

Полезные советы от компании РусТендер об оформлении банковских гарантий

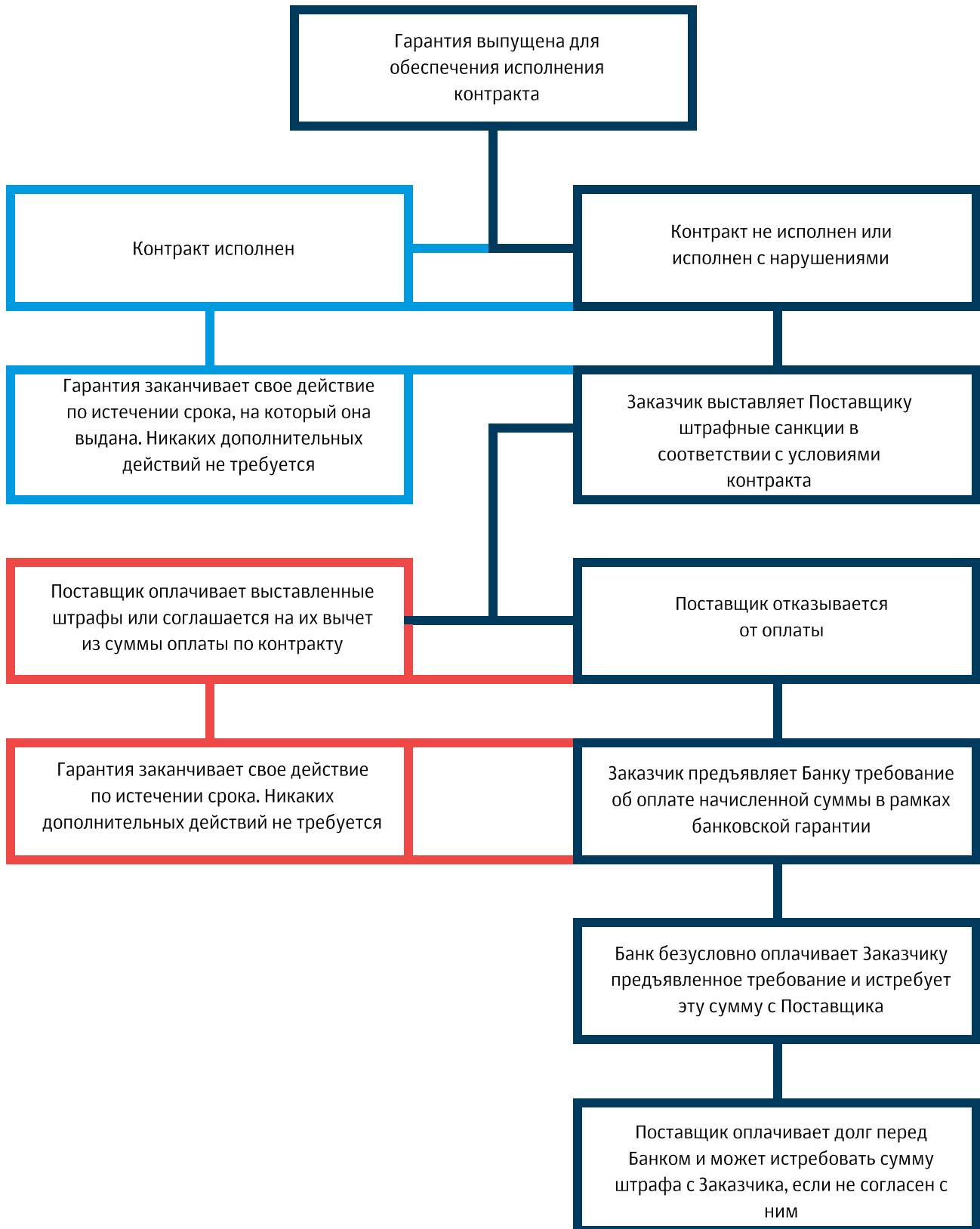
- 5 ключевых моментов при получении банковской гарантии:
- Как сэкономить на банковской гарантии
- Что делать, если заказчик не принимает банковскую гарантию
- Что делать, если нет возможности оформить БГ в регламентированный срок?
- Что делать, если банки отказывают в БГ
- Что делать, если не получается оплатить комиссию за БГ со своего счета?
- Что делать, если заказчик требует оригинал БГ?

