данными по статическим и динамическим нагрузкам на фундаменты, с указанием величины нагрузок и мест их приложения, а также сеткой расположения анкерных болтов (представляется за ____ месяцев до срока поставки товара);
 - принципиальные схемы:
 - кинематическая
 - электрическая
 - гидравлическая
 - пневматическая
 - смазки и охлаждения
- с указанием основных характеристик масел и охлаждающей жидкости, потребляемой электрической мощности по каждому механизму, расхода сжатого воздуха (представляется за ____ месяцев до срока поставки товара).

Вместе с оборудованием поставляется:

- технический паспорт, включающий все технические данные оборудования;
- инструкция по монтажу, сборке и пуску в эксплуатацию;
- инструкция по эксплуатации, уходу за оборудованием и его ремонту;
- спецификация электрооборудования и его краткая характеристика;
- спецификация приборов и руководство по их обслуживанию;
- спецификация быстроизнашивающихся деталей, каталоги и рабочие чертежи на них;
- протоколы испытания оборудования;
- комплект документов по проверке сосудов, аппаратов, трубопроводов, работающих под давлением;
- сертификаты соответствия поставляемого оборудования российским нормам по безопасности и санитарии, а также требованиям по охране окружающей среды.

Для проектов, предусматривающих поставку комплектного технологического оборудования, техническая документация должна также содержать требования Продавца по сырью, вспомогательным средствам, расходным материалам, воде, сжатому воздуху, электрооборудованию, потребляемой мощности и другим техническим параметрам, обеспечивающим бесперебойную работу поставляемого оборудования (см. также раздел, посвященный статье “Гарантии”).

9. Страхование

Страхование при поставках товаров по импорту обязательно. Расходы по страхованию товара на весь период транспортировки и перевалки от склада Продавца до склада Покупателя принимает на себя Продавец. Как правило, страхование производится на 110 % стоимости оборудования или партии оборудования по счету и на условиях “С ответственностью за все риски”.

Продавец высылает Покупателю копию страхового полиса за ____ дней до даты отгрузки.

10. Гарантии

Статья о гарантиях носит принципиальный характер, так как она определяет комплексную ответственность Продавца за успешную реализацию проекта. Гарантии Продавца включают в себя следующие основные положения: общие гарантии, технические гарантии на оборудование, гарантии по производительности оборудования и качеству выпускаемого продукта. В статье также предусматривается объем ответственности Продавца в случае нарушения перечисленных гарантийных обязательств, а также в случае поставки некачественного товара.

а) Общие гарантии. Гарантируется соответствие поставляемого товара нормам и стандартам страны Продавца, условиям контракта и высшему уровню техники;

б) Технические гарантии на оборудование. Определяется срок (как правило, он составляет 12 месяцев с даты пуска в эксплуатацию, но не превышает 18 месяцев с даты поставки), в течение которого Продавец гарантирует бесперебойную работу оборудования.

Согласовываются условия, при которых гарантийный срок: может быть продлен; может быть приостановлен; может быть прекращен досрочно; может быть продлен, приостановлен или прекращен досрочно на отдельные части оборудования. Оговариваются обязанности Продавца по ремонту или замене дефектного оборудования или его части.

в) Гарантии по производительности оборудования и качеству выпускаемого продукта. В данном разделе статьи устанавливается соответствие поставленного оборудования техническим параметрам, заданным

Покупателем, регламент, объем и программа проведения испытаний, необходимые условия (проведение испытания на сырье Покупателя), порядок оформления протокола испытаний. Предусматривается ответственность

Продавца за несоответствие всего оборудования или его части заданным техническим параметрам.

Дата пуска оборудования в эксплуатацию является одновременно датой начала гарантийного периода.

г) Ответственность. В последнем разделе статьи предусматривается ответственность Продавца за: качество и сроки проведения монтажа, за снижение обусловленной производительности или ее утраты в ходе испытаний, за поставку дефектного оборудования, порядок его замены и размеры штрафов по перечисленным причинам.

Устанавливается ответственность Продавца за нарушение прав промышленной собственности на поставленное оборудование.

11. Форс-мажор

Формулируются форс-мажорные обстоятельства, которые признаются таковыми по действующему законодательству РФ. Также расписывается порядок действий сторон в случае наступления таких обстоятельств.

12. Арбитраж

Устанавливается порядок предъявления и рассмотрения неурегулированных претензий, рассмотрение вопросов в Арбитраже. Указывается правом, какого государства будут регулироваться отношения по контракту. В статье об арбитраже рекомендуется включать условие рассмотрения споров в Международном Коммерческом Арбитражном суде при Торгово-Промышленной палате РФ.

13. Уведомления и сообщения

Особое внимание необходимо уделить способу передачи уведомлений и сообщений в течение всего срока действия конкретного контракта, а также перечень событий, при наступлении которых

эти уведомления и сообщения необходимо передавать. В соответствии с общим правилом все уведомления и сообщения должны исполняться в письменном виде и должны быть подписаны уполномоченными на подписание соответствующих документов лицами.

14. Прочие условия.

В специальных пунктах этой статьи оговариваются другие условия и обстоятельства сделки, не нашедшие отражения в приведенных выше статьях (дата или условие вступления контракта в силу, порядок переписки, язык контракта, передача прав и обязанностей сторон по контракту третьей стороне, порядок составления изменений и дополнений к контракту, ссылка на приложения по проведению шеф-монтажных и пуско-наладочных работ, обучению специалистов Покупателя, количество копий контракта и страниц, и др.).

15. Юридические адреса и реквизиты сторон

Юридические и полные почтовые адреса Продавца и Покупателя, контактные телефоны, факсы, телексы организаций Продавца и Покупателя. Также указываются полные наименования и почтовые адреса банков (филиалов) сторон, номера счетов и платежные реквизиты.

Подписи сторон

Фиксируются подписи лиц, уполномоченных организациями Продавца и Покупателя заключить контракт, указываются их Ф.И.О. и должности, подписи заверяются печатями сторон.

9. Доработка контрактной и проектной документации

В случае положительного решения Кредитного Комитета БГ менеджер по инвестициям обязан совместно с Заемщиком обеспечить доработку контрактной документации. Указанная доработка контрактной документации осуществляется на основе рекомендаций Управления проектного финансирования, при этом:

1. Менеджер по инвестициям на основе заключения по контракту согласовывает с Заемщиком внесение возможных изменений в контрактную документацию с точки зрения обеспечения интересов Заемщика и Банка в плане обоснованности контрактной цены на закупаемое оборудование и др. Положений контракта, а также соответствия нормам, принятым в международной практике контрактных обязательств.
2. Менеджер по инвестициям в оперативном порядке согласовывает с Управлением проектного финансирования внесение изменений и дополнений в контрактную документацию, связанных с особенностями источника финансирования проекта. Как правило, требуется внесение в текст контракта информации, что данная сделка финансируется по той или иной кредитной линии, а также вносятся те или иные изменения в условия поставки и платежа.
3. Как правило, менеджеру по инвестициям требуется подготовить с Заемщиком контрактную и проектную документацию на английском и русском языках для их предоставления в зарубежные кредитные организации.
4. Как правило, требуется предоставление подробной экологической информации по проекту. Менеджеру по инвестициям следует получить указанную информацию и своевременно передать в Управление проектного финансирования (имеющиеся документы о проведенных экологических экспертизах предприятия, разрешительные или предписывающие документы Комитета по охране природы, СЭЗ и т.п.).
5. Необходимо также обеспечить своевременное предоставление документации согласно **Приложению 5.**

Резюме:

1. К рассмотрению принимают предконтрактную документацию ввиду необходимости в дальнейшем внесении изменений и дополнений в контракты. В противном случае менеджер по инвестициям заблаговременно извещает и согласовывает с Заемщиком необходимость внесения изменений в подписанную кредитную документацию.

