

## Пункт 1.2. Тендеры, типовые торги на подряд.

### Содержание:

ВСТУПИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ .....	1
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО .....	2
ВИДЫ ТОРГОВ.....	12
ГДЕ ПРОВОДЯТСЯ ТОРГИ? ТЕНДЕРНЫЕ КОМИТЕТЫ.....	13
ЧТО НЕОБХОДИМО ДЛЯ УЧАСТИЯ В ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГАХ .....	17
СИТУАЦИЯ ИСКАЖЕНИЯ ТРЕБОВАНИЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА. СКРЫТЫЕ ФИЛЬТРЫ ДЛЯ ОТСЕЧЕНИЯ НЕЖЕЛАТЕЛЬНЫХ УЧАСТНИКОВ И СПОСОБЫ ИХ ВЫЯВЛЕНИЯ .....	18
ПРОКЬЮРЕМЕНТ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	27
ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ИСТОЧНИКИ.....	33
ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН О РАЗМЕЩЕНИИ ЗАКАЗОВ НА ПОСТАВКИ ТОВАРОВ, ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ, ОКАЗАНИЕ УСЛУГ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД N 94-ФЗ .....	35
ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН О ЗАКУПКАХ ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ ОТДЕЛЬНЫМИ ВИДАМИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ N 223-ФЗ от 18 июля 2011 года (в ред. Федерального <u>закона</u> от 06.12.2011 N 401-ФЗ) .....	36
ПРИЛОЖЕНИЕ 3. ПОЛОЖЕНИЕ О ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ФСК ЕЭС» .....	37
ПРИЛОЖЕНИЕ 4. ТИПОВАЯ ЗАКУПОЧНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ ОАО «ФСК ЕЭС» .....	38

### I. Вступительная часть

В данной теме будут рассмотрены вопросы, касающиеся закупочных процедур, особенностей размещения заказов предприятий различной организационно-правовой формы и участия подрядных организаций в торговых мероприятиях в рамках действующего законодательства. Конкурсные торги стали привычным механизмом по поиску и отбору контрагентов для заключения договоров на поставку машин, оборудования, материалов, крупных партий сырья, проектных и изыскательских работ, строительство объектов «под ключ». Через конкурсные торги размещают заказы государственные организации, а также предприятия частного сектора. С 1 января 2012 г. в дополнение к федеральному закону №94 от 21 июля 2005 года (далее- федеральный закон №94-ФЗ) «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» вступил в силу (за исключением отдельных положений) Федеральный закон от 18.07.2011 N 223-ФЗ "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" (далее

- Федеральный закон N 223-ФЗ). Этот закон установил общие принципы закупки товаров, работ, услуг определенными категориями юридических лиц (далее - заказчики) и основные требования к ней.

## **II. Законодательство**

Для того, чтобы понимать как формируются отношения между участниками торговой деятельности, нужно знать и уметь пользоваться основными законами. Приведем основное их предназначение и поясним некоторые положения.

### **ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН О РАЗМЕЩЕНИИ ЗАКАЗОВ НА ПОСТАВКИ ТОВАРОВ, ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ, ОКАЗАНИЕ УСЛУГ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД N 94-ФЗ**

21 от июля 2005 года (С полным текстом закона можно ознакомиться в приложении к модулю)

С выходом в свет данный закон должен был привести к экономии бюджетных средств, которые до этого времени можно было тратить практически неконтролируемо. Прочитав текст:

«Настоящий Федеральный закон регулирует отношения, связанные с размещением заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных, муниципальных нужд, нужд бюджетных учреждений (далее - размещение заказа), в том числе устанавливает единый порядок размещения заказов, в целях обеспечения единства экономического пространства на территории Российской Федерации при размещении заказов, эффективного использования средств бюджетов и внебюджетных источников финансирования, расширения возможностей для участия физических и юридических лиц в размещении заказов и стимулирования такого участия, развития добросовестной конкуренции, совершенствования деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления в сфере размещения заказов, обеспечения гласности и прозрачности размещения заказов, предотвращения коррупции и других злоупотреблений в сфере размещения заказов.

(в ред. Федерального закона от 08.05.2010 N 83-ФЗ)

Настоящий Федеральный закон применяется в случаях размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд и нужд бюджетных учреждений, за исключением случаев, если такие услуги оказываются международными финансовыми организациями, созданными в соответствии с международными договорами, участником которых является Российская Федерация, а также международными финансовыми организациями, с которыми Российская Федерация заключила международные договоры. Перечень указанных международных финансовых организаций утверждается Правительством Российской Федерации.

(в ред. Федеральных законов от 20.04.2007 N 53-ФЗ, от 08.05.2010 N 83-ФЗ)

Особенности размещения государственного оборонного заказа, заказа на поставку материальных ценностей в государственный резерв могут устанавливаться иными федеральными законами»

По прошествии шести лет появился другой закон:

**ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН О ЗАКУПКАХ ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ ОТДЕЛЬНЫМИ ВИДАМИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ N 223-ФЗ** от 18 июля 2011 года (в ред. Федерального закона от 06.12.2011 N 401-ФЗ) (С полным текстом закона можно ознакомиться в приложении к модулю)

Если Вы посмотрите ФЗ № 223 в приложении к модулю то обнаружите, что закон состоит всего из восьми статей, однако дискуссий по поводу его положений не меньше, чем когда был принят Федеральный закон от 21.07.2005 г. № 94-ФЗ. Относительно положений ФЗ № 223 можно встретить достаточно много высказываний: одни его называют «несовершенным», другие его просто не понимают.

Тем не менее, каким бы он ни был несовершенным, наводить порядок в закупках, проводимых отдельными юридическими лицами, все же было нужно. Итак читаем:

«Целями регулирования настоящего Федерального закона являются обеспечение единства экономического пространства, создание условий для своевременного и полного удовлетворения потребностей юридических лиц, указанных в части 2 настоящей статьи (далее - заказчики), в товарах, работах, услугах с необходимыми показателями цены, качества и надежности, эффективное использование денежных средств, расширение возможностей участия юридических и физических лиц в закупке товаров, работ, услуг (далее также - закупка) для нужд заказчиков и стимулирование такого участия, развитие добросовестной конкуренции, обеспечение гласности и прозрачности закупки, предотвращение коррупции и других злоупотреблений. В соответствии с ч. 2 ст. 1 положения названного закона распространяются на следующие виды юридических лиц:

- государственные корпорации;
- государственные компании;
- субъекты естественных монополий;
- организации, осуществляющие регулируемые виды деятельности в сфере электроснабжения, газоснабжения, теплоснабжения, водоснабжения, водоотведения, очистки сточных вод, утилизации (захоронения) твердых бытовых отходов (далее - регулируемые виды деятельности);
- государственные и муниципальные унитарные предприятия;
- автономные учреждения;

- хозяйственные общества, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъекта РФ, муниципального образования в совокупности превышает 50 процентов;
- дочерние хозяйственные общества, в уставном капитале которых более 50 процентов долей в совокупности принадлежит указанным выше юридическим лицам;
- дочерние хозяйственные общества, в уставном капитале которых более 50 процентов долей в совокупности принадлежит указанным выше дочерним хозяйственным обществам.»

Раньше закупочный процесс вышеуказанных лиц (далее по тексту — заказчики) регулировался множеством различных актов. На сегодняшний день для всех этих заказчиков ФЗ № 223 устанавливает единые принципы закупки товаров (работ, услуг). Так, в рамках своей закупочной деятельности заказчики должны обеспечивать:

информационную открытость закупки;  
 равноправие, справедливость, отсутствие дискриминации и необоснованного ограничения конкуренции по отношению к участникам закупки;  
 целевое и экономически эффективное расходование денежных средств на приобретение товаров, работ, услуг (с учетом при необходимости стоимости жизненного цикла закупаемой продукции) и реализацию мер, направленных на сокращение издержек заказчика;  
 отсутствие ограничения допуска к участию в закупке путем установления неизмеряемых требований к участникам закупки.

Настоящий Федеральный закон не регулирует отношения, связанные с:

- 1) куплей-продажей ценных бумаг и валютных ценностей;
- 2) приобретением заказчиком биржевых товаров на товарной бирже в соответствии с законодательством о товарных биржах и биржевой торговле;
- 3) осуществлением заказчиком размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг в соответствии с Федеральным законом от 21 июля 2005 года N 94-ФЗ "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд";
- 4) закупкой в области военно-технического сотрудничества;
- 5) закупкой товаров, работ, услуг в соответствии с международным договором Российской Федерации, если таким договором предусмотрен иной порядок определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) таких товаров, работ, услуг;
- 6) утратил силу с 1 января 2012 года. - Федеральный закон от 06.12.2011 N 401-ФЗ;
- 7) осуществлением заказчиком отбора аудиторской организации для проведения обязательного аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности заказчика в соответствии со статьей 5 Федерального закона от 30 декабря 2008 года N 307-ФЗ "Об аудиторской деятельности".

