Большая книга
о том, как устроены
госзакупки



44-ФЗ
простым языком

Предисловие

Привет!

Я помню, как начала работать над первой версией цикла статей «44-ФЗ простым языком» в 2017 году. Информации про участие в госзакупках было мало, а доступно поданной — ещё меньше. Поставщики приходили в комментарии к статьям в справочной нашего сервиса с вопросами, сомнениями, разными трактовками главного документа в своей работе — Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ.

И мы в Контур.Закупках подумали: а что если переписать его, убрав все лишние слова, канцеляризмы, повторы? В общем, перевести на человеческий. Сказано — сделано. Команда из эксперта, дизайнера и копирайтера начала регулярно публиковать цикл статей. Просмотры измерялись сотнями тысяч, читатели благодарили, конкуренты копировали, госорганы приглашали на выступления. Это означало, что мы всё делаем правильно.

Законодательство госзакупок меняется, как и этот цикл статей. Теперь «44-ФЗ простым языком» — это книга, в самом законе появляются новые статьи и правила, а на рынке — новые предприниматели и участники закупок. Но цель у этого документа, у нашей большой работы осталась прежней — сделать путь поставщика в госзакупках проще и понятнее.

Пусть вопросов будет меньше, а уверенности в своих знаниях и выигрышных закупок — больше! Приятного чтения.



Анна Тресвятская

автор первой версии цикла,
Контур.Закупки

Версия книги: 1.1 / февраль 2025 г.

Контур Закупки



Содержание

Готовимся к тендеру 5

Основы госзакупок 7
Способы отбора поставщика 11
Требования к участникам закупки 14
Преимущества для поставщиков 15
Антидемпинговые меры и подтверждение добросовестности 17
Национальный режим 19
Контрактная служба и комиссия по закупкам 24

Участвуем в закупке 29

Извещение о закупке 31
Описание закупки и проект контракта 33
Заявка на участие в закупке 37
Обеспечение заявки, спецсчёт и независимая гарантия 40
Открытый электронный конкурс 42
Открытый электронный аукцион 46
Электронный запрос котировок 49
Заключение контракта 51
Приёмка товара, результатов работ и услуг 55
Изменение условий контракта 56
Расторжение контракта 59

Расширяем кругозор 63

Закрытые конкурсы 65
Закрытые аукционы 71
Малые закупки 75
Несостоявшиеся тендеры 80

Готовимся к тендеру



Перед выходом в закупки хорошо бы понять, как их проводят заказчики, и познакомиться с отдельными аспектами госзаказа. Без знаний о принципах торгов, требованиях, преимуществах для участников и прочем покорить закупки сложно. Давайте обо всём таком базовом и важном по порядку.

1. Основы госзакупок

Погружение в мир тендеров по 44-ФЗ начнём с азов. Разберём, зачем заказчики проводят закупки и кто в них участвует. Определимся с терминами и выясним, что регулирует главный закон для поставщиков.

Что такое закупка

Любому бюджетному учреждению нужны товары, работы или услуги (ТРУ). Например, школы нуждаются в новых партах, а детские сады — в кейтеринге. Такие организации не могут просто так прийти в магазин и купить всё, что нужно. Государству важно убедиться, что бюджетные деньги расходуют эффективно, поэтому учреждения вынуждены проводить закупки.

Закупка (тендер) — процедура определения поставщика (подрядчика, исполнителя) по заранее заданным параметрам. Проведение государственных тендеров регулирует 44-ФЗ и другие нормативно-правовые акты.

Закупка и тендер — синонимы. Иногда закупки называют торгами, что тоже допустимо. Но у слова «торги» есть и другое, более конкретное значение — процесс, когда поставщики «борются» за контракт, последовательно снижая его цену. Давайте договоримся, что почти во всей книге три термина будут равнозначными. Исключением станут главы о проведении закупки в виде аукциона.

Главные участники закупки

Заказчик

Государственное и муниципальное бюджетное учреждение, которому нужны ТРУ. Публикует и проводит закупку.

Поставщик

Юридическое или физическое лицо, в т. ч. ИП и самозанятый. Предлагает свои товары заказчику: подаёт заявку, участвует в закупке, в случае победы заключает с заказчиком контракт, исполняет его и получает оплату. В закупках на выполнение работ и оказание услуг поставщиков называют подрядчиками или исполнителями.

Важные определения

→ Федеральная электронная торговая площадка (ФЭТП)

Сайт, на котором проходят госзакупки. На момент выхода книги в России работают восемь ФЭТП:

1. Сбер-А
2. РТС-тендер
3. ЭТП Фабрикант
4. ТЭК-Торг
5. Российский аукционный дом
6. Росэлторг
7. ZakazRF
8. ЭТП ГПБ

→ Единая информационная система (ЕИС) в сфере закупок

Государственная платформа, на которой заказчики публикуют тендеры по 44-ФЗ и 223-ФЗ для малого и среднего бизнеса.

ЕИС содержит всю информацию о государственных тендерах. Например, планы-графики закупок, разные реестры — участников, недобросовестных поставщиков, заключённых контрактов и жалоб в федеральную антимонопольную службу (ФАС).

Поставщик участвует в закупке на ФЭТП, ЕИС же — вотчина заказчика. Например, в системе заказчик формирует извещение о закупке и проект контракта, заключает сделку и проводит приёмку товара — актирование.

→ План-график закупок

Основной документ заказчика, на основании которого он публикует все свои тендеры. Формируется на три года. Все госзакупки нормируются. Количество, цену, характеристики товаров и услуг устанавливает федеральное и местное законодательство РФ. Заказчик не может провести тендер, не включённый в план-график

→ Извещение о закупке

Документ, содержащий сведения о тендере: описание закупаемых ТРУ, способ определения поставщика, требования к участникам и другую информацию

→ Заявка

Набор документов и сведений об участнике закупки и предлагаемых им ТРУ. Комиссия заказчика рассматривает поданные поставщиками заявки и решает, с кем заключить контракт

→ Начальная максимальная цена контракта (НМЦК)

Стоимость поставки товаров в рамках тендера, которую устанавливает и обосновывает заказчик. Важно: заказчик не всегда понимает, сколько товара ему понадобится, поэтому может провести закупку с неопределённым объёмом. Тогда он устанавливает не НМЦК, а начальную сумму цен всех объектов закупки

> Поставщики не могут предложить цену выше начальной. Обычно суть закупки — в снижении начальной цены до минимально возможной и заключении контракта на наиболее выгодных для заказчика условиях.