2. В случае если планируется финансирование уже действующего контракта, менеджер по инвестициям обязан совместно с подразделением филиала, осуществляющим валютный и финансовый контроль, проанализировать, не имеется ли нарушений валютного законодательства по контракту, производились ли (и когда) авансовые или иные платежи, где заведен паспорт по данной сделке и т.п.

10. Сопровождение инвестиционных проектов, по которым предоставлены кредитные средства

Менеджер по инвестициям обязан:

1. В соответствии с кредитным договором осуществлять контроль за целевым использованием предоставленных средств.

2. Осуществлять контроль за своевременной уплатой процентов по кредиту.

3. Осуществлять контроль за погашением кредита.

4. На постоянной основе отслеживать ход реализации инвестиционного проекта, в случае значительных отклонений, а также задержек в реализации инвестиционного проекта, своевременно докладывать в Центр инвестиций Управления проектного финансирования.

5. На постоянной основе отслеживать финансово-экономическое состояние Заемщика и своевременность возврата кредита.

6. Совместно с соответствующими службами филиала производить оценку состояния обеспечения по предоставленному кредиту.

7. Обеспечивать должное соблюдение дополнительных условий предоставления кредита, содержащихся в решении Кредитного Комитета банка.

8. На ежеквартальной и ежемесячной основе направлять отчетность в Управление проектного финансирования по вышеуказанным вопросам (см. Приложение 6, 7).

**Перечень
основных статей и приложений внешнеторгового контракта**

ПРЕАМБУЛА.

СТАТЬИ:

1. Предмет контракта
2. Цены и общая сумма
3. Сроки поставки
4. Условия платежа
5. Санкции
6. Условия поставки и приемка товара
7. Упаковка и маркировка
8. Техническая документация
9. Страхование
10. Гарантии
11. Форс-мажор
12. Арбитраж
13. Уведомления и сообщения
14. Прочие условия
15. Юридические адреса и реквизиты сторон

ПОДПИСИ СТОРОН

РЕКОМЕНДУЕМЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ:

1. Техническое задание Покупателя
2. Цены и спецификация комплектного оборудования
3. Перечень поставляемой технической документации
4. Цены и услуги по проведению шеф-монтажных работ, установке, пуску в эксплуатацию оборудования.
5. Обучение специалистов Покупателя, включая программу, сроки и стоимость обучения.
6. График поставки и проведения работ
7. Описание технологического процесса
8. Требования по безопасности, санитарии и охране окружающей среды
9. Требования к сосудам, работающим под давлением
10. Нормы допустимых радиопомех
11. Требования к электрооборудованию
12. Программа испытаний
13. Обязанности Покупателя по подготовке места монтажа, выполняемые за счет Покупателя
14. Банковская гарантия по возврату авансового платежа
15. Образцы сертификатов и протоколов

**Типовое заключение по форме внешнеторговых контрактов
на импорт техники и оборудования**

Заемщик: _____
Клиент Банка: _____
Проект: _____
Инофирма-Поставщик / Продавец: _____
Сумма, срок: _____

Преамбула

Номер контракта

Дата подписания контракта

Место заключения контракта

Стороны контракта (полное наименование с указанием страны и города)

Предмет контракта

Наименование и характеристика товара:

1. В контрактах на поставку серийно выпускаемого оборудования и техники:

Наличие запроса покупателя (оформляется приложением к контракту), содержащего:

- марка, ассортимент, тип, модель
- страна происхождения, фирма-изготовитель
- общее описание
- основные характеристики
- требования по электропитанию, вентиляции и т.п.
- ссылка на международные и/или национальные стандарты

2. В контрактах на поставку комплектного технологического оборудования:

Наличие технического задания покупателя (оформляется приложением к контракту), содержащего:

- краткое техническое описание проекта
- описание технологического процесса
- требования к выпускаемой продукции
- технические требования к оборудованию
- спецификация оборудования (при наличии таковой)
- требования к технической документации
- требования по монтажу и обучению специалистов покупателя
- требования по безопасности, санитарии и охране окружающей среды
- требования к электрооборудованию, вентиляции и т.п.
- требования по срокам выполнения работ
- рабочие чертежи помещений
- схемы подвода технической воды, пара, газа, сжатого воздуха, тепла, электроэнергии и т.п.

Условия поставки

Место назначения

Цены и общая сумма контракта

Общая сумма контракта

Составные части общей суммы контракта

Валюта контракта

Наличие цен за единицу товара

В контрактах на комплектное технологическое оборудование: наличие попозиционных цен на отдельные машины, узлы и механизмы

Оговорка о фиксированности цен на товар

Поставка товара

График поставки

Дата поставки

Вид транспорта

Транспортная компания

Вес и кубатура груза

Адрес склада грузополучателя / пункта назначения

Условия платежа

Форма оплаты

Валюта платежа

График платежей

Перечень документов, предоставляемых при платеже

Наименования и адреса банков сторон контракта

Номера счетов и платежные реквизиты сторон

Распределение банковских расходов сторон контракта

Санкции

Условия применения штрафных санкций

Размер и порядок выплаты штрафов

Условия возмещения убытков при расторжении контракта

Приемка товара

Место и сроки проведения инспекции товара

Порядок приемки товара по количеству и качеству

Порядок предъявления претензий при приемке товара

Упаковка и маркировка

Требования к экспортной упаковке

Наличие упаковочных листов

Содержание упаковочного листа

Требования к маркировке

Ответственность за ненадлежащую упаковку и маркировку

Техническая документация

Объем и комплектность технической документации

Язык технической документации

Условия и сроки предоставления технической документации

Страхование

Обязательность страхования

Обязанности сторон по страхованию товара

Вид страхования

Предоставление страхового полиса

Гарантии

Общие гарантии

Технические гарантии

Гарантии по производительности

Ответственность по гарантиям

Форс-мажор

Определение форс-мажорных обстоятельств

Порядок действий сторон при наступлении форс-мажорных обстоятельств

Арбитраж

Порядок рассмотрения споров и претензий

Указание на применимое право

Регламент рассмотрения споров и претензий

Уведомления и сообщения

Порядок передачи уведомлений и сообщений

Перечень событий, при которых применим такой порядок

Контактные телефоны, телексы, факсы сторон контракта

Форма и авторизация уведомлений и сообщений

Прочие условия

Дата и условия вступления контракта в силу

Порядок и язык переписки

Язык контракта

Передача прав и обязанностей сторон по контракту третьей стороне

Порядок составления изменений и дополнений к контракту

Перечень приложений

Указание на количество экземпляров и страниц контракта

Юридические адреса и реквизиты сторон

Юридические и почтовые адреса сторон

Полные наименования и почтовые адреса банков сторон

Номера счетов и платежные реквизиты сторон

Подписи сторон

Наличие подписей уполномоченных представителей сторон

Ф.И.О. и должности уполномоченных представителей сторон

Наличие оттисков печатей / штампов сторон контракта

Резюме:

<Должность>

<Подпись>

<Дата>

**Опросный лист по проведению предварительного собеседования менеджера по инвестициям с
потенциальным заемщиком.**

Наименование предприятия

Обслужив. банк

Размер кредита, срок займа и цели использования, стоимость проекта.

Отраслевая принадлежность.

Основные направления деятельности.

Объемы выпускаемой продукции.

Доля предприятия на рынке.

Текущее финансовое состояние (валюта баланса, собственный капитал, оборотные средства, выручка от реализации, прибыль).

Ссудная задолженность

Суть проекта.

Предполагаемая форма участия Банка в проекте.

Место реализации проекта.