А как обстоят дела с правами поставщиков строительно-монтажных работ, оборудования и услуг? Кто может принимать участие в закупке?

Все поставщики, принимающие участие в закупках вышеуказанных заказчиков, ФЗ № 223 определены как участники закупок. Согласно ч. 5 ст. 3 ФЗ № 223 участником закупки может быть:

любое юридическое лицо или несколько юридических лиц, выступающих на стороне одного участника закупки, независимо от организационно-правовой формы, формы собственности, места нахождения и места происхождения капитала;

любое физическое лицо или несколько физических лиц, выступающих на стороне одного участника закупки;

индивидуальный предприниматель или несколько индивидуальных предпринимателей, выступающих на стороне одного участника закупки.

Как указывает ФЗ № 223, все вышеперечисленные участники должны соответствовать требованиям, установленным заказчиком. Требования заказчика формируются согласно утвержденному “Положению о закупке”.

Закон указывает на то, что заказчики, осуществляя закупку товаров (работ, услуг) должны руководствоваться рядом нормативных документов. К их числу относятся: Конституция РФ, Гражданский кодекс РФ, ФЗ № 223, а также другие федеральные законы и иные нормативно-правовые акты РФ. Помимо этого, законодатель говорит еще об одном документе, которым должен руководствоваться заказчик. Этот документ и называется Положением о закупке. При этом на заказчиков возлагается обязанность самостоятельно его разработать и утвердить (ч. 3 ст. 2 ФЗ № 223).

Положение о закупке утверждается:

- 1) высшим органом управления государственной корпорации или государственной компании в случае, если заказчиком выступает государственная корпорация или государственная компания;
- 2) руководителем унитарного предприятия в случае, если заказчиком выступает государственное унитарное предприятие или муниципальное унитарное предприятие;
- 3) наблюдательным советом автономного учреждения в случае, если заказчиком выступает автономное учреждение;
- 4) советом директоров (наблюдательным советом) хозяйственного общества в случае, если заказчиком выступает акционерное общество, или коллегиальным исполнительным органом такого акционерного общества в случае, если уставом хозяйственного общества предусмотрено осуществление функций совета директоров (наблюдательного совета) общим собранием акционеров хозяйственного общества;
- 5) общим собранием участников общества в случае, если заказчиком выступает общество с ограниченной ответственностью.

Согласно ч. 2 ст. 2 ФЗ № 223 Положение о закупке должно стать ключевым документом, регламентирующим закупочную деятельность заказчика, и

содержать требования к закупке, в том числе порядок подготовки и проведения процедур закупки (включая способы закупки) и условия их применения, порядок заключения и исполнения договоров, а также иные связанные с обеспечением закупки положения

Исходя из анализа ч. 4 статьи 8 ФЗ № 223, следует, что на разработку и размещение Положения о закупке заказчику отводится срок три месяца со дня вступления в силу ФЗ № 223. Однако если заказчиком не будет разработано и размещено Положение о закупке, то он вправе при закупке товаров, работ, услуг руководствоваться положениями ФЗ № 94, но лишь до тех пор, пока не будет размещено утвержденное Положение о закупке.

Кроме разработки Положения о закупке в обязанности заказчика входит составить и разместить план закупки товаров, работ, услуг на срок не менее чем один год. Порядок формирования и сроки размещения такого плана должны быть утверждены Правительством РФ. Также установлено, что с 1 января 2015 г. планы по закупкам инновационной продукции, высокотехнологичной продукции и лекарственных средств будут размещаться заказчиком на период от пяти до семи лет.

Так как в ФЗ № 223 отсутствует детальное описание процедур проведения закупок, как это предусмотрено положениями ФЗ № 94, подразумевается, что основные вопросы проведения закупок с полной их регламентацией заказчик самостоятельно должен обозначить и также подробно расписать в Положении о закупке.

По замыслу ФЗ № 223 заказчики так же, как и при работе с ФЗ № 94, должны формировать извещение о закупке, документацию, проект договора, являющийся неотъемлемой частью извещения о закупке и документации о закупке, а также протоколы, составляемые в ходе закупки. При этом в ФЗ № 223 определено, что должно содержать извещение и документация о закупке, а также порядок внесения изменений в извещение и документацию о закупке (ч. 9, 10, 11 ст. 4 ФЗ № 223). Установлены сроки по предоставлению разъяснений положений документации (ч. 11 ст. 4 ФЗ № 223).

В соответствии с ч. 1 ст. 3 Федерального закона N 223-ФЗ при разработке положения о закупке заказчик должен руководствоваться следующими принципами:

- информационная открытость закупки;
- равноправие, справедливость, отсутствие дискриминации и необоснованных ограничений конкуренции по отношению к участникам закупки;
- целевое и экономически эффективное расходование денежных средств на приобретение товаров, работ, услуг (с учетом при необходимости стоимости жизненного цикла закупаемой продукции) и реализация мер, направленных на сокращение издержек заказчика;
- отсутствие ограничения допуска к участию в закупке путем установления неизмеряемых требований к участникам закупки.

Примечательно, что ФЗ № 223 в качестве возможных способов размещения заказа указывает только на открытый конкурс и аукцион (ч. 2 и 3 ст. 3 ФЗ № 223). При этом упоминания о возможности осуществлять закупку при помощи открытого конкурса или аукциона в электронной форме нигде до настоящего времени не было, но был пункт, согласно которому Правительство РФ вправе устанавливать перечень товаров, работ, услуг, закупка которых осуществляется в электронной форме (ч. 4 ст. 3 ФЗ № 223). Скорее всего, следовало ждать выхода дополнительного нормативно-правового акта. И он появился:

Постановлением Правительства РФ от 30.06.2012 N 662 установлен срок (1 октября 2012 г.), начиная с которого информация о закупке товаров, работ, услуг подлежит размещению на официальном сайте ([www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru)). До этой даты положение о закупке, изменения, вносимые в него, планы закупки и иная информация о закупке должны размещаться на сайте заказчика.

Положение о закупке и вносимые в него изменения подлежат обязательному размещению на сайте заказчика (с 01.10.2012 на официальном сайте) не позднее пятнадцати дней со дня утверждения (ч. 1 ст. 4 Федерального закона N 223-ФЗ).

Кроме того, заказчик обязан размещать на сайте заказчика (с 01.10.2012 на официальном сайте) план закупки товаров, работ, услуг на срок не менее чем один год (ч. 2 ст. 4 Федерального закона N 223-ФЗ)

Законодатель оставил заказчикам право на использование и иных способов закупок (помимо конкурса или аукциона), но при условии, что способ закупки и порядок его осуществления заказчиком будет указан в Положении о закупке.

Далее государство нам указывает, что если иное не предусмотрено законом, извещение о проведении торгов должно быть сделано организатором не менее чем за тридцать дней до их проведения. Извещение должно содержать во всяком случае сведения о времени, месте и форме торгов, их предмете и порядке проведения, в том числе об оформлении участия в торгах, определении лица, выигравшего торги, а также сведения о начальной цене.

В случае, если предметом торгов является только право на заключение договора, в извещении о предстоящих торгах должен быть указан предоставляемый для этого срок.

Если иное не предусмотрено в законе или в извещении о проведении торгов, организатор открытых торгов, сделавший извещение, вправе отказаться от проведения аукциона в любое время, но не позднее чем за три дня до наступления даты его проведения, а конкурса - не позднее чем за тридцать дней до проведения конкурса.

В случаях, когда организатор открытых торгов отказался от их проведения с нарушением указанных сроков, он обязан возместить участникам понесенный ими реальный ущерб.

Организатор закрытого аукциона или закрытого конкурса обязан возместить приглашенным им участникам реальный ущерб независимо от того, в какой именно срок после направления извещения последовал отказ от торгов.

Участники торгов вносят задаток в размере, сроки и порядке, которые указаны в извещении о проведении торгов. Если торги не состоялись, задаток подлежит возврату. Задаток возвращается также лицам, которые участвовали в торгах, но не выиграли их.

При заключении договора с лицом, выигравшим торги, сумма внесенного им задатка засчитывается в счет исполнения обязательств по заключенному договору.

Лицо, выигравшее торги, и организатор торгов подписывают в день проведения аукциона или конкурса протокол о результатах торгов, который имеет силу договора. Лицо, выигравшее торги, при уклонении от подписания протокола утрачивает внесенный им задаток. Организатор торгов, уклонившийся от подписания протокола, обязан возратить задаток в двойном размере, а также возместить лицу, выигравшему торги, убытки, причиненные участием в торгах, в части, превышающей сумму задатка.