Банковская гарантия

Это документ, предоставляемый в качестве обеспечения исполнения контракта (ОИК) в случае победы в аукционе до подписания контракта, выдаваемый банком.

! Простыми словами, это документ, согласно которому банк гарантирует исполнение предусмотренных контрактом обязательств компанией-победителем (принципал) перед заказчиком (бенефициар).

Механизм действия банковской гарантии мы изобразили в виде информативной схемы

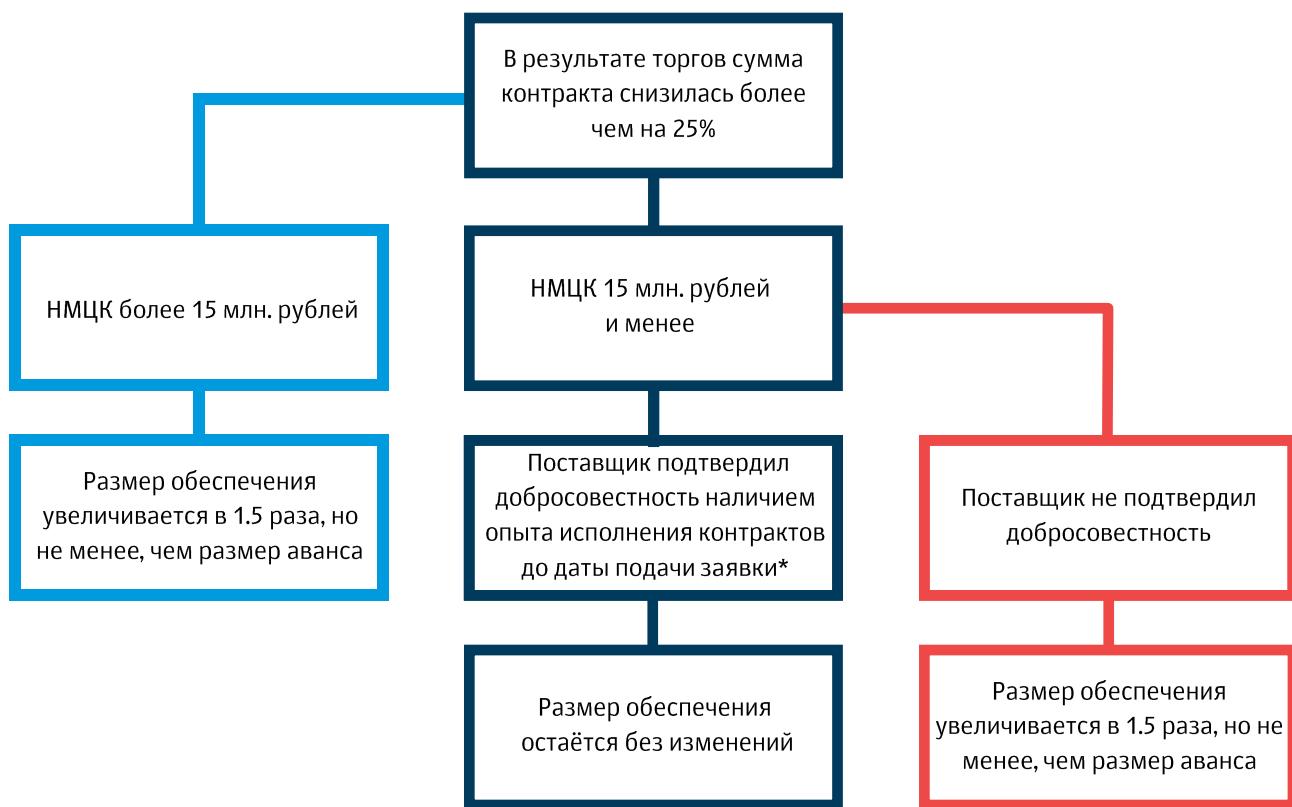


5 ключевых моментов при получении банковской гарантии

1. Определение размера гарантии

Размер гарантии определяется заказчиком и составляет от 5 до 30% от НМЦК. Согласно ст. 37 44-ФЗ размер БГ может быть увеличен при падении от НМЦК более 25%. В этом случае необходимо предоставлять ОИК в полуторном размере или подтверждать свою добросовестность.

Для удобства мы сделали схему-шпаргалку, которая поможет ориентироваться при определении размера БГ в случае большого падения.



* Цена одного из исполненных контрактов должна составлять не менее, чем 20% от предложенной цены рассматриваемого контракта

- ! Для целей подтверждения добросовестности считаются не заключенные, а уже ИСПОЛНЕННЫЕ контракты.

ГДЕ СМОТРЕТЬ:

44-ФЗ ст. 37, реестр заключенных контрактов на сайте госзакупок

2. Определение срока действия гарантии и ее параметров

Срок действия банковской гарантии должен превышать срок действия контракта не менее чем на 1 месяц. Для расчета срока действия БГ берется не срок выполнения работ, а **срок действия контракта**.

Заказчик может установить либо конкретную дату окончания срока действия БГ, либо прописать, что срок действия БГ должен превышать срок действия контракта на любое количество месяцев по своему усмотрению.

Параметры, которые может установить заказчик в требованиях к гаранции.

- **Бесспорное списание.** Означает, что при неисполнении принципалом своих обязательств заказчик имеет право обратиться с требованием к банку-гаранту и получить без споров и дополнительных разбирательств обеспечиваемую гарантией сумму.
- **Авансирование.** Является плюсом для поставщика, но предполагает включение в перечень обеспечиваемых гарантией обязательств за возврат аванса, это может повлечь повышение комиссии.
