



Примеры из практики:

Кейс 2:

Клиент (ООО) выиграл два контракта в рамках Ф3-44 на поставку медицинского роботизированного оборудования на 50 и 57 млн. Требовалось предоставить гарантии на исполнение с условием возврата аванса и через два месяца на обеспечения гарантийных обязательств на суммы 10% от цены контрактов.

Сложности:

Задача была крайне непростой. Отсутствовал опыт, при выручке за прошлый год в 120 млн, был получен убыток по чистой прибыли 8 млн, в текущем квартале ситуация была еще хуже: деятельность фактически не велась, нарастающий убыток по чистым активам достиг 31 млн. Клиент очень серьезно пострадал из-за санкционной политики. Плюс ситуация осложнялась тем, что учредитель компании публичное должностное лицо.

Решение:

Был определен банк ТОП-3, сделки были необходимым образом подготовлены, что позволило дать понять банку, что несмотря на текущие трудности, клиент способен поставить необходимое оборудование в срок и успешно выполнить контракт

Результат:

Гарантии выданы в рамках экспресс рассмотрения на следующий день после подачи заявок. Заранее одобрены гарантии на исполнение гарантийных обязательств. Клиент подписал и успешно исполнил государственные контракты





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