Подрядчики и поставщики оборудования.

Степень готовности контракта и спецификации.

Основные этапы реализации проекта.

Текущая стадия реализации проекта.

Основные компаньоны и партнеры по проекту.

Уровень поддержки проекта.

Состав обеспечения.

Местонахождение закладываемого имущества.

Дальнейшая работа над проектом не целесообразна в следующих случаях:

- инициатор проекта не является зарегистрированным в соответствии с действующим законодательством юридическим лицом,
- отсутствие проработанного проекта (коммерческого предложения),
- наличие счета недоимщика,
- наличие картотеки превышающей значение выручки от реализации за квартал,
- наличие текущих убытков (по форме 2) превышающих 20% выручки,
- отрицательная текущая кредитная история (задержки по погашению по действующим кредитным договорам),

Необходимо проработать возможность понижения суммы займа в следующих случаях:

- отсутствие ликвидного (по предварительной оценке) обеспечения полностью покрывающего запрашиваемую сумму,
- сумма займа превышает величину выручки от реализации инициатора проекта или поручителя за 2 последних отчетных периода,
- сумма займа превышает 50% от суммы материальных активов инициатора проекта или поручителя.

Структура типового заключения менеджера по инвестициям по инвестиционному проекту

ЗАКЛЮЧЕНИЕ ПО ИНВЕСТИЦИОННОМУ ПРОЕКТУ

Наименование заемщика, "Название проекта"

Предприятие, регион	Наименование предприятия, регион, район, город или населенный пункт, где предполагается реализовать проект
Отрасль	Отраслевая принадлежность инициатора проекта.
Счета в банках	Привести полный список финансовых учреждений, в которых инициатор проекта имеет любого вида счета, выделить основной обслуживающий банк.
Сумма, срок, % ставка,	
Цель	Кратко сформулировать основную цель проекта.
Обеспечение	Привести краткий информативный перечень предлагаемого обеспечения.

1. СВЕДЕНИЯ О ПРЕДПРИЯТИИ**1.1. Общие сведения о предприятии**

Полное наименование, форма регистрации	
Год создания	
Год приватизации	Указать год приватизации, акционирования, изменения формы собственности и т. д.
Количество работающих	Текущая численность персонала, работающего на постоянной и временной основе (без учета численности сезонных работников).
Адрес, телефон, телефакс	Почтовый адрес, телефон, телефакс.
Контактное лицо	Ф. И. О., должность.

* Если предприятие образовано после 1989 г., либо не было приватизировано - данную строку исключить из таблицы.

1.2 Уставный капитал и состав учредителей

В настоящем пункте в зависимости от организационно-правовой формы предприятия заемщика должна содержаться следующая информация:

Для акционерного общества (по результатам последней эмиссии):

- Величина уставного капитала.
- Количество акций: всего; обыкновенных и привилегированных. В случае наличия привилегированных акций типов А и Б - указать их количество.
- Номинальная стоимость акции.
- Количество заявленных и размещенных (оплаченных) обыкновенных и привилегированных акций.
- Заполнить следующую таблицу:

Учредитель	Количество акций, шт.			Доля в УК, %		
	Обыкновенных	Привилегированных	Всего	Обыкновенных	Привилегированных	Всего
Итого:						100

В данной таблице приводится полный перечень акционеров, персонально владеющих более 1% акций, и указываются группы акционеров, каждый из которых персонально владеет менее 1% акций (например: трудовой коллектив, пенсионеры, поставщики сырья и т. д.).

- Если, в соответствии с условиями приватизации, имеется "Золотая акция" - указать владельца.
- В случае, если имеется задолженность по дивидендам по привилегированным акциям - указать сумму задолженности, владельцев и долю акций ставших голосующими.

Для общества с ограниченной ответственностью:

- Величина уставного капитала.
- Величина оплаченной части уставного капитала.
- Заполнить следующую таблицу:

Учредитель	Доля в УК, %	Величина пая
Итого:	100	

В данной таблице приводится полный перечень пайщиков, персонально имеющих долю более 1% от УК, и указываются группы пайщиков, каждый из которых персонально имеет долю менее 1% от УК.

Для индивидуально-частного предприятия:

- Величина уставного капитала.
- Величина оплаченной части уставного капитала.
- Указать Ф. И. О. владельца.

1.3. Текущее состояние предприятия

- Краткий перечень основных этапов развития предприятия.
- Основные направления деятельности и опыт работы предприятия в сфере, связанной с реализацией проекта.
- Руководство предприятия - по должностям директора, гл. бухгалтера, гл. экономиста, гл. технолога и т. д. указать: возраст, образование, стаж работы на данном предприятии, стаж работы в данной или аналогичной должности.
- Инфраструктура предприятия - краткий перечень основных подразделений, описание их взаимодействия, количество работающего в них персонала.
- Организационная структура предприятия, сведения о филиалах, представительствах, дочерних и зависимых компаниях.

1.4. Текущая коммерческая деятельность

№	Выпускаемая продукция/услуги	На последнюю отчетную дату:	
		Доход	Доля в валовом доходе предприятия, %
	Итого		100

В таблице привести перечень основных видов или групп (не более 10) выпускаемой продукции или услуг, по состоянию на последнюю отчетную дату указать приходящуюся на них величину дохода, и ее долю в нетто-выручке (без учета НДС и налогов на оборот) от реализации.

1.5. Финансовые результаты

Дата:				В среднем за период
Выручка от реализации (стр. 010)	1ст.	2ст.	3ст.	Ср.
Себестоимость производства (стр. 020 + стр. 030 + стр. 040)				
Прибыль от реализации (стр.				

050)				
Операционные доходы (стр.060 + стр. 080 +стр. 090)				
Операционные расходы (стр. 070 + стр. 100)				
Прибыль от фин.-хоз. деятельности (стр. 110)				
Внереализационные доходы (стр. 120)				
Внереализационные расходы (стр. 130)				
Прибыль отчетного периода (стр. 140)				
Налог на прибыль (стр. 150)				
Прибыль после налогообложения (стр. 140-стр.150)				
Отвлеченные средства (стр. 160)				
Нераспределенная прибыль (стр. 170)				

Данная таблица заполняется на три последние отчетные даты на основании "Отчета о финансовых результатах" (Форма № 2). Среднее значение за период рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Ср.} = (1\text{ст.}/(\text{н. п.}) + (2\text{ст.}-1\text{ст.})^* + (3\text{ст.}-2\text{ст.})^*)/3$$

н. п. - номер текущего периода (например, на 01.04 = 1, на 01.07 = 2 и т. д.).

*Если данный период является первым от начала года (дата - 01.04), значение предыдущего периода не вычитается.

Негативные факторы:

- Отрицательные значения прибыли от реализации, прибыли от финансово-хозяйственной деятельности, прибыли отчетного периода, прибыли после налогообложения, нераспределенной прибыли.
- Отвлеченные средства составляют более 50% прибыли после налогообложения.

В случае если имеется хотя бы один из негативных факторов - представить пояснения.

1.6. Динамика поступления средств на р/с и в кассу

Дата	поступления на р/с				Поступления в кассу
	Назв. обслуж. банка	...	Назв. обслуж. банка	Всего	
Итого					
Среднее за мес.					

В данной таблице отразить ежемесячно, за последние 3 квартала поступления денежных средств на расчетные счета с разделением по обслуживающим банкам.

Указать, каким банком осуществляется инкассация.

Негативные факторы:

- превышение суммы к погашению испрашиваемого кредита за один отчетный период суммы поступлений на расчетный счет за аналогичный период.

1.7. Структура поступлений

Месяц	Р/с	Касса	Векселя	Бартер	Взаимозачеты	Всего
в % к общ. выручке						100%

В данной таблице указать суммы разных видов поступлений ежемесячно, за последние 3 квартала. Необходимо учитывать, что оборот по кассе включается в оборот по р/с.