- **Форма банковской гаранции.** Заказчик может приложить свою типовую форму гаранции, которую необходимо будет согласовывать с банком. Это может повлечь или увеличение цены за выпуск БГ или дополнительные согласования с заказчиком на предмет изменения документа.
- **Специфические требования к тексту БГ.** Заказчики могут прописать ряд требований, которые должна содержать гарантия:
например, требование о рассмотрении споров по БГ по месту нахождения заказчика; требование о раскрытии перечня обязательств, покрываемых гарантией; требование о предоставлении оригинала БГ в день подписания или через несколько дней после подписания контракта и другие, в зависимости от требований заказчика.

Крайне важно обращать внимание на эти нюансы и сверять выставленный банком макет гаранции на предмет его соответствия требованиям заказчика

где смотреть:

[Постановление Правительства №1005](#), проект контракта, информационная карта, документация в целом и приложения к ней.

3. Определение крайнего срока подписания и получения гарантии

Заказчик должен направить победителю торгов проект контракта на подпись в течение **5 дней** после публикации протокола подведения итогов (ППИ) в Единой информационной системе (ЕИС), а компания - победитель должна в течение **5 дней** после получения его подписать или направить протокол разногласий.

Важно отслеживать получение проекта контракта в личном кабинете на площадке и следить за крайним сроком его подписания, т.к заказчик может отправить как на пятый (максимальный) день от публикации в ЕИС ППИ, так и через два дня или в день публикации протокола.

Чтобы продлить время на подписание контракта, поставщик может воспользоваться **возможностью подачи протокола разногласий к контракту**.

ГДЕ СМОТРЕТЬ:

В личном кабинете на ЭТП, на которой проводился аукцион

4. Проверка макета гарантии и согласование его с заказчиком

После одобрения банк выставляет договор по БГ, макет гарантии и реквизиты для оплаты комиссии. Перед оплатой необходимо проверить макет БГ: сумма, срок, реквизиты и соответствие требованиям заказчика.