Если предметом торгов было только право на заключение договора, такой договор должен быть подписан сторонами не позднее двадцати дней или иного указанного в извещении срока после завершения торгов и оформления протокола. В случае уклонения одной из них от заключения договора другая сторона вправе обратиться в суд с требованием о понуждении заключить договор, а также о возмещении убытков, причиненных уклонением от его заключения. (ст. 448, "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 06.04.2011))

Далее, исходя из анализа положений ФЗ № 223, предполагается, что у нас в России будет два реестра недобросовестных поставщиков (ч. 7 ст. 3 ФЗ № 223). К уже существующему реестру, который ведет ФАС России для государственных и муниципальных заказчиков, работающих по ФЗ № 94, прибавится еще один реестр недобросовестных поставщиков для лиц, указанных в ч. 2 ст. 1 ФЗ № 223.

Основания включения участников в такой реестр, по сути, идентичен с порядком, который регламентирует ФЗ № 94. В реестр недобросовестных поставщиков включаются сведения об участниках закупки, уклонившихся от заключения договоров, а также о поставщиках (исполнителях, подрядчиках), с которыми договоры по решению суда расторгнуты в связи с существенным нарушением ими договоров (ст. 5 ФЗ № 223). Сведения, содержащиеся в реестре недобросовестных поставщиков, также по истечении двух лет со дня их внесения в реестр исключаются из этого реестра.

При этом ФЗ № 223 предоставляет право заказчикам устанавливать требование, по которому участник закупки должен отсутствовать в новом реестре недобросовестных поставщиков и (или) в реестре недобросовестных поставщиков, предусмотренном ФЗ № 94.



ФЗ № 223 предусмотрены три случая, при которых участник закупки вправе обжаловать действия (бездействие) заказчика в антимонопольный орган:

если заказчиком на официальном сайте [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru) не размещено Положение о закупке, изменения, вносимые в Положение, а также иная информация о закупке, подлежащая размещению на официальном сайте, а также если заказчик нарушает сроки такого размещения;

если заказчик требует от участников закупки представления документов, не предусмотренных документацией о закупке;

если заказчик осуществляет закупку товаров, работ, услуг в отсутствие утвержденного и размещенного на официальном сайте [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru) Положения о закупке и без применения положений ФЗ № 94.

При этом участник закупки вправе обжаловать в судебном порядке действия (бездействие) заказчика при закупке товаров, работ, услуг.

Заканчивая эту скучную, но тем не менее крайне важную тему законодательства, хочется привести данные по сроку применения ФЗ № 223 для некоторых заказчиков. Для них предусмотрена так называемая «отсрочка» :

Срок применения Закона № 223	Юридическое лицо	При условии, что....
С 1 января 2013 г.	Естественные монополии и организации, осуществляющие регулируемые виды деятельности в сфере электроснабжения, газоснабжения, теплоснабжения, водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод, утилизации (захоронения) твердых бытовых отходов	общая выручка от указанных видов деятельности составляет не более чем десять процентов общей суммы выручки за 2011 г. от всех видов деятельности
С 1 января 2013 г.	Дочерние хозяйственные общества	более 50% уставного капитала принадлежит госкорпорациям, госкомпаниям, естественным монополиям, организациям, осуществляющим регулируемые виды деятельности, ГУПам, государственным

		автономным учреждениям, хозяйственным обществам, в которых доля участия государства более 50%, дочерним хозяйственным обществам этих дочерних хозяйственных обществ с долей участия более 50%.
С 1 января 2014 г.	Муниципальные унитарные предприятия и автономные учреждения, созданные муниципальными образованиями	ранний срок не предусмотрен представительным органом муниципального образования
С 1 января 2014 г.	Хозяйственные общества, в уставном капитале которых доля участия муниципального образования более 50%	ранний срок не предусмотрен представительным органом муниципального образования
С 1 января 2014 г.	Дочерние хозяйственные общества, у которых более 50% принадлежит муниципальным унитарным предприятиям и хозяйственным обществам, у которых более 50% принадлежит муниципальному образованию	ранний срок не предусмотрен представительным органом муниципального образования
С 1 января 2014 г.	Дочерние хозяйственные общества указанных выше дочерних хозяйственных обществ, доля участия которых более 50%	ранний срок не предусмотрен представительным органом муниципального образования
Во всех остальных случаях — с 01.01.2012 г.		

Нормативные и иные правовые акты:

Постановление Правительства РФ от 30.06.2012 N 662

"О сроке размещения при закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц информации на официальном сайте в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".

Постановлением установлен срок (1 октября 2012 г.), начиная с которого информация о закупке товаров, работ, услуг подлежит размещению на официальном сайте ([www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru)). До этой даты положение о закупке, изменения, вносимые в него, планы закупки и иная информация о закупке должны размещаться на сайте заказчика.

Постановление Правительства РФ от 26.06.2012 N 642

"Об уполномоченных федеральных органах исполнительной власти по ведению официального сайта в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" при закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц"

Постановление Правительства РФ от 14.06.2012 N 591

"Об утверждении Правил подготовки и принятия актов Правительства Российской Федерации об определении конкретной закупки, перечней и (или) групп товаров, работ, услуг, сведения о которых не составляют государственную тайну, но не подлежат размещению на официальном сайте"

Проект постановления Правительства РФ "Об утверждении Порядка размещения на официальном сайте информации о закупке "

([http://www.economy.gov.ru/minec/about/structure/depfks/doc20120621\\_07](http://www.economy.gov.ru/minec/about/structure/depfks/doc20120621_07))

Проект приказа Федерального казначейства "Об утверждении Порядка регистрации юридических лиц, определенных законодательством Российской Федерации о закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц, на официальном сайте в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг" ([http://www.roskazna.ru/store/25062012\\_223.doc](http://www.roskazna.ru/store/25062012_223.doc); [http://www.roskazna.ru/store/25062012\\_prikaz.doc](http://www.roskazna.ru/store/25062012_prikaz.doc))

Проект совместного приказа Министерства экономического развития Российской Федерации и Федерального казначейства "Об утверждении Порядка Регистрации пользователей на официальном сайте Российской Федерации в информационно-телекоммуникационной сети Интернет для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказания услуг"

([http://www.roskazna.ru/store/25062012\\_poryadok.doc](http://www.roskazna.ru/store/25062012_poryadok.doc); [http://www.roskazna.ru/store/25062012\\_pr.doc](http://www.roskazna.ru/store/25062012_pr.doc))

### **III. Виды торгов.**

В ч. 3 ст. 3 Федерального закона N 223-ФЗ упомянуты следующие способы закупок:

1- конкурс (тендер) – о нем речь пойдет ниже;  
2- аукцион - наиболее распространенный вид закупок для госзаказа, все документы готовятся в электронном виде, и сами торги тоже проводятся на сайтах в режиме онлайн. Это форма соревнования поставщиков одинаковых товаров за предложение заказчику самой низкой цены);

3- иные способы закупки. Это могут быть:

3.1 Запрос котировок – по сути это просмотр прайс-листов на однотипный серийный товар. Для запроса котировок нет нужды готовить тендерную документацию, проводить проверки соответствия предложений поставщиков данным из тендерной документации. Просто выбирается лучшее соотношение цены и условий выполнения работ и услуг.

3.2 Закупка у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика) – закупка уникального оборудования или выполнение узкоспециализированных работ. Это, собственно, не вид торгов, а прямой контракт, который заключается между госзаказчиком и поставщиком. Случаи, когда его можно заключить, оговорены в ст. 55 ФЗ № 94

3.3 Конкурентные переговоры – закупка сложного высокотехнологичного оборудования или выполнение долгого многоэтапного комплекса работ. В результате совместных переговоров принимается решение кто сможет выполнить заказ.

и другие способы, установленные заказчиком в положении о закупке.

Формы торгов:

Торги подразделяются на:

международные (привлечение предложений от нескольких поставщиков и подрядчиков разных стран);

внутренние — участвуют поставщики и подрядчики одной страны.

В зависимости от способа проведения различают торги:

открытые (публичные) — привлекаются все желающие фирмы. Обычно на таких торгах размещают заказы на стандартное и универсальное оборудование. Информация о таких торгах представляется в официальных органах печати за один или полтора месяца до дня проведения торгов;

закрытые (ограниченные или негласные) — участвуют лишь определенные фирмы, которым высылается приглашение. На таких торгах размещают уникальное, сложное и специальное оборудование. Извещения о предстоящих торгах получают лишь отдельные фирмы, которые хорошо известны в данной отрасли производства.

В связи с тем, что в настоящее время в энергетике и электросетевом строительстве именно конкурсы получили широкое распространение, мы остановимся именно на этих формах закупок подробнее

Конкурс (тендер) - это особая форма выдачи заказов на поставку товаров или подрядов на выполнение работ, которая предполагает привлечение предложений от нескольких поставщиков или подрядчиков в целях обеспечения наиболее выгодных коммерческих и других условий сделки для организаторов таких торгов. Конкурс представляет собой достаточно сложную и многоэтапную процедуру. Прежде всего, готовится тендерная документация. В ней содержится подробное описание предмета закупки, ее точные характеристики, условия оплаты или доставки. Поставщик, желающий принять участие в таком тендере, должен понимать, что его товар или услуга должны четко соответствовать требованиям, описанным в тендерной документации. При этом если поставщики предлагают товар разных производителей, но характеристики товаров подходят по тендерной документации, то эти товары все равно допускаются к участию в конкурсе. В конце такого тендера специальная конкурсная комиссия вскрывает конверты с предложениями поставщиков и выбирает наилучшее. Данный вид закупочной деятельности достаточно формализован и требует значительных затрат времени и ресурсов.