Негативные факторы:

- Обороты по р/с составляют менее 30% от неденежных оборотов.

1.8. Наличие картотеки

Указать, имеются ли у предприятия счет недоимщика и картотека. В случае наличия картотеки заполнить следующую таблицу:

Дата						
Общая задолженность						
в т.ч. в бюджет						

В данной таблице показать динамику задолженности по картотеке за 6 последних месяцев.

По состоянию на дату подготовки заключения заполнить следующую таблицу:

Группа срочности	Наименование кредитора	Сумма задолженности
Итого		

Негативные факторы:

- наличие картотеки (товарной либо бюджетной) сроком свыше 30 дней.
- сумма картотеки превышает среднемесячные поступления на р/с.

В случае наличия негативных факторов запросить и произвести анализ программы выхода предприятия из сложившейся ситуации.

Не допустимо: наличие счета недоимщика.

1.9. Агрегированный баланс

		% к ВБ		% к ВБ		% к ВБ
АКТИВ						
Внеоборотные активы, в т. ч.: (стр. 190)						
• нематериальные активы (стр. 110)						
• основные средства (стр. 120)						
• незавершенное строительство (стр. 130)						
• долгосрочные фин. вложения (стр. 140)						
• прочие внеоборотные активы (стр. 150)						
Оборотные средства, в т. ч.: (стр. 290)						
• запасы, включая: (стр. 210)						
• сырье и материалы (стр. 211)						
• готовая продукция (стр. 215)						

• НДС оплаченный (стр. 220)						
• долгосрочная деб. задолженность (стр. 230)						
• краткосрочная деб. задолженность (стр. 240)						
• краткосрочные фин. вложения и денежные средства (стр. 250+стр. 260)						
• прочие оборотные активы (стр. 270)						
Убытки (стр. 390)						
ПАССИВ						
Капитал и резервы, в т. ч.: (стр. 490)						
• уставный капитал (стр. 410)						
• добавочный капитал (стр. 420)						
• резервы, фонды накопления и целев. финансирование (стр. 430+стр. 440+стр. 450+стр. 460)						
• нераспределенная прибыль (стр. 470 + стр. 480)						
Долгосрочные пассивы, в т. ч.: (стр. 590)						
• кредиты банков и прочие займы (стр. 511+ стр. 512)						
• прочие долгосрочн. пассивы (стр. 520)						
Краткосрочные пассивы, в т. ч.: (стр. 690)						
• кредиты банков и прочие займы (стр. 610)						
• кредиторская задолженность (стр. 620)						
• резервы и фонды потребления (стр. 650+стр. 660)						
• прочие пассивы (стр. 630 + стр. 640)						
БАЛАНС (стр. 399)		100,00 %		100,00 %		100,00 %

Данная таблица заполняется по данным "Бухгалтерского баланса" (Форма № 1), по состоянию на три последние отчетные даты.

Произвести анализ структуры баланса (по состоянию на последнюю отчетную дату), изменения статей и структуры баланса за рассматриваемый период. Проверить соответствие роста нетто-выручки от реализации росту итога баланса.

Негативные факторы:

- Уменьшение за рассматриваемый период величины оборотных средств более чем на 20%.
- Удельный вес дебиторской задолженности превышает 20% от общей суммы оборотных средств.
- Краткосрочная кредиторская задолженность составляет более 50% от общей величины оборотных средств.

- Суммарный итог разделов I и III актива баланса ("Внеоборотные активы" и "Убытки") превышает суммарный итог разделов IV и V пассива баланса ("Капитал и резервы" и "Долгосрочные пассивы").
- Удельный вес обязательств в совокупном капитале $> 0,5$.
- Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности < 1 (спорно).

1.10. Кредиторская задолженность

Наименование кредитора	Сумма задолженности, в т.ч.	
	Срочная	Просроченная
Прочие		
Итого:		

Привести перечень основных кредиторов (не более 10), указать среднемесячные обороты и средний срок погашения.

Указать, имеются ли на текущий момент судебные претензии со стороны кредиторов (не учитывая картотеки).

1.11. Дебиторская задолженность

Наименование дебитора	Сумма задолженности, в т.ч.	
	Срочная	Просроченная
Прочие		
Итого:		

Привести перечень основных дебиторов (не более 10), указать среднемесячные обороты и средний срок погашения.

Указать, имеются ли у инициатора проекта судебные претензии к дебиторам.

1.12. Кредитная история

По погашенным кредитам:

Наименован. кредитора	Сумма	%	Дата выдачи	Дата погашения по условиям кред. договора	Дата погашения фактическая

В случае наличия пролонгаций - указать причины.

По действующим кредитным договорам:

Наименован. кредитора	Сумма	%	Текущий остаток	Дата выдачи	Дата погашен.	Обеспечение

Негативно: наличие пролонгаций по действующим кредитным договорам.

В случае наличия пролонгаций - указать причины.

Недопустимо: наличие судебных претензий со стороны кредиторов по текущим кредитным договорам.

1.13. Показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия

Наименование показателя			
Показатели финансовой устойчивости			
Коэффициент мгновенной ликвидности			
Коэффициент текущей ликвидности			
Коэффициент общей ликвидности			
Финансовый рычаг			
Величина собствен. обор. средств			

Доля собствен. в общ объеме обор. средств, %			
Показатели рентабельности			
Рентабельность продаж			
Общая рентабельность			
Рентабельность предприятия			
Рентабельность вложенных средств			
Показатели оборачиваемости			
Средняя дневная выручка от реализации			
Оборачиваемость об. средств			
Период оборота об. средств, дн.			
Оборачиваемость запасов			
Период оборота запасов, дн.			
Оборачиваемость деб. задолж.			
Период оборота деб. задолж., дн.			
Оборачиваемость кред. задолж.			
Период оборота кред. задолж., дн.			

Коэффициент абсолютной ликвидности ((Денежные средства + Краткосрочные фин. вложения)/Краткосрочные обязательства, (стр. 250 + стр. 260 - стр. 252)/(стр. 610 + стр. 620). Данный коэффициент показывает способность предприятия немедленно погасить часть краткосрочных обязательств. Допустимым считается значение коэффициента = 0,2. Если коэффициент больше 0,5 - платежеспособность высокая. Негативный момент - значение данного коэффициента ниже 0,2

Коэффициент текущей ликвидности. ((Денежные средства + Краткосрочные фин. вложения + Дебиторская задолженность)/Краткосрочные обязательства, (стр. 250 + стр. 260 + стр. 240 - стр. 252 - стр. 244)/(стр. 610 + стр. 620). Данный коэффициент показывает способность предприятия погасить краткосрочную задолженность прибегнув к реализации части оборотных средств. Допустимым считается значение коэффициента = 0,75. Если коэффициент больше 1 - платежеспособность высокая. Негативный момент - значение данного коэффициента ниже 0,75

Коэффициент покрытия общих ((Денежные средства + Краткосрочные фин. вложения + Дебиторская задолженность + Запасы и затраты)/Краткосрочные обязательства, (стр. 290 - стр. 230 - стр. 252 - стр. 244)/(стр. 610+стр. 620). Данный коэффициент определяется из соображения, что ликвидных средств должно быть достаточно для выполнения краткосрочных обязательств, т.е. значение показателя не должно опускаться ниже 1, оптимальным считается коэффициент равный 2.

Финансовый рычаг (Отношение величины привлеченных средств к величине собственных ((стр. 590+стр. 690)/стр. 490)) Данный коэффициент характеризует величину привлеченных средств приходящихся на 1 руб. собственных. Негативно: значение данного коэффициента более 1.