→ Контракт

Юридический документ, или соглашение между заказчиком и поставщиком, заключённое по итогам закупки на определённых условиях

→ Специализированная электронная торговая площадка

ЭТП с доступом по защищённым каналам связи, на которой проводят закрытые закупки и тендеры в сфере гособоронзаказа (ГОЗ) по 275-ФЗ

→ Национальный режим

Особый регламент закупки, который запрещает заказчикам приобретать иностранные товары, обязывает накладывать ограничения на покупку «импортного» и предоставлять преимущества поставщикам отечественной продукции.

> Нацрежим ввели, чтобы защитить российский рынок от иностранного влияния и поддержать производителей товаров из дружественных стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Разбираем эту тему подробнее — в главе 6.

«Власть» 44-ФЗ

Главный закон о госзакупках регулирует планирование тендеров, процесс отбора поставщиков, заключения и исполнения контрактов, мониторинга и контроля закупок. 44-ФЗ основан на положениях Конституции, Гражданского и Бюджетного кодексов Российской Федерации.

Получение доступа к закупкам

Чтобы поучаствовать в тендере, поставщику нужно выпустить сертификат квалифицированной электронной подписи (КЭП), зарегистрироваться в ЕИС и получить аккредитацию на ФЭТП.

Выпуск КЭП

Для проведения закупок и участия в них заказчики и поставщики используют сертификаты КЭП. Без сертификата не получится зарегистрироваться в ЕИС и на ФЭТП, работать на площадке и заключать контракты.

Заказчики получают сертификат бесплатно в Казначействе. Поставщикам чуть сложнее. Если в тендере участвует руководитель компании, он должен выпустить сертификат в удостоверяющем центре (УЦ) налоговой. Если ИП или сотрудник компании — в коммерческом УЦ. Например, в **Удостоверяющем центре Контура.** Для работы с тендерами уполномоченному сотруднику потребуется машиночитаемая доверенность (МЧД).

Регистрация в ЕИС и аккредитация на ФЭТП

Регистрация в системе даёт поставщику доступ к работе на торговых площадках. Она занимает в среднем от двух до 16 дней и действует бессрочно.

Чтобы **зарегистрироваться в ЕИС,** руководитель или ИП заводит подтверждённый аккаунт физлица на портале Госуслуг, затем создаёт профиль компании или ИП на портале и в системе. После проверки всех сведений поставщика включат в Единый реестр участников закупок (ЕРУЗ).

Данные участника автоматически направят на восемь ФЭТП. Поставщик получит аккредитацию в секции госзакупок на всех федеральных площадках, сможет подбирать тендеры и участвовать в них.

2. Способы отбора поставщика

Начинаем углубляться. Рассмотрим, как именно заказчик может отобрать себе лучшего поставщика.

Способы закупок

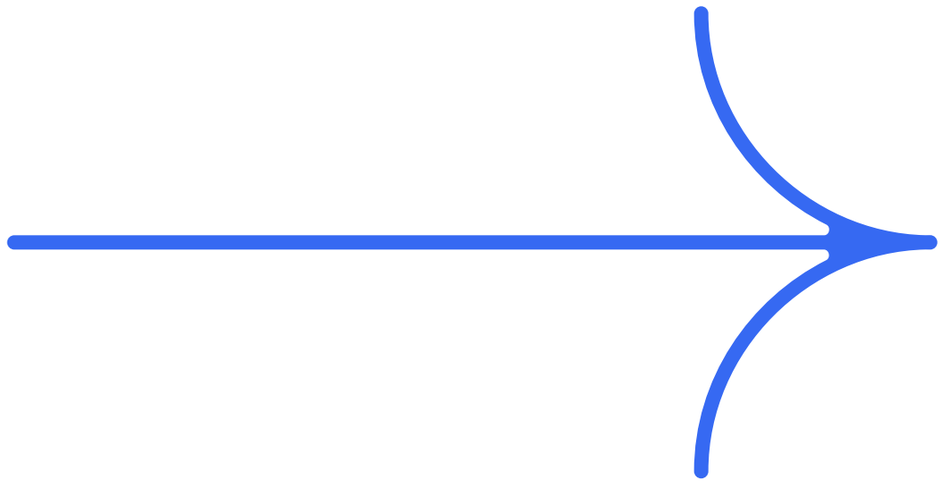
Большинство тендеров проходит в электронной форме. Заказчик может проводить закупку у единственного поставщика или конкурентными способами — открытыми или закрытыми. Для наглядности все виды тендеров по 44-ФЗ мы представили в таблице.

Конкурентные тендеры

Открытые	Закрытые	
Электронный аукцион	Электронный аукцион	Аукцион «на бумаге»
Электронный конкурс	Электронный конкурс	Конкурс «на бумаге»
Электронный запрос котировок		

Закупки у едпоставщика

Малые
Закупки «с полки»
Закупки в электронных магазинах
Иные закупки у едпоставщика



Конкурентные тендеры ОТКРЫТЫЕ

Электронный аукцион	Самый популярный способ отбора поставщика. Участник подаёт заявку, после завершения их приёма заходит на сайт ФЭТП и участвует в торгах, снижая начальную цену контракта. После торгов заказчик рассматривает заявки на соответствие требованиям закупки, подводит итоги и объявляет победителя, с которым заключает контракт. Побеждает поставщик, предложивший наименьшую цену и соответствующий всем требованиям.
Электронный конкурс	Закупка, при которой заказчик выбирает поставщика по заданным критериям. Например, по цене, качеству товара, опыту выполнения аналогичных контрактов, квалификации сотрудников и т. д. Участники готовят заявку, в которой указывают в т. ч. информацию, подтверждающую соответствие критериям. После окончания приёма заявок комиссия заказчика оценивает заявки по критериям, присуждает участникам баллы. Побеждает поставщик, который соответствует требованиям закупки и предложил лучшие условия, т. е. получил высший балл.
Электронный запрос котировок	Относительно простая и быстрая процедура. Напоминает аукцион, но без торгов. Участники подают заявки, но указывают цену сразу — в составе своего предложения. После окончания срока подачи заказчик смотрит все заявки и решает, с кем заключить контракт. Побеждает участник, указавший наименьшую цену и соответствующий требованиям закупки.