#### **IV. Где проводятся торги? Тендерные комитеты.**

Положение о закупке, планы, извещение о закупке, документация о закупке, проект договора, изменения, вносимые в извещение и документацию, разъяснения документации, протоколы, составляемые в ходе закупки, а также иная информация о закупке должны размещаться на официальном сайте [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru). При этом законодатель оставил возможность заказчикам дублировать информацию о закупке на сайте заказчика. Порядок размещения на официальном сайте [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru) информации о закупке должен быть установлен Правительством РФ. При этом частью 3 ст. 8 ФЗ № 223 определено, что до 1 июля 2012 г. Положение о закупке, изменения, вносимые в Положение, планы закупок, а также иная информация о закупке может быть размещена на сайте заказчика. С 1 июля 2012 г. вся указанная выше информация должна быть размещена на официальном сайте [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru).

Но прежде чем размещать информацию, заказчикам необходимо зарегистрироваться на сайте [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru). Однако ФЗ № 223 не регламентирует данную процедуру и указывает, что порядок регистрации заказчиков на официальном сайте [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru) будет определен федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным Правительством РФ на ведение официального сайта. Заказчик вправе не размещать на официальном сайте сведения о закупке товаров, работ, услуг, сумма которых :

не превышает ста тысяч рублей;

не превышает пятисот тысяч рублей, но при условии, что годовая выручка заказчика за отчетный финансовый год составляет более чем пять миллиардов рублей.

Согласно ч. 15 ст. 4 Федерального закона N 223-ФЗ не подлежит размещению на официальном сайте следующая информация:

- сведения о закупке, составляющие государственную тайну, если они содержатся в извещении о закупке, документации о закупке или в проекте договора;

- сведения о закупках, по которым принято решение Правительства РФ в соответствии с ч. 16 ст. 4 Федерального закона N 223-ФЗ.

Если организация заказчика создана после дня вступления в силу ФЗ № 223, то заказчик должен в течение трех месяцев с даты регистрации этой организации в едином государственном реестре юридических лиц утвердить и разместить Положение о закупке на официальном сайте [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru).

Если изменилась совокупная доля участия РФ, субъекта РФ, муниципального образования в уставном капитале хозяйственных обществ, совокупная доля участия юридических лиц, указанных в п. 1 ч. 2 ст. 1 ФЗ № 223 в уставном капитале дочерних хозяйственных обществ, совокупная доля указанных дочерних хозяйственных обществ в уставном капитале их дочерних хозяйственных обществ, в результате которого эти общества подпадают под действие ФЗ № 223 (касательно отношений, возникающих в связи с закупкой товаров, работ, услуг), Положение о закупке размещается на официальном сайте [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru) в течение трех месяцев с даты получения уведомления об изменении совокупной доли.

Примечательно, что в ФЗ № 223 не установлено никаких санкций на случай, если заказчик не соблюдает указанные выше сроки по размещению Положения о закупке на официальном сайте. Наоборот, законодатель предоставляет заказчикам дополнительный выход из ситуации, указав, что если заказчик не соблюдает сроки по размещению Положения о закупке (три месяца), то он должен при закупке руководствоваться положениями ФЗ № 94 до тех пор, пока им не будет утверждено и размещено Положение о закупке (ст. 8 ФЗ № 223).

Организаторы торгов, принявшие решение о размещении заказов через торги, создают тендерные комитеты, в состав которых входят технические и коммерческие эксперты, представители администрации. Хотелось бы заметить, что не все компании с государственным капиталом обязаны размещать свои заказы на официальном сайте. ГУПы, ФГУПы, а также естественные монополии имеют право самостоятельно решать, как проводить закупочную деятельность. Как правило, такие организации проводят закупки по схеме коммерческой компании. Многие представители среднего и крупного бизнеса перевели систему закупок с прямого общения с поставщиками на электронные торговые площадки (далее ЭТП). При этом, в

отличие от государственных торгов, компания может выбрать ЭТП по своему желанию. Крупнейшие организации, такие как Роснефть, Газпром, Транснефть, а также государственные корпорации, такие как ФСК ЕЭС, Росатом, для своих нужд выбирают самостоятельно разработанные ЭТП. Более мелкие компании используют сторонние ЭТП. Торговые площадки не имеют официальной классификации, но фактически их можно разделить на несколько групп. А именно: отраслевые, универсальные, региональные площадки. Размещение заказов на коммерческих ЭТП как правило платное. Наиболее известными площадками являются B2B-Energy, B2B-Center, Fabrikant и Tender-Pro.

Часто информация о конкурсе первым делом появляется на официальном сайте заказчика и только потом на сайте: [zakupki.gov.ru](http://zakupki.gov.ru). Для решения этой проблемы существуют специальные программы-агрегаторы разработанные сторонними компаниями, позволяющие искать информацию по различным источникам размещения заказа. Это позволяет значительно сэкономить время, а также автоматизировать процесс поиска заказчика. Достоинства таких программ могут особенно оценить специалисты, которые занимались поиском тендеров своими силами. При использовании такой поисковой программы важно понимать, что найденные тендеры проводятся не в этой программе, а на ЭТП, ссылки на которые и дает агрегатор. Также, надо знать, что данные программы легко ошибаются если заказчик злонамеренно искажил наименование конкурса или заменил при написании названия некоторые русские буквы латинскими аналогами. Об «ошибках» в конкурсной документации подробно будет рассказано в специальной главе.

У коммерческих организаций, в отличие от государственных, есть выбор, как проводить закупочную деятельность, ведь в некоторых случаях проведение тендера не выгодно. Для размещения заказа сотрудникам компании нужно проделать определенную работу, затраты на которую могут просто не покрыться экономией, полученной в результате торгов. Также, само проведение торгов даже на ЭТП требует определенных финансовых вложений: затраты на создание или на регистрацию ЭТП. Заказчику требуется произвести тщательные расчеты прежде, чем принять решение на проведение конкурсных закупок на ЭТП. Более подробно об этом мы поговорим в главе: Прокьюремент для коммерческой организации.

Вернемся к заказчикам. Тендерные комитеты проводят всю организационную работу по проведению торгов: публикуют объявления о торгах, распространяют их условия между участниками, анализируют представленные предложения и выносят решения о победителе конкурсного торга, которому и передается заказ.

Согласно ч. 5 ст. 4 Федерального закона N 223-ФЗ на сайте заказчика (с 01.10.2012 на официальном сайте) при закупке товаров, работ, услуг должна размещаться следующая информация:

- извещение о закупке;
- документация о закупке;

- проект договора, являющийся неотъемлемой частью извещения о закупке и документации о закупке;
- изменения, вносимые в извещение и документацию;
- разъяснения документации;
- протоколы, составляемые в ходе закупки;
- иная информация, размещение которой на официальном сайте предусмотрено Федеральным законом N 223-ФЗ и положением о закупке.

Если при заключении и исполнении договора изменяются объем, цена товаров, работ, услуг или сроки исполнения договора по сравнению с зафиксированными в протоколе, составленном по результатам закупки, на сайте заказчика (с 01.10.2012 на официальном сайте) приводится соответствующая информация с указанием измененных условий договора (ч. 5 ст. 4 Федерального закона N 223-ФЗ). Эта информация размещается не позднее десяти дней со дня внесения изменений в договор.

Руководство пользователя и инструкции по работе с официальным сайтом доступны на указанном сайте в разделе "Информация для заказчиков и поставщиков"

(<http://zakupki.gov.ru/223/ppa/public/information/forCustomersAndSuppliers.html?rubricId=100>).

Участники торгов ко дню их закрытия готовят технические, комиссионные, коммерческие предложения, но передают их в последние минуты перед закрытием в целях сохранения тайны. После закрытия торгов участники не имеют права менять условия своих предложений. В день закрытия тендерные комитеты организуют публичное вскрытие предложений. При негласных торгах этого не делают. В некоторых случаях выбор поставщика проводят непосредственно после вскрытия, при поставках сложного оборудования окончательное решение принимает вышестоящая организация через определенный промежуток времени после проведения анализа и экспертизы. Участник торгов, предложение которого принято, обязан внести залог в качестве гарантии выполнения заказа (5-10% стоимости заказа). После выполнения заказа этот залог возвращается.

Завершающим этапом является подписание контракта с фирмой, выигравшей торги.