Величина собственных оборотных средств (стр. 490 + стр. 590 -стр. 190 - стр. 390 - стр. 244 - стр. 252). Данный показатель характеризует величину оборотных средств, сформированных за счет собственных источников.

Доля собственных в общем объеме оборотных средств ((стр. 490 + стр. 590 -стр. 190 - стр. 390 - стр. 244 -стр. 252)/(стр. 290 - стр. 244 - стр. 252))

Рентабельность продаж (соотношение прибыли от реализации и нетто-выручки от реализации стр. 050 / стр. 010). Оценка прибыли, полученной с одного рубля оборота. При отрицательном значении прибыли от реализации данный коэффициент не рассчитывается. Негативно: значение коэффициента ниже 0,06.

Общая рентабельность (Доля балансовой прибыли в общем доходе предприятия стр. 140 / (стр. 010 + стр. 060 + стр. 080 + стр. 090 стр. 120). При отрицательном значении балансовой прибыли данный коэффициент не рассчитывается. Негативно: значение данного коэффициента ниже 0,05

Рентабельность предприятия (Отношение балансовой прибыли к итогу баланса предприятия ф. 2. стр. 140 / ф. 1 стр. 699). При отрицательном значении балансовой прибыли данный коэффициент не рассчитывается. Негативно: значение коэффициента ниже 0,08.

Рентабельность вложенных средств (Отношение нераспределенной прибыли к общему объему вложенных средств, стр. 170/(стр. 020 + стр. 030 + стр. 040 + стр. 070 + стр. 100 + стр. 130 + стр. 150 + стр. 160).

Средняя дневная выручка от реализации (стр. 010 / длительность периода (в днях))

Период оборота об. средств, дн. ((стр. 290 - стр. 244 - стр. 252) / Средняя дневная выручка от реализации).

Период оборота запасов, дн. (стр. 210 / Средняя дневная выручка от реализации).

Период оборота деб. задолж., дн. ((стр. 240 - стр. 244) / Средняя дневная выручка от реализации)).

Период оборота кред. задолж., дн. (стр. 620 / Средняя дневная выручка от реализации).

1.14. Выводы относительно текущего состояния предприятия

На основании проведенного анализа сделать общие выводы относительно текущего состояния.

Привести основные факторы, способные повлечь ухудшение финансового состояния предприятия.

2. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЕКТА

2.1. Краткое описание проекта

В данном пункте отразить следующую информацию:

- Суть проекта.
- Предполагаемая форма участия Банка в проекте.
- Место реализации проекта.
- Наличие у предприятия базы необходимой для реализации проекта (площади, персонал, инженерные и транспортные коммуникации и т. д.).
- Основные сроки и этапы реализации проекта.
- Текущая стадия реализации проекта.
- Основные компаньоны и партнеры по проекту.
- Уровень поддержки проекта (имеется ли поддержка со стороны местных органов власти, хозяйствующих субъектов и т. д.).

2.2. Затраты по проекту

Статья затрат	Номер контракта	Сумма	Собствен. средства	Заемные средства
ВСЕГО:				

2.3. Договора и контракты

Контрактор	Страна	Номер контракта	Сумма	Условия платежа	Начало-окончание работ

Обоснование выбора поставщиков и подрядчиков.

2.4. Рынки сбыта и конкурентоспособность продукции.

- Общая ситуация на рынке сбыта предприятия.
- Опыт работы компании по сбыту планируемой к производству или аналогичной продукции.
- Уровень конкуренции на рынке.
- Перечень основных конкурентов, действующих на потенциальном рынке, заполнить следующую таблицу:

Производитель	Виды продукции	Диапазон цен	Заним. доля рынка, %
Заемщик			

- Основные потребители продукции.
- Основные существующие и планируемые дилеры и дистрибьюторы (с указанием существующих и планируемых объемов продаж).

- Наличие и описание маркетинговой программы предприятия.
 - Этапы и сроки вхождения на рынок.
 - Методы вхождения на рынок (низкая цена, высокое качество, новизна товара, лучший сервис и т. д.).
 - Затраты по маркетингу.
 - Наличие квот, льгот и т. д.

2.5. План выборки средств

Наименование этапа	Стоимость этапа	Дата выдачи и суммы траншей		
Итого:				

2.6. Временной план реализации проекта

месяц	январь	февраль	...	...	...	...	...
Декады							
Инвестиц. этап							
Этап1	150.000			850.000			
Этап2		50.000		100.000		50.000	
Производство							
Итого, собств. сред.		50.000		100.000		50.000	
Итого, кредит	150.000			850.000			
Итого	150.000	50.000		950.000		50.000	

- Кредитные средства СБС-Агро

- Собственные средства предприятия

2.7. Расчет экономической эффективности проекта

Перечень планируемой к выпуску продукции и физический объем сбыта.

Наименование продукции	1998г.	1999г.		

Отпускная цена и прямые издержки.

Наименование продукции	Отпускная цена, за ед.	Прямые издержки, за ед.

Постоянные издержки

Наименование издержек	1998г.	1999г.	...	...
Итого				

Финансовый план проекта.

Дата				
Нетто поступ. от реализации				
Прямые произв. издержки				
Пост. производств. изд.				
Налоги				
Прибыль				

2.8. Источники погашения кредита

Дата			
Выручка от реализации			
<i>в т.ч. от реализации проекта</i>			
Себестоимость производства			
Балансовая прибыль			
Налог на прибыль			
Чистая прибыль			

2.9. График погашения кредита.

Погашение задолж. по процентам	график погашения (ежеквартально, ежемесячно и т.д.), отсрочка
Погашение основн. суммы долга	

3. ОБЕСПЕЧЕНИЕ КРЕДИТА

Залог оборудования.

Перечень оборудования	год выпуска	Кол-во	Норма амортиз. %	% износа	Балансовая стоимость на	
					дата нач. проекта	дата погаш. задолж.
Приобретаемое по контракту						
Находящееся на балансе						
Итого:						

Предварительно залоговая стоимость оборудования определяется как рассчитанная балансовая стоимость оборудования на дату погашения задолженности с применением дисконта 50%.

Залог недвижимости.

Перечень объектов	год постройки	назначение	Площадь	Баланс. стоимость на	
				дата нач. проекта	дата погаш. задолж.
Итого:					

Предварительно залоговая стоимость недвижимости определяется как рассчитанная балансовая стоимость объекта на дату погашения задолженности с применением дисконта 50%.

Залог товара в торговом обороте

Перечень объектов	Балансовая стоимость	Рыночная стоим.	Залоговая стоимость

Залоговая стоимость определяется специалистами филиала исходя из балансовой стоимости, с применением дисконта в 50%. В случае, если балансовая стоимость превышает среднерыночную стоимость, залоговая стоимость определяется как рыночная стоимость с дисконтом 50%.

Залог акций

В залог могут приниматься только обыкновенные акции

Наименование ЦБ	Номинал	Оценочная стоимость	Возможная залоговая стоимость	Пакет акций	Доля в УК

Оценочная стоимость = сумма собственных активов (валюта баланса за вычетом остаточной стоимости нематериальных активов, убытков, заемных средств и суммарной номинальной стоимости привилегированных акций) / количество обыкновенных акций.

Возможная залоговая стоимость - оценочная стоимость с дисконтом 50%.

4. ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЗАЕМЩИКА И ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ

Финансовые показатели	прошедший год	текущ. отч. период
Выручка от реализации		
Валюта баланса		
Прибыль		
Среднемесячное поступление на расчетный счет		
Рентабельность продаж		
Общая ликвидность баланса		
Оборачиваемость дебиторской задолженности		
Оборачиваемость кредиторской задолженности		

5. ВЫВОДЫ

Провести анализ рисков:

- Ухудшения финансового состояния предприятия.
- Невыполнения условий проекта.
- Невыполнения плана сбыта.
- Потери ликвидности обеспечения.