После проверки **обязательно согласовать** макет гарантии с заказчиком и только после этого оплачивать комиссию и оформлять БГ.

! *Почему это важно? При наличии ошибок и несогласованных заранее предложений в БГ- заказчик может отказать в ее принятии, а значит отказаться от заключения контракта. В таком случае победитель закупки признается уклонившимся от подписания контракта и рискует попасть в Реестр недобросовестных поставщиков и лишиться работы по 44-ФЗ сроком на2 года.*

5. Отправка заявки на предварительное одобрение гарантии в несколько банков

Мы рекомендуем заранее, до подведения итогов аукциона, обратиться в несколько банков для получения **предварительного решения** по банковской гарантии.

Как сэкономить на банковской гарантии?

Необходимо грамотно выбирать банк, исходя из совокупности всех вышеперечисленных параметров, и **подавать заявку сразу в несколько банков** не только для подстраховки, но и для того, чтобы **согласовать с банком более выгодный тариф**.

Ввиду большой конкуренции на рынке БГ, можно согласовать сниженную стоимость гарантии, т.к. банки будут стараться получить выгодного клиента.

Несколько практических советов

1. Чем больше вариантов, тем выше вероятность подобрать самый дешевый

Надо собрать как можно больше вариантов.

Для этого либо выбирать агента, у которого налажено сотрудничество с большим количеством банков-партнеров, либо знать актуальные тарифы банков, быть подписанным на все их информационные рассылки и проводить непрерывный мониторинг.



Тарифы банков отличаются друг от друга и зависят от ряда факторов. Бывает так, что по одной гарантии банк выставляет самую низкую стоимость, а по другой наоборот, неконкурентоспособную.

У многих банков есть минимальная комиссия, поэтому при оформлении гарантий на маленькие суммы (например, до 50 тыс.) нужно обращаться в те банки, где минимальная комиссия самая низкая, несмотря на то, что по гарантиям на большие суммы банк может проигрывать в цене.

Банки часто проводят акции, такие предложения выгодны, но носят временный характер, из-за чего сложно попасть под их действие именно в тот момент, когда Вам нужна гарантия. Поэтому важно быть в курсе всех действующих спецпредложений, скидок, бонусов и акций.

2. Проанализировать параметры гарантии и выбрать банк

Часто победители аукционов получают рассылку от агентов с предварительным расчетом стоимости гарантии. Эта рассылка делается автоматически и обычно учитываются только сумма и **примерный** срок банковской гарантии.

При этом **не принимаются** во внимание такие факторы как падение, форма гарантии или наличие авансирования, иногда некорректно определяется срок действия гарантии. Все эти параметры напрямую влияют на комиссию банка и должны учитываться при подборе самого дешевого варианта.

Только **полный анализ** всей документации и знание тарификаторов банков поможет подобрать вариант с действительно самой низкой ставкой.

3. Подавать заявку сразу в несколько банков

Во-первых, это обезопасит в ситуации, когда один из банков откажет.

Во-вторых, в случае положительного ответа от обоих банков, предоставит возможность выбора наиболее лучших условий.

Кроме того, некоторые банки могут пойти на снижение комиссии, чтобы удержать клиента, зная, что у него есть альтернативное предложение по более низкой комиссии.



4. Пересчет комиссии с учетом уменьшенного срока банковской гарантии

При отправке заявки заранее до подведения итогов аукциона, банк выставляет предложение и в таких случаях комиссия рассчитывается либо от текущей даты, либо от даты аукциона.

Если оформление гарантии затянулось, то принципал имеет право попросить банк перевыставить предложение, пересчитав комиссию за выпуск банковской гарантии от текущей даты.

Что делать если заказчик не принимает банковскую гарантию?

Заказчик может не принять гарантию в двух случаях:

- если гарантия не соответствует требованиям, указанным в документации;
- если гарантия не предоставлена в установленный срок.

Первый случай

Во-первых, необходимо предельно внимательно самостоятельно проверить сумму, срок и реквизиты сторон, а также соответствие текста гарантии требованиям документации.