## **V. Что необходимо для участия в электронных торгах?**

1. Купить (или скачать) Федеральный закон № 94 от 21.07.2005 г. «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» с последними изменениями и N 223-ФЗ от 18 июля 2011 года (в ред. Федерального закона от 06.12.2011 N 401-ФЗ) «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» Прочитать его. Положить на самое видное место на столе, т. к. с момента, когда вы занялись госзаказом, это ваша главная книга для чтения.



2. Убедиться (и это совсем не шутка), что ваш компьютер подключен к Интернету и что у вас надежный провайдер, т. к. электронные торги госзаказа проходят именно через Интернет. Любая неполадка во время загрузки документации на сайт или процесса переторжки может вывести Вас из участия в торгах.

4. Получить ЭЦП (электронную цифровую подпись) для участия в электронных торгах. Электронная цифровая подпись — это аналог подписи руководителя предприятия, которой и будут подписываться все документы для участия в госзаказе.

Сделать это можно в организациях, называемых Удостоверяющими центрами, статус которых закреплён в федеральном законодательстве. Именно они осуществляют все функции по изготовлению и дальнейшему использованию сертификата ключа для электронной цифровой подписи (ЭЦП). Удостоверяющий центр в соответствии с Федеральным законом «Об электронной цифровой подписи» является гарантом юридической значимости ЭЦП участников системы электронного документооборота.

Вопросы определения правового статуса и компетенции удостоверяющих центров определены в главе III указанного закона. Так, ст. 8 определяет, что удостоверяющим центром, выдающим сертификаты ключей подписей для использования в информационных системах общего пользования, должно быть юридическое лицо, выполняющее функции, предусмотренные ФЗ «Об электронной цифровой подписи».

Удостоверяющий центр обладает необходимыми материальными и финансовыми возможностями, позволяющими ему нести гражданскую ответственность перед пользователями сертификатов ключей подписей за убытки, которые могут быть понесены ими вследствие недостоверности сведений, содержащихся в сертификатах ключей подписей.

Следует также отметить, что деятельность, которую осуществляют удостоверяющие центры, лицензируется, лицензии удостоверяющим центрам выдает Федеральная служба безопасности России.

5. Настройте свой компьютер для работы с ЭЦП (как это сделать, вам подскажут в Удостоверяющем центре).

6. Зайти на сайт [zakupki.gov.ru](http://zakupki.gov.ru), который является Официальным сайтом РФ для размещения информации о проводимых по всей России торгах для государственных нужд. Именно на этом сайте вам предстоит искать информацию о том, какие госзаказы есть по специфике деятельности вашей организации. Кроме того, именно здесь можно найти список сайтов, на которых проводятся электронные закупки.

7. Пройти регистрацию на электронных площадках. Правила аккредитации можно прочитать на самих площадках.

8. Найти конкурсы по специфике вашей работы, которые заказчики

разместили на Официальном сайте. Внимательно прочитайте документацию, требования и проект контракта. Если вас все устраивает, приступайте к подготовке документов для участия именно в этом конкурсе. Будьте внимательны: за несоответствие вашей заявки требованиям документации или ФЗ-94, ФЗ-223 ее могут отклонить.

9. Для участия в торгах на электронных площадках вам понадобится внести деньги для обеспечения сначала заявки на участие, а потом, если победите, — исполнения контракта по этому госзаказу, в случае если требование обеспечения указано в документации.

Главное, что требуется от вас, - неукоснительное соблюдение требований Законодательства и внимательное изучение предлагаемых закупок и документации к ним. Подводных камней в госзаказе очень много. Но если вы победите в торгах, а потом откажетесь от исполнения контракта, вашу фирму могут внести в реестр недобросовестных поставщиков, лишив тем самым возможности работать на госзаказ. Не ленитесь отслеживать все изменения к закону о госзаказе, постановления, письма и иные законодательные акты, которые появляются в этой сфере, чтобы не попасть впросак. Более подробно о законодательстве и искажения его требований пойдет в следующей главе.

## **VI. Ситуации искажения требований законодательства. Скрытые фильтры для отсеечения нежелательных участников и способы выявления.**

К сожалению, сфера размещения государственного заказа не всегда соответствует букве закона, что подтверждается сегодня рядом практических примеров. Заказчики, выступая главными распорядителями бюджетных средств, зачастую проводят закупки с нарушением требований Федерального закона. Поэтому совершенствование системы государственного заказа приводит к совершенствованию технологий недобросовестного проведения закупок. Некоторые заказчики прибегают к маленьким хитростям. Или крайне специфические требования к товару или услуге, которые может выполнить только “свой” поставщик. Все эти нюансы следует знать компании, желающей принять участие в государственных закупках как поставщику. Иначе есть шанс потратить финансовые средства на участие в тендере, результат которого нельзя назвать объективным. Если участник располагает информацией, что тендер проводится нечестно, следует незамедлительно обратиться в Федеральную Антимонопольную Службу.

Многие считают, что ФЗ № 223 предельно либерален. Практически весь закон построен на общих фразах, которые при умелом подходе можно трактовать в выгодную для заказчика сторону. Так, например, со способами закупок, которые заказчик сам может по своему усмотрению устанавливать

в Положении о закупке. Каждый заказчик в них будет вкладывать свое содержание, что может осложнить участие потенциальных поставщиков в закупках. То есть, как будет построен весь закупочный процесс, полностью зависит от самого заказчика. Главное, чтобы отсутствовала дискриминация участников, требования к ним были разумными, не ограничивающими конкуренцию. Непонятен порядок обжалования действий (бездействий) заказчика. Да, ФЗ № 223 говорит о такой возможности, но будут ли распространяться положения главы 8 ФЗ № 94 на закупки, осуществляемые госкорпорациями, госкомпаниями, естественными монополиями и т. д.?

С другой стороны, именно из-за общих фраз, содержащихся в ФЗ № 223, возникают вопросы относительно закупочного процесса. Очень часто, недочеты со стороны заказчиков и со стороны участников конкурса - бывают одни и те же. Поговорим о так называемых «ошибках». Вообще любые неточности и расплывчатые моменты, встречающиеся в технической документации, принято считать ошибками. «Ошибки» в конкурсной документации со стороны заказчика чаще всего оказываются отнюдь не случайными, и связаны с формированием технического задания под заранее определенного поставщика услуг.

Часто именно «будущий» победитель конкурса сам подготавливает конкурсную документацию, участвует в конкурсе и проводит экспертизу поданных заявок. Для этого в конкурсной документации прописываются скрытые фильтры, которые необходимо выявлять и запрашивать дополнительную информацию у заказчика. Вот, некоторые примеры недобросовестного ведения закупочных процедур:

Пример1: Заказчик сообщает ценовое предложение, содержащееся в котировочной заявке «нежелательного» участника «своему» поставщику, в победе которого заказчик заинтересован.

Комментарий: Нет, наверное, ни одного участника запроса котировок, который бы не сталкивался с описываемой проблемой, обнаруживая, что кто-то из участников выиграл запрос котировок, выиграв закупку с разницей с ним в несколько рублей. Схема всегда примерно такая: В момент подачи заявок на запрос котировок заказчику поступили 5 заявок в письменной форме. Заказчик просматривает каждую поступившую заявку (до окончания срока подачи заявок) и сообщает все ценовые предложения участников «своему» поставщику. В результате чего «свой» участник, зная ценовые предложения конкурентов, предлагает поставить товар (выполнить работу, оказать услугу) по более низкой цене.

Здесь важно отметить следующее: закон не содержит требования о предоставлении заявок на запрос котировок в запечатанном виде, а значит, заказчик беспрепятственно (и, собственно говоря, ничего не нарушая) может ознакомиться с содержимым заявок, ведь процедуры вскрытия заявок для запроса котировок тоже не предусмотрено. А вот разглашение сведений,

которые были получены заказчиком в ходе приема заявок, «своему» поставщику можно рассматривать как нарушение закона «О защите конкуренции».

Жаловаться на такие действия заказчика не имеет смысла, если у участника запроса котировок нет доказательств нарушения заказчиком процедуры проведения запроса котировок. Без доказательств это будет лишь голословное обвинение, а следовательно необоснованная жалоба, потерянное время и контракт.

Однако нужно сказать, что во многих регионах России действуют системы подачи котировочной заявки в электронном виде с использованием электронной подписи, контроль за действиями участников закупки ведет исключительно программное обеспечение, которая проверяет и полноту сведений, заполняемых на сайте, и легитимность электронной подписи, которой подписывается заявка. При этом заказчик получает доступ к информации, содержащейся в котировочных заявках, только после окончания срока приема заявок.

Пример 2: Указание в проекте государственного контракта только односторонней ответственности исполнителя по контракту.

Комментарий: Зачастую в проектах контрактов совершенно отсутствует ответственность заказчика за нарушение условий исполнения контракта. В одном из контрактов было указано только то, что «В случае просрочки Поставщиком исполнения обязательств по настоящему контракту Заказчик вправе взыскать с Поставщика пени. Пени начисляются за каждый день просрочки исполнения обязательств, начиная со дня, следующего после дня истечения срока исполнения обязательств. Размер пеней устанавливается в размере одной трехсотой действующей на день уплаты пеней ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации от цены контракта.» Причем размер пеней в каждом отдельном случае может быть совершенно различный: и 0,1, и 0,5, и 1 % от суммы контракта за каждый день просрочки. При этом могут быть предусмотрены наряду с пенями и штрафные санкции в отношении поставщика.

