ГРНТИ 06.73.55

УДК 336.717.061.1

М.В. Трушина, магистрант 2 курса, направление «Экономика»

Рязанский государственный радиотехнический университет, Рязань

РАЗВИТИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ СФЕРЫ ЭЛЕКТРОННЫХ АУКЦИОНОВ

Совершенствование банковской отрасли всегда положительно сказывалось на деятельности коммерческих организаций. В связи с этим, при возникновении необходимости предоставления денежного обеспечения в сфере государственных закупок банки предложили новый продукт – банковские гарантии. Это своеобразный вид кредита, при котором банк (гарант), по просьбе принципала (поставщика или подрядчика) гарантирует бенефициару (бюджетному учреждению, заказчику) обеспечение своевременного выполнения поставки, либо предоставления услуги, либо оплаты согласно договору. Таким образом, за определенное вознаграждение, сумма которого зависит от величины и сроков предоставления банковской гарантии, банк поручается за добросовестное исполнение поставщиком (подрядчиком) своих обязательств. Данный банковский продукт является часто используемым и широко применяемым среди предприятий, участвующих в электронных аукционах, и становится незаменимой альтернативой при необходимости предоставления обеспечения исполнения контракта, взамен собственных денежных средств предприятия.

Электронные аукционы – сравнительно молодой способ осуществления закупок товаров, работ и услуг бюджетными учреждениями. Впервые данную отрасль начал регламентировать Федеральный закон РФ от 21.07.2005 №94-ФЗ, который впоследствии заменил Федеральный закон РФ от 05.04.2013 №44-ФЗ (вступил в силу с 1 января 2014 года).

Согласно данному нормативному документу государственные и муниципальные учреждения обязаны размещать потребность в товарах, работах или услугах на специальном сайте http://zakupki.gov.ru. При этом заказчики в праве использовать различные процедуры: открытый конкурс, аукцион в электронной форме, запрос котировок, запрос предложений, закрытые способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей), закупки у единственного поставщика.[1] Каждый из этих способов проведения закупки имеет свою специфику и формат, однако все они реализуют основные принципы контрактной системы: открытость, прозрачность информации о контрактной системе в сфере закупок, обеспечение конкуренции,

[1] О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальный нужд: Федеральный закон Российской Федерации от 5 апреля 2013 г. №44-ФЗ.

профессионализма заказчиков, стимулирование инноваций, единства контрактной системы в сфере закупок, ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд, эффективности осуществления закупок.

Многие предприятия-поставщики используют контрактную систему как способ расширения рынка сбыта. Специалист, хорошо представляющий специфику деятельности конкретного предприятия, предлагаемую номенклатуру товаров и логистические возможности без труда сможет проанализировать участие в той или иной закупке, рентабельность и целесообразность сделки.

Далее встает вопрос в технической реализации сделки – чаще всего закупки проводятся в электронном виде с помощью электронно-цифровой подписи. В случае завершения процедуры в пользу конкретной компании стороны обязаны заключить и исполнить государственный контракт. В этот момент руководство организации-победителя сталкивается с одной из самых актуальных проблем участия в государственных закупках - предоставление обеспечение исполнения контракта (до 30% от начальной (максимальной) цены контракта).

Данное требование является обязательным, и направлено на защиту заказчиков от недобросовестных поставщиков. Элементарные математические расчёты показывают, что в случае цены контракта в несколько миллионов, победитель аукциона должен заморозить на банковском счету солидную сумму до окончания срока исполнения контракта, который иногда достигает нескольких лет. Поэтому руководство многих компаний считает целесообразным прибегать к услугам банков, которые предлагают альтернативный способ, не противоречащий требованиям 44-ФЗ, - банковская гарантия.

Стоит отметить, что современная банковская сфера достаточно далеко продвинулась в данном направлении и предлагает компаниям несколько вариантов оформления банковских гарантий. Рассмотрим в отдельности каждый из них.

1) Сотрудничество напрямую с банками.

Ответственным моментом является выбор самого банка. Обеспечение исполнения контракта в виде банковской гарантии является действительным только в том случае, если банк, выдавший гарантию, включен в установленный Минфином России перечень.[1]

Далее решение зависит от предпочтений руководства компании. Стоит отметить, что любой банк запросит полную информацию о деятельности организации: финансовую отчетность за последние три года и последний отчетный период, состояние дебиторской, кредиторской задолженности, справки об отсутствии/наличии задолженности перед бюджетом, информацию о собственниках и конечных бенефициарах, информацию о связанных

[1]Перечень банков, отвечающих установленным требованиям для принятия банковских гарантий в целях налогообложения. Информация официального сайта Министерства финансов Российской Федерации // URL: http://www.minfin.ru/ru/perfomance/tax_relations/policy/bankwarranty (дата обращения 01.11.2015 г.).