Конкурентные тендеры ЗАКРЫТЫЕ

Закрытые закупки могут проводить, например, если поставка товара, выполнение работы или оказание услуги подразумевает государственную тайну.

Электронный аукцион и конкурс	По механике схожи с открытыми аукционом и конкурсом. Отличие в том, что они проходят на специализированных ЭТП и принять участие в них может ограниченный круг поставщиков, которым заказчик направляет приглашения.
Бумажный конкурс и аукцион	Проходят примерно так же, как открытые аукцион и конкурс, но офлайн. Отобранные заказчиком участники подают заявки по почте в запечатанных конвертах, торги проходят в здании аукционного зала, а комиссия оценивает заявки, составляет протоколы и заключает контракт в бумажной форме.

Далее в книге мы будем говорить в основном об открытых электронных тендерах. Закрытым закупкам посвятили последние главы.

При закупке у единственного поставщика формальная процедура отбора не проводится. Заказчик сам решает, с кем заключить контракт. К таким тендерам относятся малые закупки. Как они проходят — разберём в главе 21.

Выбирая способ, которым провести закупку, заказчик учитывает ограничения в его применении, сроки проведения, НМЦК, отрасль и другие параметры. Если заказчик неправильно определит вид тендера, то получит штраф.

Совместные конкурсы и аукционы	Несколько заказчиков могут проводить совместные закупки товаров, работ и услуг. Организатором тендера может выступить одна из организаций или государственный уполномоченный орган. Контракт с победителем каждый заказчик заключает по отдельности.

3. Требования к участникам закупки

Поставщика не допустят до участия в закупке, если он не соответствует определённым требованиям. Давайте с ними познакомимся.

Единые требования

Любой поставщик может претендовать на контракт с госучреждением, если он не банкрот, не связан с заказчиком, не состоит в РНП и не иноагент. У ИП или руководителя организации, членов совета директоров и главбуха не должно быть открытой судимости за незаконное участие в предпринимательской деятельности, получение или дачу взятки, посредничество во взяточничестве.

Юрлицо также не должно:

- Иметь задолженность по налогам, превышающую 25% балансовой стоимости активов за прошедший календарный год
- Принадлежать к офшорным компаниям
- Находиться в статусе ликвидации или приостановления деятельности
- Привлекаться к административной ответственности за незаконное вознаграждение от имени юрлица

Соответствие единым требованиям поставщики подтверждают с помощью декларации, которую прикладывают в состав заявки.

Дополнительные требования

Кроме единых требований, заказчики могут устанавливать дополнительные. Их делят на две группы.

Требования универсальной предквалификации по ПП РФ № 2571

Могут устанавливать в закупках с НМЦК 20 млн руб. и выше. Заказчики могут потребовать наличие опыта исполненных контрактов по 44-ФЗ или договоров по 223-ФЗ.

Соответствие доптребованиям поставщики должны подтверждать документально. Например, с помощью копий контрактов и актов приёмки выполненных работ по аналогичным контрактам, трудовых договоров с квалифицированными специалистами, данных бухгалтерской отчётности. Такие документы участники загружают на ФЭТП не позже чем за пять рабочих дней до подачи заявки.

Если заказчик установил доптребования, а участник не предоставил необходимый пакет документов для подтверждения соответствия, поставщика не допустят к закупке.

Все требования заказчики прописывают в документах закупки и при указании не имеют права выходить за рамки 44-ФЗ.

Требования специальной предквалификации по ПП РФ № 2571

Могут устанавливать в закупках технологически сложных ТРУ. Например, в сфере градостроительства или атомной энергетики. Полный перечень сфер — в постановлении. Заказчики могут потребовать наличие ресурсов, необходимых для исполнения контракта, оборудования, опыта работы и сотрудников нужной квалификации.

4. Преимущества для поставщиков

Заказчик многого требует, но может и установить преимущества разным категориям участников. Сейчас выясним, кому и как 44-ФЗ облегчает путь в закупках.

Преимущества организациям инвалидов и УИС

Организации инвалидов и учреждения уголовно-исполнительной системы (УИС) участвуют в закупке наравне со всеми, но если побеждают, могут повысить свою цену на 15% (не выше НМЦК). Такое преимущество заказчики дают при закупке определённых товаров, включённых в перечень.

Также эти организации платят меньшее обеспечение заявки — всего 0,5% от НМЦК. При том, что для других категорий участников оно может доходить до 5%.

Преимущества СМП и СОНКО

Госзаказчики должны провести среди малого бизнеса и социально ориентированных некоммерческих организаций не меньше 25% от годового объёма закупок. НМЦК каждого такого тендера не выше 20 млн рублей. Этим поставщикам заказчик может установить преимущество двумя способами.

Способ 1

Объявить тендер только среди СМП и СОНКО. Если такая закупка не состоялась, заказчик может провести её на общих основаниях. Контракт, заключённый с СМП и СОНКО, заказчик оплачивает по общим правилам — в течение семи рабочих дней с даты подписания акта-приемки. Принадлежность к СМП проверяется через ЕИС автоматически. Участник из числа СОНКО должен задекларировать, что он принадлежит к этой категории бизнеса.

Способ 2

Потребовать, чтобы победитель закупки взял на субподряд организации из числа СМП и СОНКО. При невыполнении требования наступит гражданско-правовая ответственность.

5. Антидемпинговые меры и подтверждение добросовестности

Государство активно борется с демпингом. При снижении цены на 25% и больше от начальной участнику конкурса и аукциона придётся подтвердить свою добросовестность. Выясняем, что тут к чему.