Тогда как к заказчику может быть применена ответственность лишь в виде пеней (неустойки), которые начисляются за каждый день просрочки исполнения обязательства (при отсутствии аванса и заявленной многомесячной задержки оплаты по факту выполненных работ.), предусмотренного контрактом, начиная со дня, следующего после дня истечения установленного контрактом срока исполнения обязательства, размер которых устанавливается в размере одной трехсотой действующей на день уплаты неустойки (штрафа, пеней) ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации.

Безусловно, в любом контракте должна отражаться обоюдная ответственность сторон, поэтому очень важно, чтобы в текст контракта наряду с ответственностью поставщика (подрядчика, исполнителя) вошли

условия об ответственности заказчика за его действия (бездействие), т. к. даже подписание контракта с заказчиком не всегда означает, что такой контракт будет исполнен с обеих сторон.

Планируя участвовать в том или ином заказе, участник размещения заказа заранее должен ознакомиться не только с документацией по закупке, но и внимательно изучить проект контракта, прилагаемый к ней. В том случае, если потенциальный поставщик (подрядчик, исполнитель) согласен со всеми его пунктами, стоит подавать заявку на участие. Особое внимание в проекте контракта следует обращать на раздел «Ответственность сторон». Если участника размещения заказа смущают какие-то положения об ответственности сторон, он может обратиться к заказчику с официальным запросом о разъяснении спорных норм контракта либо принять решение не участвовать в этой закупке.

Если заказчик нарушает условия исполнения контракта, то поставщику (исполнителю, подрядчику) рекомендуется подавать жалобу в территориальное УФАС РФ либо иск в суд на действия такого заказчика, при этом шансы поставщика выиграть дело в суде увеличатся значительным образом, если в тексте контракта будут подробно оговорены все подобные ситуации, а также детально расписана процедура возмещения заказчиком убытков.

**Пример 3:** Установление требования об исполнении обязательств по контракту в нереально короткие сроки с целью лоббирования интересов «своих» поставщиков.

Комментарий: Это, пожалуй, одна из самых распространенных и труднодоказуемых хитростей заказчика. Особенно часто испытывают это на себе участники госзаказа, которые работают в области строительства и IT-технологий.

Как показывает практика, в ряде случаев контракты, заключенные по результатам таких закупок, либо уже исполнены (частично исполнены) «своими» поставщиками, либо их в состоянии исполнить только «свой» поставщик, у которого уже имеется в наличии все необходимое для исполнения контракта.

Злоупотребления, связанные с установлением некорректных сроков, возникают, прежде всего потому, что законодательно этот вопрос никак не урегулирован, не существует на сегодняшний день на государственном уровне специальных экспертных групп, которые смогли бы осуществить независимую экспертизу и оценку обоснованности установления заказчиком сроков исполнения обязательств по контракту.

В этом случае участник торгов может обратиться в УФАС или в органы прокуратуры с заявлением о нарушении своих прав со стороны заказчика, тем самым инициировав процесс разбирательства, в ходе которого будет установлена обоснованность указанных заказчиком сроков.

Контролирующие органы, проведя соответствующие проверки, смогут отследить, за счет чего поставщик смог исполнить указанную в документации работу, услугу в заявленные заказчиком сроки. Например, проверить, какое количество специалистов было привлечено исполнителем для выполнения работы, оказания услуги (сколько их всего работает в организации, сколько, возможно, было привлечено по договору найма); был ли субподряд (что также должно подтверждаться соответствующими договорами); есть ли у исполнителя техническое оснащение и ряд других средств, которые обеспечили исполнение контракта надлежащим образом в установленные сроки.

Если же контролирующие органы бездействуют или не заинтересованы в обоснованном решении по делу, то можно обжаловать такое решение в суде.

Пример 4: Содержание в документации по закупке обязательных требований к участнику заказа, не предусмотренных федеральным законодательством. Также, требование выполнения слишком узкоспециализированных или специфических условий (Работа только в ночное время или в выходные дни, использование редкого и дорогостоящего инструмента и оборудования, наличие в штате специалистов редких профессий с большим стажем работы итд.)

Комментарий: В конкурсной документации заказчики часто указывают в качестве обязательного требования декларирование участником размещения заказа своего соответствия ст. 11 ФЗ № 94 (в ряде случаев подтвердить эту информацию документально). Например, справку из ИФНС об отсутствии задолженности по начисленным налогам, сборам и иным обязательным платежам в бюджеты любого уровня или государственные внебюджетные фонды.

Требование выполнения данного условия является незаконным в силу ряда норм ФЗ № 94. Так, в соответствии с ч. 3.2 ст. 25, ч. 2.1 ст. 35 в заявке на участие в торгах декларируется соответствие участника размещения заказа требованиям, предусмотренным в пунктах 2—4 части 1 статьи 11 настоящего Федерального закона. Данные нормы закона были дополнительно разъяснены в Письме ФАС России, в котором говорится, что требовать документального подтверждения соответствия участника размещения заказа нормам ч. 2-4 ст. 11 незаконно.

Кроме этого, на Официальном сайте госзакупок очень часто можно встретить закупки, где заказчик требует предоставления документов, наличие которых не требуется для осуществления указанных в документации видов деятельности, как правило, это лицензии, допуски на определенные виды работ, выданные саморегулируемой организацией (СРО). Иногда указывается даже ее название. Чаще всего заказчик делает это из-за того, что не сведущ в вопросе и действует по принципу «лучше подстраховаться». Так, часто требуют допуск СРО на генподряд, хотя осуществлялся текущий ремонт объектов не капитального строительства. Бывают случаи когда

обязательным требованием для участия в открытом конкурсе было предоставление лицензии на осуществление работ, связанных со сведениями, составляющими государственную тайну, хотя в таком случае должен был быть объявлен закрытый конкурс. Есть случаи требования предоставить банковскую гарантию на участие в конкурсе определенного банка, страхового полиса определенной страховой компании.

Подобного рода требования со стороны заказчика являются незаконными. Следовательно, если за непредоставление указанных документов заявка участника размещения заказа была отклонена заказчиком, то такие действия заказчика нужно обжаловать в территориальный УФАС.

Однако же если поставщику не составляет труда предоставить такие документы (может быть, он по собственному желанию планировал предоставить доказательства своего полного соответствия требованиям заказчика для подтверждения своей надежности и добросовестности, даже если заказчик на это не указывал в документации, например, в случае со справкой из ИФНС), то он вправе их предоставить.

Кроме этого, всегда стоит обращаться к заказчику за разъяснением мотивов, которые побудили его указать в качестве обязательного требования предоставление документов, не предусмотренных законом. Основная масса заказчиков готова прислушаться к профессионалам и исправить ошибки, внося изменения в документацию, ведь заказчику тоже не очень хочется участвовать в административных или судебных разбирательствах, и меньше всего он заинтересован в том, чтобы его закупка была признана недействительной.

**Пример 5: Несоответствие наименования размещаемого заказа технической спецификации и проекту контракта.**

**Комментарий:** Встречается такая форма отсека нежелательных претендентов, когда предмет заказа, например «монтаж трансформаторов тока и напряжения» заказчик размещает на торговой площадке в спецификации наименования товаров, относящихся к специализированному медицинскому оборудованию или горюче-смазочным материалам, что создает участникам-электромонтажным организациям трудности при поиске закупок, относящихся к специфике их работы. Дело здесь в том, что ранее был проведен конкурс только на поставку оборудования. Победитель конкурса произвел поставку оборудования на объект и готов провести монтаж и подтвердить гарантийные обязательства. Заказчик заинтересован, чтобы за поставленное и введенное оборудование отвечал один подрядчик и предпринимает попытку обойти законодательство почти правовым путем.

Бывают и такие ситуации, когда наименование закупки сформулировано очень расплывчато. В данном случае рекомендуется осуществлять поиск закупок с просмотром не только названия закупок (особенно, если из таких

названий ничего не понятно), но и открывать хотя бы извещения, содержащие конкретные наименования закупаемого товара, работы, услуги. При этом нужно понимать, что заказчик не всегда может найти в классификаторе (ОКДП) конкретное наименование того товара, работы, услуги, закупить которые ему необходимо, и тогда он использует наиболее близкое наименование.

Если участник размещения заказа считает, что его права нарушены действием заказчика, то он вправе обратиться с жалобой в территориальный УФАС. При этом участник госзаказа должен будет доказать умысел заказчика в подобных действиях.

Пример 6: Иногда в наименовании заказа заказчик чаще всего ненамеренно, по невнимательности или в силу своей безграмотности допускает орфографические ошибки, описки, а иногда специально, с целью затруднить поиск такой закупки на Официальном сайте для «чужих» участников.