Сделать обобщающие выводы относительно:

- Текущего положения инициатора проекта.
- Финансового состояния предприятия.
- Условий, степени проработки, проекта.
- Маркетингового плана проекта.
- Ликвидности обеспечения.

На основании сделанных выводов, дать предложение относительно схемы возможного участия Банка в реализации проекта.

6. РЕЗЮМЕ

СПИСОК ДОКУМЕНТОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОТКРЫТИЯ ССУДНОГО СЧЕТА.

1. Ксерокопии паспортов Генерального директора и Главного бухгалтера Заемщика (стр. 1-7, 14-15).
2. Комплект копий учредительных и регистрационных документов:
 - свидетельство о регистрации (заверенная копия);
 - устав (заверенная копия).
3. Документы, на основании которых назначены Генеральный директор и Главный бухгалтер.
4. Если требуется, решение собрания учредителей о получении кредита и предоставлении залога.
5. Банковская карточка с образцами подписей (заверенная копия).
6. Справка из ГНИ с уведомлением о намерении открыть ссудный счет.
7. Заявление на перевод денежных средств:
 - с ссудного счета на текущий счет Заемщика (прилагается к кредитному договору)
 - с текущего валютного счета на зарубежный счет поставщика
 - заявление на открытие аккредитива
 - заявление на перевод рублевых средств на валютную биржу.
 - заявление на продажу безналичной иностранной валюты.

Сводная таблица предоставления и погашения инвестиционных кредитов по состоянию на “ ” 1998 г.

№	Наименование проекта Источник финансирования	Сумма кредита		Погашение основной суммы кредита				Уплата процентов		
		Всего	в т.ч. выдано	Сальдо ссудного счета	Погашено	Просрочено	Длительность просрочки	Погашено	Просрочено	Длительность просрочки

Форма ежемесячной отчетности по инвестиционному проекту _____

Наименование Заемщика _____
 Источник финансирования _____
 Номер и дата кредитного договора _____
 Сумма кредита _____
 Срок предоставления _____
 Даты выдачи кредита _____
 Процентная ставка _____
 Конечная дата погашения кредита _____

Финансово-экономические показатели предприятия

Отчетный период	Среднемесячное сальдо по р/с за отчетный период	Обороты по р /с за отчетный период		Выручка (нетто) от реализации		Кредитор. задолжен.	Дебитор. задолжен.	Кредиты банков	Наличие картотеки	Примечание
		дебет	кредит	в месяц	нарастающим итогом					

Предоставление и погашение инвестиционного кредита

Отчетный период	Выданная сумма кредита	Погашение основной суммы кредита				Уплата процентов				Пени	
		Сальдо ссудного счета	Погашено	Просрочено	Длительность просрочки (дни)	Погашено	Просрочено	Длительность просрочки	Начислено	Уплачено	

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ВОПРОСНИК

Наименование заявителя: _____

Цель кредита: _____

Адрес: _____

Почтовый индекс: _____ Тел. №: _____

Город / Область: _____ Факс №: _____

Кем заполнено: _____

Должность: _____

Подпись: _____

Дата: _____

Указания по заполнению вопросника

Настоящий вопросник заполняется соискателем кредита и представляется на проверку кредитному инспектору вместе с сопутствующей документацией. Вопросник должен быть проверен и подписан кредитным инспектором с указанием даты. На все вопросы в должных случаях следует давать развернутые ответы.

Вопросник имеет следующую структуру:

- *Раздел 1: Характеристика деловой активности/цель инвестиции.*
- *Раздел 2: Описание работы/технологических процессов.*
- *Раздел 3: Характеристика места деятельности/прошлая деятельность.*
- *Раздел 4: Экологические разрешения/соблюдение.*

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ**1.1. ТИП ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ****1.1.1. Сектор деловой активности****1.1.2. Фирма/предприятие:**

- *Площадь, находящаяся в собственности в настоящее время?*
- *Количество строений, находящихся на этой площади?*
- *Число занятых?*

1.1.3. Использование/использования данной собственности в настоящее время <i>Коммерческое</i> <i>Промышленное</i> <i>Для жилья</i> <i>Для отдыха</i> <i>Для сельского хозяйства</i> <i>Другие использования</i>
1.1.4. Что является основным направлением деятельности?
1.1.5. Что является основной продукцией деловой активности?

1.2. ХАРАКТЕР КРЕДИТА

1.2.1. Является ли данная заявка просьбой о новом займе или о продлении или увеличении уже предоставленного?
1.2.2. Каков характер данной заявки? Отметьте соответствующую строку <i>* Обеспечение финансирования действующего предприятия.</i> <i>* Обеспечение финансирования вновь создаваемого предприятия.</i>
1.2.3. Какова главная цель кредита?

2. ОПИСАНИЕ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ/ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

2.1. Какая продукция изготавливается/будет изготавливаться или перерабатываться на данном месте деловой активности?
2.2. Каковы/какими будут главные виды используемого сырья? Откуда сырье поставляется?
2.3. Каковы/какими будут главные технологические процессы, которые используются/будут использоваться в производстве?
2.4. Перечислите любые вторичные продукты производства.

3. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕСТА РАБОТ/ЧТО ТАМ БЫЛО РАНЬШЕ

3.1. ИСТОРИЯ МЕСТА РАБОТ

3.1.1. Для чего использовалось это место раньше? Включало/включает ли в себя использование данного места работ любое из перечисленного ниже (отметьте пожалуйста): * литейные производства * промышленные гальванические производства * кожевенные/дубильные производства * производства по газификации угля * склады лесоматериалов * свалки * производства по переработки, хранению и распределению нефтепродуктов * производство химикатов * производство красок или чернил * плавильни или мусоросжигатели
3.1.2. Для чего раньше использовались соседние площади и сооружения?
3.1.3. Кто раньше был собственником данного места? (Приведите название фирмы, адреса, фамилии людей и номера контактных телефонов).
3.1.4. Находятся ли на месте любые отходы, оставшиеся от предыдущего использования или прежних собственников?
3.1.5. Каков характер этих отходов?
3.1.6. Насколько это Вам известно, имеются ли какие-то подземные контейнеры на месте работ? Если да, то не известны ли Вам подробности, касающиеся их: • Возраста • Состояния • Содержимого в прошлом и/или сейчас Имеется ли на месте (работ) оборудование для обнаружения утечек? Установлена ли еще одна защитная оболочка? Проверялись ли контейнеры когда-нибудь на утечки?
3.1.7. Имеются ли какие-то ограничения на проектирование на предполагаемом месте

деятельности по следующим причинам:

- Охраняемые (государством) территории
- Защитные пояса местности
- Площади, принадлежащие городу
- Места, являющиеся памятниками культуры

3.2. ДЛЯ ЧЕГО ДАННОЕ МЕСТО ИСПОЛЬЗУЕТСЯ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ?

3.2.1. Использование данной собственности в настоящее время (опишите):

В коммерческих целях
Промышленное использование
Для жилья
Для отдыха
Для сельского хозяйства
Другие виды использования

3.2.2. Предполагаемое использование (после инвестирования), если оно будет отличаться от перечисленного выше.

3.2.3. Когда нынешний владелец получил титул на владение?

Площадь, занимаемая данной собственностью?
Сколько строений на занимаемой территории?
Число работающих?

3.2.4. Дата постройки зданий, имеющихся на территории?

3.2.5. Находится ли данная собственность в пределах или близко от экологически чувствительной местности (например, заливные луга, природоохранные зоны, заболоченные пространства)?