Подтверждение добросовестности в открытом конкурсе и аукционе

Если НМЦК тендера выше 15 млн руб. и участник предлагает цену ниже 25% от начальной, то он предоставляет увеличенное обеспечение исполнения контракта. Такое ОИК в 1,5 раза превышает начальную цену закупки, но составляет не меньше 10% от этой цены.

Подтвердить добросовестность иным способом в этом случае нельзя. Увеличенное обеспечение нужно направить заказчику после победы, но до заключения контракта. Подробнее про ОИК — в 15 главе.

Если НМЦК тендера 15 млн руб. и ниже, то в случае снижения больше чем на 25% поставщик должен либо предоставить «полуторное» ОИК, либо приложить к подписанному контракту документы, подтверждающие добросовестность.

Сведения для подтверждения добросовестности хранятся в реестре заключённых контрактов. Должны выполняться следующие условия:

- наличие не меньше трёх исполненных контрактов;
- контракты заключены не позже трёх лет от даты подачи заявки;
- сделки закрыты без штрафов и пеней;
- цена минимум одного из контрактов не меньше 20% от НМЦК закупки, в которой нужно подтвердить добросовестность.

Если требование не выполнено или информация недостоверна, заказчик не пойдёт на сделку, а участника отправят в реестр недобросовестных поставщиков (РНП). Попадание в РНП по 44-ФЗ закрывает доступ к участию во всех закупках по этому закону на два года.

При закупке жизненно необходимых товаров участник, снизивший цену на 25% и больше, помимо стандартных требований предоставляет заказчику обоснование. Обоснованием может быть гарантийное письмо от производителя или другие документы, которые подтверждают возможность участника поставить товар по предлагаемой цене.

Антидемпинговые меры не действуют, если закупают лекарства из перечня жизненно необходимых, а НМЦК снизилась не больше чем на 25% от их зарегистрированной предельной отпускной цены.

Подтверждение добросовестности в закрытом конкурсе и аукционе

Если НМЦК тендера выше 15 млн руб. и участник предлагает цену ниже 25% от начальной, то он в составе заявки предоставляет документы о добросовестности. После получения документов заказчик проверяет информацию в реестре заключённых контрактов. Она должна быть достоверной, иначе заявку отклонят.

Если НМЦК тендера 15 млн руб. и ниже, и поставщик с ценой меньше 25% от НМЦК в составе заявки не предоставил информацию о добросовестности, то контракт с ним заключают только после внесения «полуторного» ОИК. Иначе поставщика ждёт включение в РНП.

6. Национальный режим

Не все товары и услуги заказчики могут приобрести свободно — это связано с государственной политикой импортозамещения. Власти ввели особые правила закупки «импорта». Разберём, какие поставщики подпадают под запреты и ограничения, а кому, наоборот, заказчики дают преимущества.

Суть нацрежима

Национальный режим — особый регламент закупки, действующий в тендерах по 44-ФЗ и 223-ФЗ. По этому регламенту заказчикам запрещено приобретать некоторые иностранные товары и услуги. Часть импортной продукции госучреждения могут закупить с ограничением, а поставщики отечественных товаров получают конкурентное преимущество. Нацрежим ввели, чтобы поддержать производителей из России и стран ЕАЭС, обеспечить безопасность государства и развить экономику.

Общие правила нацрежима описаны в ст. 14 44-ФЗ, но все нюансы — товары и услуги, на которые распространяются меры, и способы подтверждения происхождения товара (услуги) — регламентирует ПП РФ № 1875. О наличии запретов, ограничений и преимуществ заказчик предупреждает в извещении о закупке. Подробнее о нём — в 8 главе.

> На момент написания книги в ЕАЭС входят пять стран: Россия, Белоруссия, Армения, Казахстан и Киргизия. Далее заявки из стран ЕАЭС будем называть «российскими», а все остальные, в т. ч. поданные иностранными лицами, — соответственно, «иностранными».

Страну считают родиной товара, если он полностью произведён в этой стране или подвергнут достаточной переработке. Критерии достаточной переработки устанавливает таможенное законодательство.

При подаче заявки страну происхождения товара нужно указывать в соответствии с Общероссийским классификатором стран мира (ОКСМ). Обращаем внимание: в ОКСМ нет страны «РФ», есть «Россия» или «Российская Федерация».

Механизмы нацрежима

Нацрежим в госзакупках реализуют с помощью трёх инструментов.

Полный запрет на покупку иностранного	Действует в отношении промышленных товаров, программного обеспечения с российскими аналогами и некоторых финансовых услуг. При установлении запрета «импорт» приобретать нельзя: заказчик отклонит заявку с таким товаром или услугой.
Ограничение допуска «импорта»	Действует в отношении промышленных товаров, радиоэлектроники, продуктов питания, медизделий, оборудования и лекарственных препаратов. Если товар подпадает под ограничение, заказчик может закупить его иностранный аналог, но вынужден отбирать поставщика по специальному правилу.
Преимущество «российским» заявкам	Распространяется на отечественные товары, которые не подпадают под запрет и ограничение. Заказчики не отклоняют заявки с иностранными аналогами этих товаров, а мысленно снижают цену «российским» заявкам. Мера позволяет поставщикам с отечественным товаром опередить иностранных конкурентов и победить в тендере.

Разберём подробнее каждый инструмент нацрежима.

Оцените книгу

Пройти опрос →

Что вам понравилось, а над чем авторам ещё стоит поработать? Пройдите, пожалуйста, небольшой опрос. Он анонимный и займёт пару минут вашего времени. Спасибо за участие в развитии книги 💙

Полный запрет на покупку иностранного

Если эта мера установлена в закупке, заказчик допустит до участия в тендере только «российские» заявки. Механизм применяют, если код закупаемого товара из ОКПД2 входит в перечень приложения № 1 к ПП РФ № 1875. На момент выхода книги в перечне 151 позиция.

Запрет распространяется в т. ч. на товары для выполнения работ и оказания услуг, действует в любых госзакупках, кроме некоторых случаев. Например, когда на территории ЕАЭС товар не производят и Минпромторг разрешил заказчику приобрести его иностранный аналог.