Комментарии: Очень часто на Официальном сайте по госзакупкам можно встретить такие формулировки, как: «закУпка прогрАМного обеспИчения, преАбретенНе акКамуляторов»,

Такую закупку не составит труда найти «своему» поставщику (подрядчику, исполнителю), тогда как все остальные участники госзаказа, используя поиск по контекстному наименованию закупки, вводя наименование правильно, найти ее не смогут. Не помогут и специальные поисковые программы.

Безусловно, понять, намеренно или не специально заказчик допустил ту или иную ошибку (описку), невозможно, но если подобные ошибки (описки) повторяются постоянно, то это наводит на размышления. Для того чтобы у участников госзаказа не возникало трудностей в поиске извещений, рекомендуем каждый день просматривать все размещенные закупки за предшествующий день (хотя бы в рамках того региона, где поставщик преимущественно работает). Рекомендуем, чтобы специально для этого был назначен сотрудник, у которого вскоре появятся навыки в поиске нужных закупок. Иначе отследить закупки с ошибками в написании не представляется возможным.

Обращение в контролирующие органы с жалобой на действия заказчика считаем неэффективным, поскольку доказать умысел в совершенном деянии заказчика будет практически невозможно.

Пример 7: Заказчики недостаточно подробно, а зачастую совершенно не расписывают технические характеристики закупаемых товаров, работ, услуг, в результате чего поставщик не всегда понимает, какие конкретно товары, работы, услуги заказчик планирует закупить.

Комментарии: Чаще всего такие ситуации возникают при размещении заказов в области строительства, в основном при выполнении работ по текущему или капитальному ремонту. Заказчики по каким-то причинам не



размещают на Официальном сайте обязательную информацию по закупке, например, проектно-сметную документацию, графики выполнения работ и другие сведения, без которых невозможно подготовить правильную заявку, что, как правило, влечет к признанию заявки не соответствующей требованиям документации.

Как правило, в таких закупках победителем становится «свой» поставщик, который подает заявку с наличием в ней всей необходимой информации и в соответствии с пожеланиями заказчика.

Прояснить ситуацию отсутствия технических характеристик товара, работы, услуги участник размещения заказа может еще на этапе подачи заявок. Мы рекомендуем в первую очередь обращаться напрямую к заказчику с вопросами: по телефону, указанному в контактной информации, а при размещении заказа в форме торгов задавать заказчику официальные запросы с просьбой подробно разъяснить информацию о предмете закупки. Особенно важно использовать возможность задать официальный запрос о разъяснениях спецификации, когда заказчик отказывается общаться лично (а такое нередко бывает). Если ответы на запросы, предоставленные заказчиком, все же не позволяют сформировать полное представление о предмете закупки, то в этом случае можно обратиться с жалобой в территориальное Управление Федеральной антимонопольной службы РФ (УФАС РФ) на нарушение требований ФЗ № 94. При этом можно предоставить скриншоты ответов заказчика для доказательства своих доводов.

#### Статья 449. Последствия нарушения правил проведения торгов

1. Торги, проведенные с нарушением правил, установленных законом, могут быть признаны судом недействительными по иску заинтересованного лица.
2. Признание торгов недействительными влечет недействительность договора, заключенного с лицом, выигравшим торги.

(ст. 449, "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 06.04.2011))

В случае нарушения заказчиком законодательства подготавливаются следующие документы:

Заявление в антимонопольный орган о признании незаконным бездействия заказчика при закупке товаров, работ, услуг в случае неразмещения (или: нарушения сроков размещения) на официальном сайте в информационно-телекоммуникационной сети Интернет положения о закупке, изменений, вносимых в указанное положение, информации о закупке, подлежащей размещению на таком официальном сайте, или нарушения сроков такого размещения

Заявление в антимонопольный орган о признании незаконным действия заказчика при закупке товаров, работ, услуг в случае предъявления к участникам закупки требования о представлении документов, не предусмотренных документацией о закупке

Заявление участника закупки в антимонопольный орган о признании незаконным действия заказчика при закупке товаров, работ, услуг в случае осуществления заказчиками закупки товаров, работ, услуг в отсутствие утвержденного и размещенного на официальном сайте положения о закупке и без применения соответствующих положений законодательства.

Участники конкурса также часто допускают ошибки, и начинается это уже на этапе составления и подачи заявок. Если времени на подготовку остается мало, часто в тексте заявки отсутствует точный план работ или поставок. Иногда поставщики попросту обнаруживают незнание многих юридических аспектов проведения тендеров, невнимательно относятся к прочтению конкурсной документации, что влечет за собой печальные последствия.

На что необходимо обращать внимание во время участия в конкурсе и действия при подготовке заявки на участие:

- Сроки проведения конкурса и возможность получения дополнительной информации по конкурсной документации.
- Точность технической документации и ее достоверность. Наличие информации об авторе проекта, точных характеристик закупаемого оборудования, сроков выполнения строительно-монтажных работ и гарантийных обязательств как со стороны подрядчика так и со стороны заказчика.
- Возможность ознакомления с будущим объектом, контакты с персоналом из эксплуатации предприятия итд.
- Наличие в конкурсе точно определенных видов работ, на которые должен иметь подрядчик допуск от саморегулируемой организации.
- Условия оплаты и штрафные санкции.

Отсутствие полной и достоверной информации по этим пунктам ведет к повышенным рискам подрядчика при выполнении обязательств по контракту.

## **VII Прокьюремент для коммерческой организации**

В настоящее время достаточно много говорится о закупках, правильной их организации, идут горячие споры, но тематикой, как правило, становится закупочная деятельность государства и крупных корпораций, а вопросы закупок коммерческих организаций остаются в тени. Могут ли совпадать

основные принципы закупочной деятельности у государства, стремящегося с помощью регламентации системы закупок удовлетворить основные принципы прокьюремента и у коммерческой организации, стремящейся увеличить прибыль, т.е. организации, не обязанной проводить закупки в соответствии с 94-ФЗ и 223-ФЗ, и не имеющей перед третьими лицами обязательств по осуществлению закупочной деятельности по каким-либо специальным правилам, осуществляющей самостоятельную хозяйственную деятельность?

Как видно из Таблицы 1, основные принципы закупочных систем совпадают, но имеют разный приоритет, в зависимости от того кто является покупающей стороной, что обусловлено разностью целей и ключевых показателей эффективности.

Табл.1.

№ п.п.	Принципы закупок	Закупки бюджетных организаций	Закупки коммерческих организаций
1.	Открытость, прозрачность	Весьма важно. Реализация принципа во многом позволяет достичь основных целей закупочной деятельности.	Не важно. Коммерческая организация вполне успешно может производить закупки у ограниченного круга партнёров. Вопросы коррупции не стоят так остро и могут решаться другими методами.
2.	Равноправие претендентов, справедливость	Важно. Способствует сокращению коррупционных действий, а также обеспечивает равенство прав при входе на рынок.	Важно. Способствует повышению деловой репутации покупающей организации, оказывает прямое влияние на деловую активность участников закупок.
3.	Подотчётность и ответственность	Важно. Способствует сокращению коррупционных действий, позволяет поддерживать обратную связь, контролировать показатели эффективности.	Важно. Способствует дисциплинированности покупающих подразделений, позволяет проводить аналитические исследования и оптимизировать закупочную деятельность.
4.	Конкурентность	Важно. Способствует	Важно. Разумная (ограниченная)

№ п.п.	Принципы закупок	Закупки бюджетных организаций	Закупки коммерческих организаций
		реализации равнодоступности вхождения на рынок и достижению основных показателей эффективности государственных закупок.	конкуренция способствует достижению максимальной эффективности закупок.
5.	Эффективность	Важно, по показателям эффективности, характерным для государственных закупок	Весьма важно. При оценке эффективности в основном используется величина дополнительной прибыли. Также могут использоваться критерии, определяющие правильность оценки контрагента на раннем этапе (сроки поставки, качество). Является главным индикатором соответствия закупочной системы целям ее внедрения.

При распределении государственных бюджетных средств преследуются следующие цели:

- исключить либо значительно снизить коррупцию среди служащих, распределяющих государственный заказ;
- сделать вхождение на рынок государственного заказа равнодоступным для отечественных хозяйствующих субъектов, поддержание отдельных наименее защищенных в условиях рыночной экономики групп предприятий (малого предпринимательства, социальных производственных учреждений и т.п.);
- обеспечить качество и экономическую эффективность закупок.

В подтверждение вышеуказанных тезисов можно привести тот факт, что на конференции «Закупки как инструмент развития бизнеса», состоявшейся в рамках VIII Национального бизнес-форума Деловой России 25.05.2012 ключевыми показателями эффективности закупок для Правительства РФ рекомендованы: увеличение реальной конкуренции, значительное

расширение круга поставщиков и рост участия малого предпринимательства в государственном заказе.