- (!) *При увеличении размера гарантии в связи с падением в аукционе (более 25%), сверяйте полученную сумму с той, что указана в документации заказчика и в проекте контракта. Иногда при неправильном округлении заказчик некорректно указывает размер гарантии.*

Во-вторых, проверить срок действия гарантии.

В-третьих, проверить учтены ли все требования документации в макете банковской гарантии.

Также в документации может быть предусмотрена конкретная форма гарантии. В таком случае есть два варианта: либо искать банк, который согласует макет заказчика, либо проверять на отсутствие противоречий форму гарантии банка и согласовывать ее с заказчиком.

Чтобы избежать отклонения банковской гарантии по этим причинам, необходимо внимательно проверять макет гарантии и обязательно согласовывать текст гарантии с заказчиком до ее выпуска.

Второй случай

Вторая причина отклонения гарантии - предоставление гарантии позже установленного срока.

Что делать, если нет возможности оформить БГ в регламентированный срок?

В соответствии с 44-ФЗ, заказчик **в течение 5 дней** после публикации итогового протокола на площадке, должен направить макет контракта победителю аукциона на подпись, а победитель **в течение 5 дней** после его получения – подписать его или направить протокол разногласий заказчику.

Рассмотрение заявок на БГ в банке сейчас занимает 1 рабочий день. Для крупных гарантий (от 10 млн. в данном случае) срок рассмотрения заявки на БГ может быть увеличен до 3-х дней.

Существует законный способ, позволяющий «отодвинуть» срок подписания контракта – можно подать протокол разногласий к контракту.

Протокол разногласий можно направить **в течение 5 дней**, после получения макета контракта от заказчика. Затем у заказчика будет **3 рабочих дня** для того, чтобы отправить контракт повторно, а у победителя еще **3 рабочих дня** на его подписание. Т.о. с помощью протоколов разногласий можно немного **растянуть сроки подписания контракта**.

Что делать, если банки отказывают в БГ

Основные причины отказа банков по заявкам на БГ:

- Компания не проходит по фин. показателям.
- У компании маленький срок существования или отсутствует опыт исполненных контрактов.
- Негативная кредитная история компании, в том числе ее руководителя и учредителя.
- Действующие судебные разбирательства или исполнительные производства.
- Если возникла ситуация, когда ни один банк не готов предоставить банковскую гарантию, а заключать контракт необходимо, можно внести ОИК собственными средствами. Затем (возможно по итогам следующего отчетного периода, когда показатели деятельности улучшатся) снова подать заявку в банк и при получении положительного решения, произвести замену внесенного обеспечения на банковскую гарантию.

Что делать, если не получается оплатить комиссию за БГ со своего счета?

Большинство банков принимает оплату за БГ исключительно с р/с компании, оформляющей гарантию.

Если у компании на момент оформления гарантии заблокирован счет или по иной причине нет возможности произвести оплату со своего счета, нужно искать банк, который может принять оплату от третьих лиц или предлагает альтернативные варианты оплаты.

! *Важно обговорить этот момент заранее, чтобы не терять время отправляя заявки в те банки, которые не смогут принять оплату от третьих лиц.*

Что делать, если заказчик требует оригинал БГ?

В соответствии с требованиями 44-ФЗ, предоставление оригинала БГ не является обязательным при заключении контракта по итогам электронного аукциона на ЭТП. Некоторые заказчики в документации прописывают требование о предоставлении БГ в течение **нескольких дней** со дня подписания победителем аукциона проекта контракта.

- !** *Важно учесть это требование и заранее уточнить в банке, каким образом осуществляется получение оригинала БГ*
-

Мы уверены, что эти простые советы помогут Вам при оформлении гарантий и помогут Вам получать гарантии по низкой стоимости!

Если у Вас остались вопросы или если Вам нужна помощь в оформлении гарантии, обращайтесь по тел. **8 800 700 23 26** или пишите bg@tender-rus.ru, мы будем рады помочь!

Желаем Вам интересных аукционов и легких побед!