



Перед началом диалога заёмщик должен знать, что им действительно проделана необходимая документальная работа - финансистами компании:

На что все-таки следует обратить внимание перед тем, как решить о дальнейшем сотрудничестве внешне «крутому представителю заёмщика» и на что будет **обязательно обращать внимание** инвестор, кредитор и заимодатель при первичном диалоге с Вами?

- Разведка в интернете. Как нынче говорят: «если тебя нет в интернете – ты не существуешь». Должно интересоваться все. Для этого в том же Google вводите название, телефоны, e-мейлы, фамилии и имена руководителей. Пользуйтесь расширенным поиском и вводите данные, заключив их в скобочки. Анализируйте любую найденную информацию. Если в процессе находите еще какие-то контактные данные – ищите и по ним. То же самое повторить в Yandex. У этих поисковиков разные алгоритмы поиска. Поэтому некоторые ресурсы, забаненные гуглом, могут найтись в Яндексе. И наоборот.
- **Не рассчитывайте, что Ваше обращение с социальных адресов ([gmail](#), [mail](#), [yandex](#), [inbox](#) - и тому подобные) будут восприниматься.**
- **Если обращаетесь по скайпу, то логины – «финансист, банкир, инвестор» и остальная «лабуда» не будет восприниматься и не придаст Вам значимости.**
- **Данные в скайпе должны содержать ссылки на сайт и иметь Ваши достоверные - имя, фамилию и фото. В аватаре смущают значки - \$ и остальных валют. Вы не Гейтс и Абрамович...**
- У Вас потребуют контактные данные руководителей и Ваше отношение к данной компании. Не мечтайте, что без доверенности и

данных полномочий от компании Вас воспримут серьезно(!!!).

Максимум – Вы для инвестора «почтальон» и мечтающий «попосредничать».

- Готовьтесь к тому, что у Вас могут и попростить копию диплома об образовании. Диплом агронома, механика для заёмщика в диалоге с инвестором не будет приниматься – Вы не сможете ответить на вопросы.(!!!).
- Для этого существует на предприятии должность финансового директора с соответствующим образованием.
- У Вас проверят эти контакты минимум в интернете. Правило инвестора – «при попытках скрыть информацию – разворачивайтесь и уходите» Не могут представить информацию ссылаясь на какие то тайны – не верьте. Настоящему соискателю финансирования скрывать нечего и лишняя реклама о компании только ему в плюс.
- Соискателю финансирования понадобится доказать свою платежеспособность перед оформлением договорных отношений.

Инвестор при диалоге с вами будет обращать внимание на следующее и это для него правило :

- Обращайте пристальное внимание на стиль переписки и манеру общения ваших оппонентов. **Чрезмерное обилие англоязычных «корпоративизмов» свидетельствует о том**, что перед вами не соискатель финансирования, а понтующиеся молодые дилетанты.(!!!) Игнорирование основ делопроизводства и этики переписки свидетельствует о том же.
- Общайтесь и назначайте встречу **только** с руководителями. Негоже вам, директору проекта, обсуждать нюансы инвестирования в строительство завода с 20-тилетней девочкой, **не знающей элементарных банковских операций и юридической терминологии.**
- Чувствуйте собеседников. Если не умеете читать между строк, просчитывать напряжение, ловить недоговорки или запинания, паузы на неудобных вопросах — отправляйтесь жить еще 10 лет, а затем снова возвращайтесь.
- Обращайте внимание на то, какой пакет документов с вас требуют. Существуют единые правила и одинаковые финансовые законы. Кредитору/инвестору всегда нужна исчерпывающая информация о заемщике и о его бизнесе. Требуется описание проекта, качественное маркетинговое исследование, финансовый план бизнеса. Вместе все это называется бизнес-планом. Если на что-то из указанного внимания не обращают – вас разводят.
- Обсуждая проект, следите за реакцией и проявлением интереса к деталям проекта. Ни один специалист никогда не забудет о юридической составляющей или налоговых выплатах.

- Если предполагаемый соискатель финансирования находится в каком-либо бизнес центре вполне можно поинтересоваться что они знают об арендаторе помещения. Информацию о платежах и прочее вам конечно не сообщат, но вот легко подкажут **как долго** соискатель финансирования **арендует помещение и какую площадь** именно. Если вам скажут ,что арендует например 10-17м2 и переехал сюда недавно, это явный **признак подставной или лже-компании** созданной только с целью обмана. А то и вовсе хозяин помещений может сказать вам то это не офис а всего лишь комната для переговоров с почасовой оплатой... так что делайте выводы дамы и господа.

Если вы в теме всех аспектов своего бизнеса – есть возможность провести своеобразный тест, якобы забыв о чем-то глобальном. Если вас не поправят – жмите руку и прощайтесь. Больше вам с этими людьми не по пути.