Основной целью закупок коммерческих организаций может являться своевременное и полное обеспечение потребности в продукции требуемого качества по среднерыночным либо более низким ценам.

Таким образом, очевидно, что вопрос эффективности закупок коммерческих фирм должен решаться примерно такими же средствами, что и государственные закупки с использованием корректировок в соответствии с несколько иными целями и показателями эффективности.

Кроме того у коммерческих организаций существует возможность закупать на безальтернативной основе. Могут ли такие закупки быть эффективными? Практика показывает, что могут. Закупки у хозяйствующих субъектов, с которыми установлены долгосрочные партнёрские отношения, обладают такими неоспоримыми преимуществами как экономия средств и времени на проведение закупки, снижение рисков, связанных с выстраиванием отношений с новой фирмой, доверительные партнёрские отношения.

Как показывает практика, на определенном этапе постоянный партнёр, пользуясь своим безальтернативным положением, может начать проводить политику повышения цены и иных нежелательных для закупающей стороны действий, ухудшающих условия закупки. И тем хуже, что зачастую происходит это незаметно, и вступает в критическую стадию в самый неподходящий момент.

Конечно же, наиболее эффективным методом борьбы с негативными последствиями было бы приобрести долю либо часть акций такого партнёра, но исходя из реалий, наиболее действенным методом все же можно признать анализ рынка по предлагаемым ценам и условиям поставки аналогичной продукции и сравнение результатов такого анализа с ценами партнёрской организации. Однако такие действия уже являются разновидностью конкурентных закупок.

Таким образом, в поиске решений проведения эффективных закупок все-таки внимание стоит обратить на конкурентные закупки. Данный метод позволяет выбирать оптимальный вариант закупки необходимой продукции, существующий в настоящее время на рынке, позволяет использовать индивидуальные особенности конкретных продавцов, достигать большей экономической эффективности.

Почему же столь эффективная и оптимальная в теории система закупок не используется предприятиями, необременёнными «указаниями свыше», на практике? Почему любое внедрение системы конкурентных закупок вызывает негативную реакцию, причём как на уровне исполнителей, так и на уровне руководства? Ответы на эти вопросы, скорее всего, кроются в недоверии к подобной системе и неумении нивелировать такие недостатки как заметное возрастание трудозатрат и затрат времени на проведение закупки, а в некоторых случаях присутствует негативный опыт внедрения таких закупочных систем. Основной причиной отказа от введения системы конкурентных закупок в коммерческих фирмах становится неэффективность

такой системы, как результат собственного опыта либо опыта иных организаций, вызванная, прежде всего, ошибками при создании такой системы.

Среди распространённых ошибок наиболее часто встречаются:

- недостаточная политическая воля руководства при внедрении конкурентных закупок. Выражается данная ошибка по-разному: в предоставлении отдельным лицам или в определённой ситуации возможности осуществлять закупки с нарушением установленных правил, в отсутствии твёрдой позиции при неизбежном бойкотировании внедрения новой системы закупок персоналом организации в период становления и т.д. Данная ошибка приводит к неэффективности системы закупок: поставщики стараются получить заказ через оставленные брешы любой ценой, в т.ч. при помощи демпинга, сотрудники закупающего подразделения постоянно подвергаются критике и зачастую объективной, происходят сбои закупочной системы в части качества закупаемой продукции и сроков поставок;
- ошибки при разработке правил проведения закупок. Происходят при недостаточном уровне квалификации разработчиков таких правил, непонимании последствий введения той или иной процедуры. При значительных ошибках в составлении правил закупок эти правила перестают выполняться в целом, ощущается большое давление на руководство с целью проведения закупок без использования внедрённой системы. При неправильно сформулированных целях и принципах значительно падает эффективность (например, образец положения о закупках заимствован у крупной корпорации и коммерческая фирма начинает в первую очередь стремиться к открытости закупочных процедур, размещает на ЭТП анонсы, извещения, тратит огромное количество времени на экспертизу поступивших 20-30 предложений и в итоге получает плохо проработанные решения и несколько исков в свой адрес от обиженных поставщиков);
- неправильно построенная система планирования закупочной деятельности. При отсутствии своевременного и детализированного плана закупок проявляет себя основной недостаток конкурентных закупок – высокие временные затраты. Нехватка времени заставляет производить большое количество закупок на безальтернативной основе либо плохо проработанных закупок. Ситуация начинает управлять финансами организации, руководство и закупающие сотрудники оказываются в состоянии хронического стресса;
- недостаточная проработанность собственно запроса (закупочной документации), в т.ч. не чётко сформулированные технические требования, вызывают большую дифференциацию предложений участников как в технической части, так и в цене предложений (особенно при неоднозначности трактовки технических требований). Как следствие, большое количество времени тратится на приведение предложений к единому базису. Многие поставщики, в основном востребованные на рынке и заложившие минимальную норму прибыли отказываются от дальнейшего участия задолго до готовности закупающей стороны произвести выбор;

- формализация отношения закупающих сотрудников и руководства в процессе проведения закупок. Возникает после налаживания системы закупок. Приводит к снижению качества проработки конкурентной закупки, снижению эффективности закупочной деятельности.

Резюмируя вышесказанное можно утверждать, что конкурентные закупки могут вполне эффективно применяться в коммерческих организациях.

На основании собственного опыта автор может утверждать, что квалифицированное внедрение системы закупок на предприятии, построенной на конкурентной регламентированной основе с учётом большой процедурной свободы в выборе контрагентов позволяет:

- снизить издержки на закупку простой продукции;
- оптимизировать стоимость сложной продукции путём снижения в соотношении цена/качество показателя цены;
- повысить привлекательность организации за счёт способности в любой момент времени доказать обоснованность затрат;
- повысить уровень контроля руководства организации над расходованием средств;
- производить постоянный анализ и контроль рынка закупаемой продукции.

Одновременно необходимо отметить, что при создании системы закупок, для исключения возможности формирования в основе такой системы неверных предпосылок, желательно опираться на опыт специализированных организаций в области конкурентных закупок.

В заключении хотелось добавить, что участие в тендерах становится неотъемлемой частью ведения бизнеса в России, поэтому понимание основ проведения тендерных торгов может существенно облегчить работу и дать конкурентное преимущество.

Практическое пособие:

1. Положение о закупочной деятельности ОАО «ФСК ЕЭС»
2. Типовая конкурсная документация ОАО «ФСК ЕЭС»

Вопросы теста:

1. Какими законами регулируется закупочная деятельность в области госзаказа?
  - N 94-ФЗ от июля 2005 года и N 223-ФЗ от 18 июля 2011 года – верно
  - N 234-ФЗ от 25 октября 2007 г. и N 171-ФЗ от 21.12.2004 – неверно
2. В чем отличие конкурса от аукциона ?

- Конкурс это конкурентная форма отбора предложений на поставку, выполнение работ и услуг по нескольким параметрам, соответствующим условиям заказчика. - верно
  - Конкурс это конкурентная форма отбора одинаковых предложений на поставку, выполнение работ и услуг по минимальной цене – неверно
  - Конкурс это обычный запрос коммерческих предложений без каких либо обязательств со стороны заказчика - неверно
3. Где, согласно законодательству необходимо обязательно вывешивать извещение о государственных закупках?
- Только на сайте организации – заказчика – неверно
  - На сайте [zakupki.gov.ru](http://zakupki.gov.ru), - верно
  - На сайте любой электронной торговой площадки – неверно
4. Что согласно ч. 2 ст. 2 ФЗ № 223 является ключевым документом, регламентирующим закупочную деятельность заказчика, и содержит требования к закупке, в том числе порядок подготовки и проведения процедур закупки (включая способы закупки) и условия их применения, порядок заключения и исполнения договоров, а также иные связанные с обеспечением закупки положения
- Кодекс закупочной деятельности – неверно
  - Конкурсная документация – неверно
  - Положение о закупочной деятельности – верно
5. В какую организацию необходимо обращаться участнику закупок, с жалобой на незаконные действия со стороны заказчика?
- В федеральную антимонопольную службу
  - В головную организацию заказчика
  - В общество по защите прав потребителей.

#### Используемые источники

- ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН О РАЗМЕЩЕНИИ ЗАКАЗОВ НА ПОСТАВКИ ТОВАРОВ, ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ, ОКАЗАНИЕ УСЛУГ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД N 94-ФЗ
- ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН О ЗАКУПКАХ ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ ОТДЕЛЬНЫМИ ВИДАМИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ N 223-ФЗ от 18 июля 2011 года (в ред. Федерального закона от 06.12.2011 N 401-ФЗ)
- Положение о технической политике ОАО «ФСК ЕЭС»
- Типовая закупочная документация ОАО «ФСК ЕЭС»
- портал [www.b2b-energo.ru](http://www.b2b-energo.ru)



- Консультант плюс
- Журнал «Обозрение технического комитета» статья «Прокьюремент для коммерческой организации», автор Полубков А.В.
- Энциклопедия Экономиста