Для допуска заявки поставщику с товаром (услугой) из ЕАЭС нужно указать в ней наименование страны по ОКСМ и подтвердить, что товар (услуга) отечественный.

Все необходимые сведения и документы для подтверждения закреплены в п. 3 ПП РФ № 1875. Как правило, поставщики указывают в заявке номера реестровых записей из соответствующих реестров российской или евразийской продукции. Товары и услуги без подтверждающей информации и документов о происхождении заказчики приравнивают к иностранным.

Ограниченный допуск «импорта»

Постановление накладывает ограничение на закупку иностранных товаров, код ОКПД2 которых входит в перечень приложения № 2 к ПП РФ № 1875. Это более лояльная мера нацрежима. Суть её в том, что заказчик отклоняет все «иностранные» заявки, если на тендер подана хотя бы одна «российская», соответствующая требованиям. Правило называют «второй лишний».

Для допуска заявки участнику с товаром из ЕАЭС нужно указать наименование страны по ОКСМ и подтвердить, что товар отечественный. Требования к подтверждающей информации и документам закреплены в п. 3 ПП РФ № 1875. Например, для промтоваров это номер реестровой записи из соответствующего реестра и информация о совокупном количестве баллов. Немного отступим от темы и поясним: при создании промтоваров производителям присваивают баллы за выполнение технологических операций. Чтобы товар признали отечественным, у него должно быть определённое количество баллов.

Преимущество «российским» заявкам

Постановление обязывает заказчиков предоставлять преимущества участникам с российскими и приравненными к ним товарами, код ОКПД2 которых не включён в перечни приложений № 1 и № 2.

Преимущество применяют так. Если на закупку подана минимум одна «российская» заявка, соответствующая требованиям, и одна «иностранная», то заказчик мысленно снижает цену всех «российских» заявок на 15%. Делает он это, чтобы увеличить шансы на победу поставщиков отечественной продукции. Контракт заключают по предложенной цене, без её снижения.

Для получения преимущества участнику с товаром из стран ЕАЭС нужно лишь указать в заявке страну происхождения товара по ОКСМ.

Заявка хотя бы с одним иностранным товаром считается полностью иностранной и преимуществ не получает.

Сборные закупки с нацрежимом

Постановление разрешает заказчикам объединять в один лот товары из приложений № 1, № 2 и не включённых в эти перечни. Это значит, что в одной закупке могут применять и запрет, и ограничение, и преимущество.

Рассмотрим, как заказчики оценивают заявки, где в один лот собраны ТРУ с применением разных механизмов нацрежима. При рассмотрении таких заявок к ТРУ из приложения № 1 применяют запрет, к ТРУ из приложения № 2 — ограничение, а к иным ТРУ — преимущество. Заявки рассматривают поэтапно.

→ Этап 1. Рассмотрение товаров, подпадающих под запрет

Если среди поданных есть заявки с иностранными ТРУ, подпадающими под запрет, заказчик их отклоняет. Запрет применяют к конкретному товару, но отклоняют всю заявку.

→ Этап 2. Рассмотрение товаров, подпадающих под ограничение

Если среди оставшихся заявок есть заявки с иностранными ТРУ, подпадающими под ограничение, заказчик их отклоняет по правилу «второй лишний». Ограничение применяют к конкретному товару, но отклоняют всю заявку.

→ Этап 3. Предоставление преимуществ

Если среди неотклонённых заявок есть заявки с товаром из ЕАЭС, заказчик предоставляет им преимущество в виде мысленного снижения цены на 15%.

Преимущество применяют:

- ✓ если в объекте закупки есть хотя бы один товар не из перечней № 1 и № 2;
- ✓ только к полностью российским или приравненным к ним заявкам;
- ✓ если на заявку подана хотя бы одна «российская» и хотя бы одна иностранная заявка;
- ✓ ко всей продукции, составляющей объект закупки;
- ✓ к цене заявки, а не к цене позиции, попавшей под преимущество.

Нацрежим — не самая простая тема, и в книге её полностью не раскрыть. Мы подготовили подробную статью о том, как работают запреты, ограничения и преимущества в госзакупках. В материале есть много наглядных таблиц с примерами и целая памятка о применении нацрежима в сборных тендерах. Читайте, если хотите знать больше об импортозамещении.

7. Контрактная служба и комиссия по закупкам

Поговорим о тех, с чьей помощью заказчик работает с тендерами — о контрактной службе, комиссии по закупкам и экспертах для приёмки товаров, работ и услуг.

Участники закупок со стороны заказчика

Тендерами на стороне заказчика могут заниматься контрактная служба или контрактный управляющий, комиссия по закупкам и специализированная организация. Для приёмки заказчик может привлекать экспертов или экспертные организации.

Контрактные управляющий и служба

Заказчик обязан иметь контрактного управляющего, а в некоторых случаях — целую контрактную службу. Они ответственны за проведение закупок и заключение контрактов.

Создавать заказчику контрактную службу или нет, зависит от его совокупного годового объёма закупок. Если он 100 млн руб. и выше, иметь контрактную службу обязательно. Если ниже этой суммы, можно обойтись контрактным управляющим.

Контрактная служба и контрактный управляющий:

- Разрабатывают и публикуют в ЕИС план-график закупок, подготавливают его изменения
- Формируют извещения, проекты контрактов и приглашения на участие в закрытых закупках
- Проводят закупки и заключают контракты
- Участвуют в заседаниях ФАС, в арбитражных делах об обжаловании результатов закупки, готовят материалы для претензионно-исковой работы
- Организуют консультации с поставщиками на стадии планирования закупки и участвуют в них, чтобы определить конкурентную среду, лучшие технологии и решения для госнужд
- Выполняют некоторые другие функции, предусмотренные 44-ФЗ

Контрактная служба разрабатывает и утверждает собственное положение о работе. Работники контрактной службы и контрактный управляющий должны иметь высшее или дополнительное профессиональное образование в сфере закупок.

