

Основные аспекты финансирования импорта, которое может быть реализовано в рамках сотрудничества с европейскими банками:

- » срок финансирования, как правило до трех лет с момента поставки оборудования;
- » финансирование не может превышать 85% от суммы контракта на поставку оборудования;
- » 15% от суммы контракта на поставку оборудования предоплата, осуществляемая импортером-клиентом Банка непосредственно экспортеру-нерезиденту;
- » финансирование контракта на поставку оборудования, как правило, реализуется в виде кредита, предоставляемого банком-нерезидентом;
- » расчеты по контракту осуществляются, как правило, в форме безотзывного непокрытого документарного аккредитива;
- » отсрочка по погашению кредита, как правило, может составлять до шести месяцев, при этом погашение кредита импортером возможно равным долями каждые шесть месяцев;
- » процентная ставка по кредиту может быть как твердой, так и плавающей на весь период финансирования.

Если для Вас представляет интерес участие в указанных проектах, просим Вас сообщить об этом в Валютное управление Банка и предоставить следующую информацию для более детальной проработки вариантов реализации внешнеторговой сделки по импорту оборудования (товаров):

- » полное наименование Вашего потенциального партнера экспортера оборудования (товаров) с указанием всех его реквизитов;
- » полное наименование Банка, обслуживающего Вашего партнера, с указанием всех его реквизитов;
- » основные условия предполагаемой внешнеторговой сделки;
- » проект внешнеторгового контракта (при его наличии).