

Директор небольшого предприятия, успешный, но, как оказалось самонадеянный руководитель и бизнесмен, вознамерился поучаствовать в государственном аукционе. Подал документы на тендер, и обратился в банк.

Там ему выдали обширный список документов для заявки на финансовую гарантию. Сразу возникли сложности с подписанием, одни руководители неожиданно ушли в отпуск, другие заболели.

Пришлось потратить около двух недель.

Еще неделя ушла на рассмотрение и, в конце концов, бизнесмен получил отказ. Он не стал выяснять причину по телефону и поехал в отделение, чтобы поговорить со старшим менеджером:

- Банк оставляет за собой право не разглашать причины отказа – холодно сказал клерк, всем своим видом показывая, что разговор окончен.

Однако предприниматель был готов к подобному исходу, и хотя не любил скандалить, решил добиться правды любым способом. Он грозил статьями Гражданского кодекса, требовал аудиенции (слово-то какое) у руководителей. В общем, наш директор всеми силами старался клерку дать понять, что способен испортить ему жизнь.

В борьбе со средним и высшим банковским руководством прошла еще неделя и, о чудо, ответ бизнесмен таки получил. Потом началась работа над ошибками, совсем не означающая, что конец испытаний терниями близок, и новый круг хождения по аду не придется начинать сначала.

Снова готовились документы в другой банк, где фирме опять отказали. И все пошло по новому кругу!

Но это еще не все.

Все это время его донимало большое количество «доброжелателей» с приложениями помощи в решении этого вопроса за вознаграждение. Обещали быстро и дешево сделать так называемые «серые» гарантии:

- Зачем Вам тратить большие деньги – говорили они. – «Белую» гарантию Вы все равно не получите!

Посоветовавшись с друзьями, бизнесмен узнал, что «серые» гарантии легко превращаются в «черные», что зачастую влечет за собой проблемы, ставящие крест на всем бизнесе.

- В чем же проблема? Что я сделал не так? – в отчаянии думал наш герой.

Вы сами знаете, такая история повторяется из года в год по всей России. Сколько сил, нервов и ресурсов тратится на подобное сумасшествие?

Почему Вам могут не дать банковскую гарантию? Потому, что:

- Ваше предприятие зарегистрировано и ведет деятельность в регионе присутствия банка менее полугода;
- Компания с малым доходом претендует на большую сумму банковской гарантии;
- У фирмы плохая кредитная история или есть просроченная задолженность по кредитам, взятым ранее;
- По разным причинам (каких немало) предприятие работает нестабильно, и показатели его деятельности внушают опасения банковским служащим;
- В последнее время банки интересуются не только платежной дисциплиной компании, но и кредитной историей ее владельца;

- У Вашей фирмы были суды или проблемы с Законом. Попасть в черный список банка очень легко, но удалить оттуда свою фирму невозможно.

Выходит, чтобы получить финансовые гарантии банка, надо быть предприятием, работающим в регионе более шести месяцев, а лучше года, приносящим стабильную прибыль, имеющим радужные перспективы развития и никаких проблем с госорганами. В реалиях российского бизнеса этот образ выглядит эфемерно.

Мы создали сервис «Банкгарант 24» <http://bit.ly/2h9Pbwp> и помогаем в получении банковских гарантий. Два факта о нашей компании:

- Мы сами собираем полный пакет документов от клиентов;
- В 9 из 10 случаев добиваемся получения гарантий.

Этой фирме строительных услуг, например, мы помогли получить около десяти финансовых гарантий. Видео отзыв: <http://bit.ly/2gGO06J>

Сейчас мы помогаем нескольким молодым компаниям, две из которых принимают участие в аукционах впервые. Одной компании, например, около восьми месяцев, и для первого конкурса мы оформляем гарантию на 1 800 000 рублей.

Наши клиенты доверяют нам и, как учредитель компании «Снежинка», хотят только одного: «Сделайте так, чтобы ваши конкуренты нам не звонили!» Еще один видео отзыв: <http://bit.ly/2gYhqO4>

Нужна банковская гарантия? Бесплатно подскажем, как её получить: <http://bit.ly/2h9Pbwp>