Комиссия по закупкам

Заказчик создаёт комиссию во всех видах тендеров, кроме закупок у единственного поставщика. Комиссия рассматривает заявки на соответствие документации, оценивает их по критериям (в конкурсе) и подводит итоги закупки.

В состав комиссии заказчик включает сотрудников, прошедших профессиональную переподготовку или повышение квалификации в сфере закупок и обладающих специальными знаниями по объекту закупки.

В комиссии должно быть не меньше трёх человек. Заменить члена комиссии можно только по решению заказчика, который инициировал её создание.

До начала закупки определяют состав и порядок работы комиссии, назначают её председателя. Комиссия начинает работу, если на заседание пришло не меньше половины её состава. Председатель должен своевременно уведомить членов комиссии о месте, дате и времени заседания. Члены комиссии могут голосовать по видеосвязи, если соблюдают гостайну, но не должны делегировать полномочия иным лицам.

В составе комиссии не могут быть люди, которые:

- ✓ Были экспертами по оценке извещения и документации о закупке, заявок на участие в конкурсе
- ✓ Состоят в штате организаций поставщиков или подали заявку на участие в закупке
- ✓ Могут повлиять на ход закупки. Например, кредиторы, акционеры или члены органов управления организаций поставщиков
- ✓ Контролируют сферу закупок

Если в составе комиссии заказчик обнаружит таких людей, их заменяют другими, которые не заинтересованы в результатах тендера и на которых не способны оказывать давление.

На некоторые закупки действуют свои правила создания комиссии. Так, не меньше половины комиссии должны быть представителями творческих профессий в соответствующей области, если проводят конкурс на создание произведений литературы или искусства.

Если комиссия нарушила требования 44-ФЗ, участник закупки может обжаловать её действия, а ФАС отменит некорректное решение.

Специализированная организация

К подготовке и проведению закупки заказчик вправе привлекать специализированную организацию. Она берёт на себя отдельные задачи по определению поставщика, разработке документации, размещению в ЕИС и на торговой площадке необходимой информации и документов, направлению приглашений участникам закрытых закупок и выполнению иных функций, которые связаны с тендером.

Не все задачи можно делегировать специализированной организации. Лишь заказчик может создавать комиссию по закупкам, определять НМЦК, предмет и другие существенные условия контракта, утверждать проект контракта и извещение о закупке, подписывать контракт.

Специализированная организация действует от имени заказчика. Он несёт ответственность за работу организации, в т. ч. за ущерб, причинённый поставщикам. Специализированная организация не может быть участником закупки.

Эксперты и экспертные организации

Для приёмки ТРУ заказчики привлекают экспертов или экспертные организации. Экспертами не могут быть:

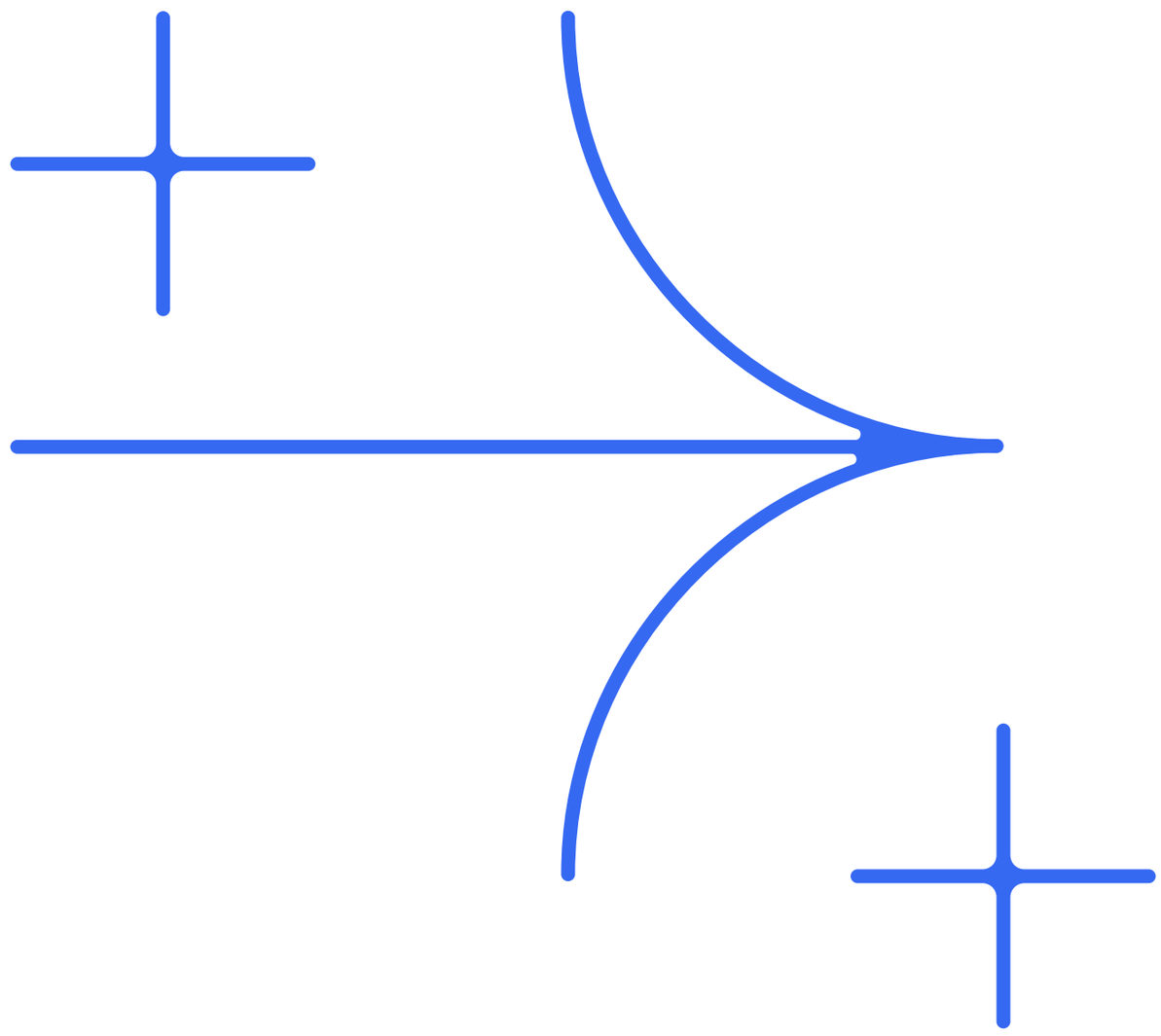
- Сотрудники или должностные лица, которые работали на стороне заказчика в течение двух лет до даты проведения экспертизы
- Заинтересованные в заключении контракта
- Близкие родственники, супруг (супруга) заказчика или поставщика
- Должностные лица или работники поставщика
- Члены комиссии по закупкам, руководители контрактной службы, контрактные управляющие
- Юрлица, в которых заказчик или поставщик распоряжаются больше чем 25% общего количества голосов (голосующих акций), либо 20% вкладов, долей уставного или складочного капитала
- Лица, на решение которых могут повлиять заказчик или поставщик