4. РАЗРЕШИТЕЛЬНЫЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ СВИДЕТЕЛЬСТВА / СООТВЕТСТВИЕ ИМ

4.1. ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА

4.1.1. Проводились ли последние пять лет какие-нибудь экологические оценки данной собственности?

Пожалуйста, представьте Фонду копии существующих документов и официальных разрешений.

4.1.2. Насколько это Вам известно, потребуется ли последующая экологическая экспертиза для создания предприятия, его модернизации или изменения?

<i>Если экологическая оценка уже проведена, предоставьте, пожалуйста, Банку документальное подтверждение этого.</i>
<i>4.1.3. Какая организация/официальный орган отвечали/будет отвечать за проведение/утверждение экологической оценки или аудита?</i>
<i>4.1.4. Кто проводил экологическую оценку или аудит?</i>

4.2. РАЗРЕШИТЕЛЬНЫЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ СВИДЕТЕЛЬСТВА (ПО ОТДЕЛЬНЫМ СЕКТОРАМ И ДРУГИЕ ОФИЦИАЛЬНЫЕ РАЗРЕШЕНИЯ)

Дополните, пожалуйста, перечень экологических разрешительных свидетельств которые требуются получить для работы Вашей фирмы, приведенный в таблице, и предоставьте Банку все экологические сертификаты, лицензии и разрешения, имеющие отношение к данному предприятию или собственности.

4.3. ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ С ВОДОЙ

<i>4.3.1. Используют ли Ваше предприятие воду в качестве компонента производственных процессов (кроме использования для бытовых нужд)?</i>
<i>4.3.2. Получается ли на Вашем предприятии любые сточные воды, кроме бытовых стоков (туалет и кухня)?</i>
<i>4.3.3. Сбрасывает ли Ваше предприятие сточные воды непосредственно в какие-либо поверхностные воды (например, в ручьи, озера, реки)?</i>
<i>4.3.4. Имеется ли на Вашем предприятии ливневая канализация для облегчения дренажа поверхности, или же канализация рассчитана на свободное стекание?</i>
<i>4.3.5. Соответствует ли используемая питьевая вода стандартам?</i>

4.4. ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ С ОТХОДАМИ

4.4.1. Примут ли соответствующие местные организации твердые отходы от работы данного предприятия? Предоставьте, пожалуйста, Банку документальные подтверждения этого.

4.4.2. Образуются ли на предприятии какие-нибудь опасные отходы? Если да, то каков характер этих отходов и как они удаляются?

4.4.3. Является ли предприятие ответчиком по проводимым или предстоящим судебным разбирательствам в связи с опасными материалами, хранением отходов или их удалением?

4.4.4. Получало ли когда-нибудь данное предприятие письменное уведомление или другие извещения о необходимости участия, или возможном участии, в очистке данного места деятельности или за его пределами?

4.5. ВЫБРОСЫ В АТМОСФЕРУ И ШУМ

4.5.1. Производит ли Ваша компания выбросы в атмосферу и шум, требующие разрешений природоохранных организаций? Если Вы не уверены, укажите это.

4.5.2. Есть ли у Вас требуемые эксплуатационные разрешения на выбросы в атмосферу и шум?

4.5.3. Кто выдает эти разрешения? Когда истекает срок их действия?

4.5.4. Есть ли у Вас экземпляры правил, относящихся к шуму и вибрации?

4.6. ОПАСНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

4.6.1. Брались ли образцы почвы с места деятельности и анализировались ли они на

содержание опасных материалов?

4.6.2. Имеется ли среди Вашей собственности (на данном месте деятельности) любое оборудование, такое как трансформаторы или конденсаторы, в которых может содержаться полихлорвиниловые дифенилы (ПХД)?

4.6.3. Имеются ли на предприятии любое оборудование/строения, в которых может присутствовать асбест?

4.6.4. Проводилось ли обследование предприятия на асбест? Если да, предоставьте, пожалуйста, копии подтверждающей документации.

4.6.5. Имеются ли на предприятии любые материалы, являющиеся источником радиоактивности (низкого уровня или иные)?

4.6.6. Хранятся ли на территории предприятия любые газы в резервуарах (например, пропан, бутан, двуокись углерода, азот, аммиак)?

4.6.7. Имеются ли на предприятии любые пенополимерные изоляционные материалы на основе мочевины и формальдегида (ПИМФМ)?

4.7 ДРУГИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

4.7.1. Имеется ли какая-то природоохранная политика в отношении данного объекта?

Если да, предоставьте, пожалуйста, копии соотв. документации.

4.7.2. Был ли для данного места деятельности разработан план для непредвиденных чрезвычайных ситуаций? Если да, кто отвечает за его выполнение?

4.7.3. Требуют ли условия Вашего страхового договора ежегодных экологических оценок или аудита места деятельности или применяемых технологий для определения экологической ответственности?

4.7.4. Если ответ на п. 4.6.3 положителен, имеются ли по страховому договору ограничения ответственности?

4.8 СОБЛЮДЕНИЕ

4.8.1. Платит ли Ваша фирма штрафы за невыполнение природоохранных требований? Предоставьте, пожалуйста, подробную информацию.

4.8.2. В прошлом, платили ли Ваша фирма штрафы за невыполнение природоохранных требований? Представьте, пожалуйста, документальное подтверждение.
4.8.3. Была ли Ваша фирма когда-либо оштрафована за нарушение правил охраны окружающей среды?
4.8.4. Отбиралось ли когда-нибудь разрешение на работу Вашего предприятия в связи с нарушением экологических норм? Пожалуйста, сообщите банку подробности.
4.8.5. Есть ли у Вас доступ к любым важным отчетам о проверке Вашей фирмы? Если да, то предоставьте эти документы в распоряжение Банка. Должны ли проводиться какие-либо проверки в ближайшем будущем?

Дополнительно предоставьте, пожалуйста, копии следующей документации, если она имеется:

- все экологические сертификаты одобрения, экологические разрешения, лицензии и разрешительные свидетельства в отношении данного предприятия;
- отчет об образовании отходов, включая каждый из опасных отходов, зарегистрированный для данного предприятия и/или вывозимый с данного предприятия;
- перечень/инвентаризацию опасных веществ, имеющихся на месте деятельности.

Современное представление обозначенных выше документов облегчит работу над кредитной заявкой.

Требуются ли соответствующие разрешительные экологические свидетельства (да/нет).

Экологическая оценка*	
Изменения в землевладении	
Строительство	
Эксплуатация	
Использование воды в производственном процессе	
Использование центральных очистительных сооружений	
Сбросы сточных вод (обработка на месте)	
Сбросы сточных вод (без обработки)	

<i>Выбросы в атмосферу</i>	
<i>Шум</i>	
<i>Удаление твердых отходов</i>	
<i>Хранение, перевозка и/или удаление опасных и химических отходов</i>	
<i>Техника безопасности и профессиональные заболевания</i>	
<i>Пожарная безопасность</i>	
<i>Санитария</i>	
<i>Приемка объекта строительства</i>	
<i>Другие (назовите)</i>	

** Государственная экологическая экспертиза*

ENVIRONMENTAL QUESTIONNAIRE

Applicants name: _____

Purpose of loan: _____

Address: _____

Postal Code: _____ **Tel. No.** _____

City/Region: _____ **Fax. No.** _____

Completed by : _____

Position : _____

Signed : _____

Date : _____

Guidance on completing this questionnaire

This questionnaire should be completed by the loan applicant and submitted to the Credit Officer for review along with supporting documentation. The questionnaire should be reviewed, dated and signed by the Credit Officer before appraisal. All questions must be answered in full where applicable and possible.

