ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ЭКСПОРТНОЙ СДЕЛКИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ С РАССРОЧКОЙ/ОТСРОЧКОЙ ОПЛАТЫ

***1. Ознакомительный этап***

Клиент и ОАО «Промагролизинг» обмениваются общей информацией о деятельности Клиента, о товаре, поставщике (заводе-изготовителе) и о проекте, в котором предполагается использование товара, а также о базовых условиях сделки.

***2. Рассмотрение заявки и определение предварительных условий сделки***

Для начала работы над проектом Клиент предоставляет в адрес ОАО «Промагролизинг» следующие документы, заверенные руководителем/уполномоченным лицом, главным бухгалтером и печатью организации:

* заявку на приобретение имущества;
* бухгалтерский баланс предприятия (форма №1) со всеми приложениями (формы №2, №3, №4, №5) за последний отчетный год с отметкой налогового органа;
* бухгалтерский баланс предприятия (форма №1) и отчет о прибылях и убытках (форма №2) на последнюю квартальную дату с отметкой налогового органа;
* расшифровка дебиторской и кредиторской задолженности с указанием сумм, сроков возникновения и основных контрагентов на последнюю квартальную дату;
* сведения (в свободной форме) о ежемесячных оборотах по всем счетам за последние 12 месяцев, а также о наличии/отсутствии претензий к счетам на оперативную дату. При наличии претензий – с указанием группы, суммы, срока образования.

Указанные документы первоначально могут быть переданы по электронной почте либо посредством факсимильной связи.

По результатам экспресс-анализа финансовых документов Клиента, а также на основе информации по ценам/условиям поставки товара от выбранного Клиентом поставщика (завода-изготовителя), ОАО «Промагролизинг» производит расчеты, направляет Клиенту соответствующий предварительный график платежей и сообщает возможные дополнительные условия.

***3. Экспертиза проекта и принятие решения о финансировании сделки***

Клиент направляет в адрес ОАО «Промагролизинг» пакет документов согласно Перечню. Указанные документы Клиент может предоставить первоначально по электронной почте, с последующей отправкой экспресс-почтой.

ОАО «Промагролизинг» проводит полную экспертизу проекта, согласовывает возможность и условия финансирования проекта, после чего принимает решение о заключении сделки.

***4. Заключение сделки***

На этапе заключения сделки происходит оформление, согласование и подписание всех договоров по сделке:

* Договор купли-продажи - между ОАО «Промагролизинг» и Клиентом;
* Договор поставки - между поставщиком товара и ОАО «Промагролизинг»;
* иные договоры (договоры, заключаемые в качестве обеспечения исполнения обязательств по экспортному договору, договоры хранения, перевозки и др.)

***5. Исполнение и завершение сделки***

После заключения договоров по сделке происходит их исполнение, в частности:

* перечисление Клиентом авансового платежа;
* оплата товара поставщику (заводу-изготовителю);
* передача товара во владение и пользование Клиенту;
* уплата Клиентом платежей;
* исполнение всех прочих условий и обязательств по договорам, заключенным в рамках сделки.