



Примеры из практики:

Кейс 3:

Строительной компании требовалась гарантия на исполнение контракта с авансом на 205 млн: на завершения строительства школы (223-ФЗ). Сумма контракта 685 млн.

Сложности:

Компания не имела опыт исполнения столь крупных контрактов за последние 3 года. Ситуация осложнялась коротким сроком контракта, отсутствием у компании возможностей для усиления сделки (залога, сильного поручителя). Финансовое положение не дотягивало для успешного прохождения скоринга.

Решение:

Нами был определен банк, соответствующий требованиям заказчика. Структурирована необходимым образом сделка, был подготовлен весь расширенный пакет документов, который клиент смог предоставить за 2 дня, следуя нашим рекомендациям, в необходимом виде подготовлены все ответы на запросы со стороны банка. Отстояли клиента и доказали банку, что он готов выполнить контракт в срок и обладает всеми необходимыми возможностями и ресурсами для этого

Результат:

Сделка одобрена кредитным комитетом и дополнительно застрахована банком. Гарантия выдана лишь с оплатой комиссии без дополнительных обременений





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

