



ПРОЦЕДУРА ЗА ФИНАНСИРАНЕ НА ПРОЕКТИ

за оптимизиране и намаляване на инвестиционните разходи
(препоръчително) *

СТАНДАРТНАТА ПРОЦЕДУРА за кандидатстване за кредит е приложима за инвеститор, който отговаря на следните условия:

- (А) **Кредитоспособност** – фирмена (не банкова) гаранция за 85% от кредита за експорт на оборудване, услуги и материали (ако са необходими) или потвърдена гаранция от кредитоспособна фирма – гарант от същия бранш; и
- (Б) **Самоучастие** – аванс 15% от цената на договорите.

В допълнение, инвеститорът/кредитополучателят („Инвеститор“) може да ползва **до 30% от цената на договора за експорта** за директни плащания в своята страна за местни разходи като строително проектиране, консултации, изграждане на завода и други съоръжения и т.н. Тази процедура започва и завършва бързо и изисква авансово заплащане на разходите, които International Investment Council's (IIC) ще направи за изготвянето на финансовия пакет. Цената на услугата се определя по стандартна тарифа на американската федерална кредитна агенция („Агенцията“) и се включва в кредита.

1. Инвеститорът прави **ЗАПИТВАНЕ** до регионалния доверен представител на IIC, Brothers Global Ltd., Лондон, Томислав Йончич, Сърбия, или нашия аутсорсинг в България, Източна Електрическа Компания, ООД, относно нуждата от финансиране. В отговор получава и попълва [Въпросник](#)¹ (на англ. език). При изготвянето на финансовия пакет Страните комуникират само по Интернет.



Инвеститорът може да поиска *начална среща за по-задълбочена консултация* за обсъждане на проекта – съществуващи инвестиционни рискове и финансовите условия, както и за предварително разглежданата информация в [web-сайта](#) , което съкращава времето и намалява сумата на разходите. Ако бъде поискано, на срещата може да бъде поканен служител от ръководството на IIC. Такава среща може да се състои само в регионален офис на IIC-група или на местния Представител. Това изисква 1½ - до 2½ часа спорет това доколко Инвеститорът е запознат с информацията в сайта; съответно от това ще зависи и таксата за тази консултация, която е между \$270 и \$500.

* ЗАБЕЛЕЖКА. Всяко отклонение на Инвеститора от тази Процедура води веднага и без алтернатива за дискусия до увличаване на разходите на IIC за обслужване, които са отговорност на Инвеститора и задължение за предплащане.

2. Представителят праща доклад до ИС за разглеждане и одобрение. В отговор, с решение на Консултативния съвет. ИС изпраща официално писмо – проект на споразумение (**ПИСМО-ДОГОВОР**). То е за постигане на следното:

- (i) кратка предварителна оценка на риска от инвестицията и вероятността да бъде приета за финансиране;
- (ii) пълна оценка на финансовия риск – ревизиране и осъвременяване на информацията за предходни стойности на рисковите фактори и възможни последващи събития и компютърното изчисление в чувствителния анализ (Sensitivity Analyses) на бизнес-плана с цел послеващо управление на риска за постигане на очаквания краен резултат;
- (iii) очертаване на рамката и дефиниране на задълженията на партньорите до одобрение (или неодобрение) от съответната Кредитна агенция на допустимостта ² на кредитирането на Инвеститора; и
- (iii) фиксиране сумата на разходите на ИС (не включва възнаграждение за труд) до изготвянето и подаването на кредитна молба за период от 1 месец (плюс максимум 15 дена удължение) от датата на аванса.

Минималната сума е \$10,000.- (десет хиляди ам. долара).

(Срокът от 1 месец+ ще бъде удължаван зависимост от вида на проекта и възможностите на Инвеститора да изпълни условията на база „случай-за-случай“).

Обяснение. Обикновено **Инвеститърът** приема тези плащания. Той е получили голяма част от резултатите в аванс. Те са оформени във финансовия пакет и са планирани да бъдат платени по-късно от кредита. Това е един нематериален актив, незаменим и абсолютно изискуем за всяка молба за искане на кредит, независимо от към кой кредитодател. След консултирането, ако **Инвеститърът** е избрал да не се възползва повече от нашите услуги, резултатите все още остават негови безплатно. Това е риска на **Консултанта** от инвестирането на време и труд.

3. Ако **Инвеститърът** приеме да продължи процеса на консултирането с ИС, той ще получи ДОГОВОР ЗА ПРОФЕСИОНАЛНИ СЪВЕТИ и помощни услуги с раходи и фиксирана такса. Задълженията на **Инвеститора** по този договор ще бъдат допълвани с приложения към него на приемливи лесно разбираеми доклади.

4. **ИЗГОТВЯНЕ НА КРЕДИТНА ДОКУМЕНТАЦИЯ** от ИС ще е в тясно сътрудничество и участие на **Инвеститора** чрез ежедневни, ежеседмични контакти и ще я предостави на Агенцията с молбата за кредит.

4. ИС пряко или чрез своя Представител ще:

- (i) представи искането за кредит от името на **Инвеститора**;
- (ii) преговаря с американски или европейски банки за допълнително финансиране (ако е необходимо);
- (iii) ще уреди и предостави т.н. „Спонсор“ (гарант) с одобрението на Агенцията (ако е необходимо); и
- (iv) преговаря или помага на **Инвеститора** при **СКЛЮЧВАНЕ НА ДОГОВОРА ЗА ЕКСПОРТ** за доставка на капиталови стоки –

оборудване, материали и услуги – и на кредитния договор с Агенцията и оторизирана банка, която ще обслужва проекта.

ТАЗИ ПРОЦЕДУРЕ ЩЕ ОТНЕМЕ ВРЕМЕ ЗА ПОТВЪРЖДЕНИЕ НА ЗАЕМОДАТЕЛЯ САМО **1 МЕСЕЦ**^{+15 ДЕНА?}; И ЗА ОДОБРЕНИЕ – ДО **3 МЕСЕЦА**, КАКТО СЕ ИЗИСКВА СПОРЕД АМЕРИКАНСКАТА НОРАМТИВА УРЕДБА, ОТ ДАТАТА НА *ПИСМОТО ЗА ЗАДЪЛЖЕНИЕ* НА АГЕНЦИЯТА.

6. **ИИ** разработва специална Web-страница и внедрява адаптиран вариант на софтуера за индиректен контрол на паричните потоци през периода на изплащане на заема.
7. **Инвеститорът** получава от внос т.н. капиталови стоки, предмет на кредитния договор; следва монтажа и пускането в експлоатация и той започва плащането на лихвите от датата на последното плащане на доставките.
8. **Инвеститорът** започва изплащането на главницата след гратисния период на 6-месечни вноски.



ПОТВЪРЖДАВАМ:

¹ В Приложение

² Подробно описание на проблема – на страница на Web-сайта на **ИИ** (за български език кликнете на флага):

<http://www.iic-london.co.uk/ctrl/practice/eximbank.htm>