Эксперты могут запрашивать у заказчика или поставщика дополнительные материалы, относящиеся к закупке. Если для проведения экспертизы необходимы исследования или испытания, требующие аккредитацию, наличие лицензии или членство в саморегулируемой организации (СРО), то эксперты должны их иметь.

Эксперты письменно подтверждают, что имеют право участвовать в проведении экспертизы. Иначе заказчик должен привлечь к проведению экспертизы другого эксперта или организацию.

Если эксперт предоставляет недостоверные, заведомо ложные результаты экспертизы или не выполняет требования, которые к нему предъявляют, он несёт за это ответственность.

Результаты экспертизы оформляют в виде заключения. Его подписывает эксперт или уполномоченный представитель экспертной организации. Заключение должно быть объективным, обоснованным и соответствующим законодательству.



Эту книгу сделала команда Контур.Закупок

Мы развиваем надёжные сервисы и продуманные услуги, которые помогают тысячам поставщиков на любом этапе тендера.



Электронная подпись для торгов

Откроет доступ к тендерам 500+ торговых площадок — руководителям и ИП, а также сотрудникам

Купить выгодно →

Сервис Контур.Закупки

Поможет быстро подбирать тендеры, оценивать их рентабельность и проверять заказчиков на надёжность

Купить выгодно →

Тендерное сопровождение

Облегчит участие в тендере или прохождение конкретного этапа закупки

Купить выгодно →

-15% на всё для читателей книги

Дарим скидку на все инструменты Контура для поставщиков. Приобретайте их выгодно и участвуйте в закупках уверенно.

Получить скидку →





Участвуем в закупке



Кажется, с базовой теорией разобрались. Пора углубляться в механизм закупки. В этом разделе рассмотрим все её этапы — от публикации извещения до приёмки товара и результатов работ. А ещё очень подробно разберём ход открытых электронных закупок — конкурсов, аукционов и запросов котировок.

8. Извещение о закупке

Театр начинается с вешалки, а закупка — с публикации извещения. Рассмотрим, что в него включает заказчик, в какие сроки размещает, может ли отозвать и изменить.

Содержание извещения

Извещение включает сведения о предстоящей закупке, в т. ч. условия заказчика, на которые ориентируются поставщики при подаче заявки и исполнении контракта. Вот что внутри извещения.

- Контакты. Наименование, адрес заказчика — почтовый и местонахождения. Электронная почта, номер телефона, ответственное должностное лицо
- Идентификационный код закупки (ИКЗ)
- Способ отбора поставщика
- Адрес ФЭТП
- Наименование и описание объекта закупки, в т. ч. по КТРУ
- Количество (кроме закупок с неопределённым объёмом), единицы измерения и место поставки товара
- Объём (кроме закупок с неопределённым объёмом), единицы измерения и место выполнения работы, оказания услуги
- Срок исполнения контракта или его отдельных этапов
- НМЦК и источник финансирования, наименование валюты. В закупках с неопределённым объёмом указывают начальную цену единицы ТРУ, начальную сумму цен единиц ТРУ и максимальное значение цены контракта
- Размер аванса, если он предусмотрен
- Критерии оценки заявок, величины значимости этих критериев (для конкурса)
- Указание на необходимость соответствовать единым и дополнительным требованиям — с перечнем документов для подтверждения соответствия
- Преимущества для участников закупок, если предусмотрены
- Запреты и ограничения по нацрежиму, если предусмотрены

- Размер и порядок внесения обеспечения контракта и гарантийных обязательств, если последние предусмотрены
- Информация о банковском сопровождении контракта
- Информация о возможности заключить контракт с несколькими участниками или отказаться от контракта в одностороннем порядке
- Срок приёма заявок. Он не может завершаться в нерабочий день
- Размер и порядок внесения обеспечения заявок, условия независимой гарантии и реквизиты счёта заказчика
- Дата окончания рассмотрения и оценки первых и вторых частей заявок (для конкурса), единых заявок (для аукциона)
- Сроки проведения торгов (для аукциона)
- Дата подведения итогов закупки
- Предупреждение об административной и уголовной ответственности за нарушение требований антимонопольного законодательства РФ

Извещение включает техзадание с описанием объекта закупки, обоснование НМЦК, требования к содержанию заявки и инструкцию по её заполнению, проект контракта. Подробнее об описании объекта закупки и проекте контракта — в следующей главе.

Крайние сроки публикации извещения

Электронный конкурс	Электронный запрос котировок	Электронный аукцион	
		НМЦК до 300 млрд ₽ в строительстве	остальные закупки
за 15 дней до конца подачи заявок	за 4 рабочих дня до конца подачи заявок	за 7 дней до конца подачи заявок	за 15 дней до конца подачи заявок

Изменение извещения и отмена закупки

Заказчик вправе внести изменения в извещение или вовсе аннулировать закупку, но сделать это он может не позже чем за один рабочий день до конца подачи заявок. Позже — только из-за чрезвычайных обстоятельств или по предписанию контролёров. Например, если ФАС потребовала отменить тендер.

