



Примеры из практики:

Кейс 1:

Компания выиграла коммерческий контракт с ПАО РОСТЕЛКОМ на создание экспозиции музейного центра на сумму 200 млн. Для исполнения контракта требовалась гарантия на возврат аванса на 29 млн.

Сложности:

годовая выручка клиента - 14 млн, за три квартала текущего года - 3 млн., отсутствие опыта исполнения аналогичных контрактов, требования к банкам и форме гарантии со стороны заказчика, короткий срок исполнения контракта, полученный отказ в обслуживающем банке топ-5 из-за слабого текущего фин положения, отсутствия возможностей для усиления сделки (залога, внесения страхового депозита, поручительства юр лица)

Решение:

максимально оперативно проанализирована и необходимым образом структурирована сделка, нами был подготовлен весь необходимый пакет документов и ответы на запросы со стороны банка, клиент получил полное руководство к действию на всех этапах его необходимого участия в сделке

Результат:

гарантия выдана за 7 рабочих дней в банке топ-1 только с оплатой комиссии без дополнительных обременений. Оригинал гарантии получен нарочно в отделении банка по месту нахождения клиента





Индивидуальное одобрение при:

- отсутствии/нехватке опыта исполнения контрактов;
- убытках/«слабом» фин. положении;
- наличии крупных арбитражей и исполнительных производств;
- текущих просрочках по кредитам и займам;
- отрицательной кредитной истории по компании и собственникам;
- бенефициарах-нерезидентах;
- ранее полученных отказах в банках.

СТОПОВ нет!

У любой задачи есть решение