В силу того что русскоязычный соискатель финансирования находится близко и хорошо понимает специфику российского бизнеса, процесс общения с ним намного проще, чем с иностранным соискателем финансирования. Общий язык и менталитет значительно упрощают процедуру, исключают форс-мажоры вследствие межкультурных различий.

Прежде чем тратить своё время и инвестора Вы обязательно должны были произвести следующую работу до обращения к инвестору - в своей компании:

1. Обратиться в свой банк с просьбой произвести оценку Активов предприятия совместно с оценщиком банка.
2. После произведённой оценки и принятой цены Активов – в банке, который обслуживает предприятие – **КРЕДИТНЫЙ КОМИТЕТ БАНКА** примет решение по возможности предоставления Вам поручительства (БГ). Банк в случае положительного решения КРЕДИТНОГО КОМИТЕТА вас обязан известить информационным письмом. (!!!)
3. Наличие данного письма является основанием Вам для ведения переговоров по привлечению финансирования.

По другому не бывает.

Мечты и предложения которые вам поступают, что кто-то предоставит вам **«под свои активы»** банковскую гарантию или продаст **«по дешёвке»** - это 100% мошенничество. Для того, что бы убедиться в этом ,просто попросите **«предлагающих»** БГ,СД документально подтверждённое отношение, как клиента банка и **предоставить с банка выписку со счёта** или так-же **оценку**

активов под которую Вам обещают банковскую гарантию – НИЧЕГО в подтверждение вами не будет получено и предоставлено от «предлагающих».

Ни какие лизинговые, арендованные БГ не принимаются для предоставления любого финансирования – максимум это предоставление в тендер и то не примут!

Кроме , как проблем вы ничего от «предлагающих» не приобретёте. Любая предоплата это также развод аферистов. Все траты закладываются в смету и отражены в договоре.

Любой СВИФТ стоимость– это 30-50 Евро! Смотрите прейскуранты на сайте банков.

Произведя работу с банком и получив от банка письмо вы должны быть готовы к процедуре - **Due Diligence**

Due Diligence (в переводе с английского означает обеспечение должной добросовестности, дью дилидженс) – это процедура формирования объективного представления об объекте инвестирования, включающая в себя инвестиционные риски, независимую оценку объекта инвестирования и множество других факторов, в первую очередь **Due Diligence направлен на всестороннюю проверку законности и коммерческой привлекательности планируемой сделки или инвестиционного проекта.**

Полнота информации, предоставляемой при данном виде проверки позволяет инвесторам или деловым партнерам более глубоко оценить все преимущества и недостатки сотрудничества.

Зачем нужна процедура Due Diligence?

Оценка выгод и обязательств предполагаемой сделки проводится путем анализа всех аспектов прошлого, настоящего и прогнозируемого будущего приобретаемого бизнеса и выявление любых возможных рисков. Отсутствие должной проверки может явиться причиной плохих финансовых результатов после смены собственника, причиной судебных исков, налоговых и финансовых проверок и других более неприятных последствий.

Цель процедуры Due Diligence – избежать или максимально снизить существующие предпринимательские риски (экономические, правовые, налоговые, политические, маркетинговые), в частности:

- Риск приобретения предприятия (пакета акций) по завышенной стоимости;
- Риск неисполнения обязательств предприятием-должником;
- Риск утраты имущества, денег;
- Риск причинения вреда (убытков), в т.ч. нематериальным активам, например, деловой репутации;
- Риск инициирования судебных тяжб и их неблагоприятных последствий;
- Риск наложения ареста на имущество или применения иных обеспечительных мер;
- Риск признания сделки недействительной;
- Риск наложения взыскания на имущество, ценные бумаги (акции);
- Риск привлечения к налоговой, административной или уголовной ответственности;
- Риск возникновения корпоративных конфликтов (захват, поглощение, судебные тяжбы);
- Риск утраты интеллектуальной собственности (товарного знака, промышленного образца, изобретения, ноу-хау, коммерческой идеи, бизнес-плана и т.д.);
- Политические риски и риск потери административных ресурсов (изменение законодательства, смена должностного лица, от которых зависит успех или стабильность соответствующего проекта, уголовное преследование);
- Риск недобросовестных действий конкурентов (сговор с контрагентами, инициирование «заказных» налоговых, оперативных проверок, ценовая политика, лоббирование интересов и т.д.);
- Риск неполучения или потери соответствующих разрешений, лицензий, согласований и т.д., от которых зависит проект, сделка и т.д.

В объективном и компетентном проведении этих процедур заинтересованы обе стороны: как инвестор (покупатель), так и сторона, привлекающая инвестиции (продавец).

Если Вы действительно и внимательно ознакомились с изложенным ВЫШЕ, то проблем с привлечением финансирования в Ваше предприятие не возникнет и со стороны инвестора будет положительное решение.