организациях и др. Условия предоставления залога на сумму гарантии или договоров поручительства с собственниками бизнеса являются одними из ключевых в данном процессе.

И здесь банки пошли дальше, предлагая вексель в качестве альтернативы залогав виде имущества. Смысл этого варианта заключается в том, что организация приобретает вексель банка, с которого получает доход по процентной ставке и одновременно с этим закладывает вексель как залог для получения банковской гарантии.

В качестве вознаграждения банк получает плату за выдачу банковской гарантии – около 5 %от суммы запрашиваемой гарантии.

Преимущества предоставления обеспечения контракта в виде банковской гарантии, полученной через непосредственное сотрудничество с банком, заключаются ввозможности выбора любого импонирующего банка из перечня Минфина, прозрачности процедуры. В случае многократных обращений в один и тот же банк процесс получения гарантии будет упрощен и сокращен до минимума, поскольку финансовая ситуация предприятия будет заранее известна. В этом случае вопрос стоит лишь в ее актуализации.

К недостаткам можно отнести дополнительные трудовые затраты работников компании, которым необходимо мобилизоваться и предоставить банку всю необходимую для анализа информацию в кратчайшие сроки. Также сотрудничество с одним конкретным банком связано с определенными рисками: в случае неустойчивого финансового состояния организации, по мнению банка, и в ряде других факторов компания может получить отказ в получении гарантии.

2) Сотрудничество через агентов.

Многие компании прибегают к получению гарантии вторым способом, который устраняет недостатки первого. Действующие сервисы позволяют через конкретного специалиста разместить потребность организации в банковской гарантии на определенном портале. Одновременно несколько банков рассматривают заявку организации, анализируют её финансовое состояние и выносят коммерческое предложение. Комиссия выставляется с учетом интересов банка и процентов агента.[1]

Данный вариант относится к достаточно привлекательным – компания получает сразу несколько предложений с возможностью выбора.[2] Но безрисковым его назвать нельзя – отсутствие прямого контакта с банком вынуждает специалистов организации внимательно относиться к выбору агента. Потому что именно от агента зависит подборка компетентных банков, способных предоставить банковскую гарантию, соответствующую всем требованиям Федерального закона от 05.04.2013 N 44-ФЗ.

Конечный выбор получения гарантии зависит от предпочтений руководства и требований заказчика. Особенное внимание от специалистов поставщика-победителя необходимо в том случае, когда заказчик требует

---

[1]Электронная торговая площадка OTC.RU // URL: http://www.otc.ru (дата обращения 01.11.2015 г.).

[2]Электронная площадка финансовых продуктов для поставщиков, участвующих в закупках по 44-ФЗ, 223-ФЗ FINTENDER.RU // URL: http://fintender.ru (дата обращения 01.11.2015 г.).

предоставление самого текста гарантии по собственной форме. В этом случае необходимо подбирать банк с учетом возможности составления текста под требования заказчика.

Важно отметить, что бывают случаи, когда рациональнее предоставить обеспечение за счет перечисления собственных денежных средств заказчика. Но в случае необходимости предоставления значительной суммы обеспечения контракта на длительный срок любое сотрудничество с банком (непосредственное или через агента) является рациональным расходованием денежных средств для компании. Грамотный специалист должен обратить на этот фактор пристальное внимание в момент анализа возможности и целесообразности участия организации в закупке.

Список использованных источников

1. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальный нужд: Федеральный закон Российской Федерации от 5 апреля 2013 г. №44-ФЗ.

2. Перечень банков, отвечающих установленным требованиям для принятия банковских гарантий в целях налогообложения. Информация официального сайта Министерства финансов Российской Федерации // URL: http://www.minfin.ru/ru/perfomance/tax_relations/policy/bankwarranty (дата обращения 01.11.2015 г.).

3. Электронная торговая площадка OTC.RU // URL: http://www.otc.ru (дата обращения 01.11.2015 г.).

4. Электронная площадка финансовых продуктов для поставщиков, участвующих в закупках по 44-ФЗ, 223-ФЗ FINTENDER.RU // URL: http://fintender.ru (дата обращения 01.11.2015 г.).