The Questionnaire is structured as follows:

- *Section 1: Business profile/purpose of the investment.*
- *Section 2: Description of activities/processes.*
- *Section 3: Site profile/ site history.*
- *Section 4: Environmental permits /compliance.*

1. BUSINESS PROFILE**1.1. TYPE OF BUSINESS****1.1.1. Business sector (General)****1.1.2. The company:**

- *Current acreage of the property*
- *No. of buildings on the property*
- *No. of employees*

1.1.3. Current Use(s) of Property <i>Commercial</i> <i>Industrial</i> <i>Residential</i> <i>Recreational</i> <i>Agricultural</i> <i>Other</i>
1.1.4. What is the core activity of the business
1.1.5. What are the main products/outputs

1.2. NATURE OF LOAN

1.2.1. Is the inquiry for a new loan or for the extension of an existing facility?
1.2.2. What is the nature of the inquiry? Please tick as appropriate. <i>* Finance provision for an existing facility.</i> <i>* Finance provision for a new / greenfield site.</i>
1.2.3. What is the main purpose of the loan?

2. DESCRIPTION OF ACTIVITIES/PROCESSES

2.1. What products are / will be manufactured or processed at the site?
2.2. What are/ will be the principal raw materials used? What is their source?
2.3. What are /will be the principal processes involved in production?
2.4. Please list any by products produced.

3. SITE PROFILE / HISTORY

3.1. SITE HISTORY

3.1.1 What were the previous uses of the site? <i>Did/does the current or past use of the site involved any of the following (please tick):</i> <i>* metal foundries</i> <i>* metal plating industries</i> <i>* leather tannaries</i> <i>* coal gasification works</i> <i>* food preservation facilities</i> <i>* scrap yards</i> <i>* petroleum refining / blending / storage or distribution</i> <i>* chemical producers</i> <i>* pesticides manufacture</i> <i>* paint or ink manufacture</i> <i>* smelters or incinerators</i>
3.1.2. What have been the previous uses of adjacent sites and properties?
3.1.3. Who were the previous owners of the site? (Provide company name, addresses, contact names and telephone numbers).
3.1.4 Does the site contain any waste from previous use or ownership?
3.1.5. What is the nature of this waste?
3.1.6. As far as you are aware, are there any underground storage containers on your site? If so, do you know details concerning their: • Age • Condition • Past/currant contents <i>Is leak detection equipment in place?</i> <i>Is secondary containment installed?</i> <i>Have the tanks ever been tested for leaks?</i>
3.1.7. Are there any planning restrictions on the proposed site with regard to:

- *Protected areas*
- *Protection belts*
- *Urban areas*
- *Cultural sites.*

3.2. CURRENT USES OF THE SITE

3.2.1. Current use(s) of the property (describe)

Commercial
Industrial
Residential
Recreational
Agricultural
Other

3.2.2. Intended use of the property (post investment) if different from above.

3.2.3. When did the current owner take title?

Current acreage of the property
No. buildings on the property
No. Employees

3.2.4. Date of construction of present buildings on the property.

3.2.5. Is property located in within or closed to an ecologically sensitive area? (eg: floodplain, protected area, wetland)

4. ENVIRONMENTAL PERMITS / COMPLIANCE

4.1. ENVIRONMENTAL ASSESSMENT

4.1.1. Have any Environmental Assessments of the property been carried out in the last five years?

Please provide copies of relevant documentation and approvals to the Fund.

4.1.2. To the best of your knowledge, is a further Environmental Assessment required for the facility construction, upgrade or modification? <i>If the EA has already been conducted, please provide the Bank with documentary evidence.</i>
4.1.3. Which agency/authority was/will be responsible for conducting/ approving the Environmental Assessment or Audit?
4.1.4. Who carried out the Environmental Assessment or Audit?

4.2. SECTOR AND OTHER PERMITS

<i>Please complete the lists of environmental required and obtained for the operation of your company in the table overleaf, and provide to the Bank all environmental certificates, licenses and permits that relate to the facility or property.</i>

4.3. WATER ISSUES

4.3.1. Does your company utilise water as part of your operating processes (other than for domestic purposes)?
4.3.2. Does your company produce any wastewater other than sewage (toilet and kitchen waste)?
4.3.3. Does the facility discharge wastewater directly into any surface waters (eg streams, lakes, rivers)?
4.3.4. Does the facility have storm water drains to handle surface drainage or does it rely upon surface run-off?
4.3.5. Does drinking water at the site comply with regulatory standards?

4.4. WASTE ISSUES

4.4.1. Will the local authority accept solid waste from the facility? Please provide documentary
--

evidence to the Bank.

4.4.2. Does the facility produce any hazardous wastes? If so, what is the nature of these wastes and how are they disposed of?

4.4.3. Is the facility free of any current or pending legal action related to hazardous materials, waster storage or disposal?

4.4.4. Has the facility ever received a notification letter of other communication about involvement, or potential involvement, in a site clean-up in an off-site location?

4.5. AIR AND NOISE EMISSIONS

4.5.1. Do your company's activities produce air or noise emissions that require environmental permits? If you are not sure please say so.

4.5.2. Do you hold the required operating permits for air or noise emissions?

4.5.3. Who issues these permits? When are the expiry dates?

4.5.4. Are you in possession of copies of regulations related to noise and vibration emissions?

4.6. HAZARDOUS MATERIALS

4.6.1. Have soil samples been taken from the site and analysed for hazardous materials?

4.6.2. Does the property contain any equipment, such as transformers or capacitors which may contain polychlorinated biphenyls (PCBs)?

4.6.3. Does the facility contain any equipment/structures which may contain asbestos?

4.6.4. Has an asbestos survey of the facility been conducted? If so, please supply copies of supporting documentation.

4.6.5. Does the facility have any materials containing radioactive sources (low level or otherwise?)

4.6.6. Are any bulk gases (eg propane, butane, carbon dioxide, nitrogen, ammonia) stored on site?

4.6.7. Does the facility contain any urea formaldehyde foam insulation (UFFI)?

4.7 OTHER

4.7.1. Are there any environmental policies in place concerning the property?

4.7.2. Has an emergency/accident contingency plan been produced for the site? If so, who is responsible for implementation?

4.7.3. Does your insurance require annual environmental reviews or audits of the property or business to determine environmental liabilities?

4.7.4. If the answer to 4.6.3 is yes, are there policy limits?

4.8 COMPLIANCE

4.8.1. Does your company currently pay fines for environmental non-compliance? Please provide details.
4.8.2. In the past has your company ever paid fines for environmental non-compliance? Please provide documentary evidence.
4.8.3. Has your company ever been charged with an environmental offence?
4.8.4. Has your company ever had any of its operating permits revoked on environmental grounds? <i>Please provide details to the Bank.</i>
4.8.5. Do you have access to any relevant inspection reports of your company? If so, please make these documents available to the Bank. Are any inspections due in the near future?

In addition please provide copies of the following documentation where available:

- *all environmental certificates of approval, environmental authorisations, licences and permits that relate to the facility.*
- *waste generation report covering each of the hazardous waste registered for and / or transported from the facility.*
- *an inventory of hazardous substances present on the site.*

The timely provision of the documents identified above will facilitate processing of the investment application.

Permit Type Required? Issuing Permit Date of Date of Comments
(yes/no) Authority Number Issue Expire

Environmental assessment*	
Change in land use	
Construction	
Operation	
Use of water for production processes	
Use of central wastewater treatment facility	

Liquid effluent (treated on site)	
Liquid effluent (without treatment)	
Air emissions	
Noise	
Solid waste disposal	
Hazardous and chemical waste storage, transportation and/or disposal	
Occupational health and safety	
Fire	
Sanitation	
Post-construction approval	
Other(specify)	

* State Environmental Review