С нашей стороны стандартное предложение по предоставлению финансирования :

**** Ваши вопросы по предоставлению долгосрочного финансирования для компании «XXXX».

Финансирование будет предоставлено номинированной компанией и средства будут перечислены с Европейского банка и их легальное происхождение, при перечислении в Ваш адрес, сможет проверить служба безопасности Вашего банка.

Хочу Вас дополнительно информировать – документально финансирование в адрес Вашей компании будет оформлено не сделкой по кредитованию и инвестированию, а будет оформляться договором займа между двумя юридическими лицами.

В договоре займа будут прописаны юридические лица : **ЗАЁМЩИК** и **ЗАЙМОДАТЕЛЬ**.

Прошу Вас заметить это большая разница между сделкой по кредиту и займу.

Это необходимо учитывать при переговорах с Вашими банками-поручителями, которые принимают в качестве залога Активы Вашей компании :

Юридические лица - Субъект ведения хозяйства, которые по своему правовому статусу не являются финансовыми учреждениями, имеют законное право оказывать финансовые услуги по предоставлению средств в займы без ограничений и поручительств в соответствии с требованиями гражданского законодательства и с учетом требований законодательства страны регистрации.

Договор займа необходимо отграничивать и не путать с кредитным договором (!)

Что касается различия между операциями по предоставлению займа и кредита, которые урегулированы соответственно в пунктах гражданского законодательства, то следует отметить следующее:

1. Во-первых, они различаются кругом субъектов . Займ может предоставляться любыми лицами, включая и физических лиц, а кредит - только банками или другими финансовыми учреждениями.

2. Во-вторых, они различаются кругом объектов. Займ может предоставляться не только денежными средствами, а и вещами, которые определены определенными родовыми признаками; кредит - только денежными средствами.

Объект договора займа (денежные средства) передается не во владение и пользование, а в **собственность заемщика по договору**, потому мы можем

исключить контроль за использованием предоставляемого Вашей компанией займа, нас вполне удовлетворяет поручительство Вашего банка.

В определении кредитного договора не содержится положение о передаче денежных средств в собственность заемщика.

Кредитный договор, в отличие от договора займа, всегда является возмездным, и вознаграждение кредитору определяется в виде процентов, начисленных на сумму кредита за время его использования.

Таким образом, видообразующими признаками кредитного договора, выделяющими его в отдельный вид договора займа, могут быть признаны лишь две его особенности:

во-первых, обязательное участие в договоре в качестве кредитора банка или иной кредитной организации (особенность в субъектном составе договора);

во-вторых, консенсуальный характер договора, что влечет признание его двусторонним договором, который порождает обязательство как на стороне банка (по выдаче кредита), так и на стороне заемщика (по возврату полученного кредита и уплате процентов как платы за кредит).

Следовательно, для того, чтобы договор, порождающий денежное заемное обязательство, был признан кредитным, необходимо, чтобы в роли заимодавца по такому договору выступал банк (иная кредитная организация), на который возлагается обязанность по выдаче кредит, а сам договор вступал бы в силу не с момента выдачи кредита, а с момента его подписания.

Отличия и особенности указанных договоров в первую очередь обусловлены тем, что кредитором по кредитному договору выступают только банки и иные кредитные организации.

В то же время в качестве заимодавца могут выступать любые физические и юридические лица.

Условия по предоставлению долгосрочного займа Вашей компании следующие :

1. Учитывая, что это займ, а не кредит по закону мы можем применить процентную ставку или вообще исключить , в нашем случае ставка будет применена годовая - пониженная в размере до 1%, которая включает все расходы и комиссии.
2. Если займ будет предоставлен сроком на 12 лет, то отсрочка выплат по телу кредита и процентам будет предоставлена на 7 года, если на 17 лет , то срок отсрочки – также 7 лет.

3. Займ будет предоставлен в сумме 80% от номинала банковского поручительства.
4. Сумма займа в размере 100 миллионов евро будет перечислена в 2-3 транша, по каждой сумме необходимого займа в случае увеличения будет приниматься индивидуальное решение.
5. После получения от Вас КОПИИ письма с банка на Вашу компанию, мы со своей стороны, в случае положительного решения, по предоставлению Вам долгосрочного займа наличие средств подтвердим, **до оформления банковской гарантии Вашим банком** - наличие финансирования в адрес компании «XXX», которое будет подтверждено адресно в Ваш банк с нашего банка, то-есть Вы будете застрахованы от преждевременной оплаты за предоставление банковской гарантии.

Мы не практикуем выезды и встречи с работниками банков наших партнёров, так-как отношений у нас с ними нет .

Это Вы для своих банков клиент, на основании заключенных договорных отношений и если кредитный комитет Вашего банка соглашается с оцененными Активами компании он просто обязан выполнять договор, в котором прописано, что банк клиенту предоставляет все банковские продукты в соответствии с перечнем и условиями, банки практически в каждом случае уменьшают сумму поручительства от стоимости Активов компании , которые принимают в качестве залога.