При изменении извещения нельзя скорректировать наименование объекта закупки и увеличить размер обеспечения заявок. Также заказчик должен продлить срок подачи заявок так, чтобы до его окончания оставалось:

- десять дней при проведении электронного конкурса;
- три дня при проведении электронного запроса котировок;
- семь дней при проведении электронного аукциона;
- три дня при проведении электронного аукциона, если НМЦК не превышает 300 млн руб. либо если закупают работы по строительству, реконструкции, капремонту и сносу на сумму до двух млрд руб.

Запрос на разъяснение извещения

При проведении конкурсов и аукционов любой участник закупки может направить три запроса на разъяснение положений извещения. Подать запрос можно через ФЭТП не позже чем за три дня до конца подачи заявок.

Заказчик предоставляет разъяснения в течение двух рабочих дней после его получения и размещает в ЕИС без указания данных участника. Разъяснения положений извещения не должны менять его суть.

9. Описание закупки и проект контракта

Заглянем в чертоги извещения. Узнаем, как заказчик описывает желаемый товар и что включает в проект контракта.

Техническое задание

К извещению о закупке заказчик прикладывает техзадание, в котором указывает качественные, функциональные, технические и эксплуатационные характеристики закупаемого товара.

Качественные характеристики показывают, какой именно товар нужен. Например, «акварельная краска». Функциональные говорят об основном назначении товара. Например, «краска для рисования». Технические — параметры продукции. Например, «цвет жёлтый». Эксплуатационные — параметры надёжности. Например, «срок годности до 1.01.2026».

Заказчики, как правило, не могут предъявлять требования, которые существенно ограничат число участников тендера. Так, без оговорки «или эквивалент» в описание нельзя включать:

- товарные знаки (молоко «Весёлый молочник»);
- знаки обслуживания (услуги авиаперевозок «Аэрофлот»);
- фирменные наименования (iPad);
- патенты, полезные модели и промышленные образцы (патент РФ на промышленный образец № 70094);
- наименование места происхождения товара или производителя (тульский пряник);
- любые требования к товарам, которые ограничивают конкуренцию.

Заказчик может указать товарные знаки только в трёх случаях.

1.	2.	3.
Товары будут использовать при исполнении контракта	Остальные товарные знаки не совместимы с имеющимися товарами или механизмами	Закупают запчасти к оборудованию конкретной марки

В описании заказчик использует показатели, требования, условные обозначения и термины из действующих технических регламентов. Использование других терминов и показателей придётся обосновать. Описание может включать спецификации, планы, чертежи, эскизы, фотографии, результаты работ, тестирования и т. д. Всё это должно соответствовать ГК РФ и техническим регламентам. Заказчик обязательно указывает минимальные, максимальные и неизменяемые показатели, по которым будут проверять товар.

Если заказчику важно, чтобы товар соответствовал конкретному изображению, то в документах должно быть это изображение. Иногда требуется соответствие товара макету — тогда в документах заказчик указывает место, время и порядок осмотра макета. Априори товар должен быть новым, не бывшим в употреблении, не восстановленным, без замены составных частей.

Документы закупки на строительство, реконструкцию, капремонт и снос зданий должны содержать проектную документацию или смету. Кроме случаев, когда заключают контракт жизненного цикла.

> **Контракт жизненного цикла** — соглашение на комплекс работ от проектирования объекта до его создания, обслуживания и утилизации. Такие контракты заключают, например, на строительство дорог, при закупке кораблей и поездов.

Заказчик может установить доптребования к объекту закупки. Например, к качеству, техническим характеристикам и потребительским свойствам товара.

При закупке машин и оборудования заказчик обязательно устанавливает требования к гарантии — в таком случае поставщик должен обеспечить гарантийные обязательства.

Правительство может устанавливать дополнительные правила описания отдельных закупок. Например, для оборонного заказа они прописаны в 275-ФЗ.

Проект контракта

Второй важный документ извещения — проект контракта. После проведения закупки заказчик дополняет его данными о предложении победителя, и стороны заключают сделку.

Проект контракта важно проанализировать ещё «на берегу», ведь поданная заявка означает согласие участника с условиями заказчика. Победитель не сможет отказаться от контракта и будет вынужден поставить товар или оказать услугу даже на невыгодных для него условиях.

Вот самое важное, что нужно знать о проекте контракта.

→ Условия заключения

Контракт заключают на условиях извещения (приглашения — в закрытых тендерах). Перед подписанием поставщик может оформить протокол разногласий, если обнаружил в проекте контракта ошибки или неточности. Менять условия заключённого контракта нельзя, кроме некоторых случаев. О них — в главе 17.

В контракт обязательно включают существенные условия:

- ✓ предмет сделки;
- ✓ цену;
- ✓ порядок и время расчёта, в т. ч. условия выплаты аванса, если он предусмотрен;
- ✓ порядок и даты приёмки ТРУ;
- ✓ ответственность поставщика и заказчика;
- ✓ способ и размер обеспечения исполнения контракта, срок действия и возврата.

Заказчик может включить в контракт дополнительные — несущественные условия. Например:

- ✓ требования к наличию гарантии;
- ✓ возможность расторгнуть сделку в одностороннем порядке или заключить контракт жизненного цикла;
- ✓ условие о том, что подрядчик обязан предоставить информацию о субподрядчиках;
- ✓ условия банковского сопровождения закупки.

→ Ответственность сторон

Заказчик и поставщик несут ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение контракта. Если одна из сторон не исполняет условия контракта, другая отправляет требование об уплате неустойки.

Неустойка бывает двух видов — пени и штрафы. Пени начисляют при просрочке — за каждый день в размере 1/300 ключевой ставки от цены контракта. При этом заказчик уменьшает размер пеней на сумму, пропорциональную объёму обязательств, исполненных поставщиком. При поэтапном исполнении контракта пени рассчитывают за каждый этап в отдельности. Формула расчёта выглядит так:

Пени = цена контракта × (1/300 × ключевая ставка) × количество дней просрочки

Штрафы назначают контролирующие органы за нарушения иных условий сделки. Размер штрафа зависит от цены контракта и устанавливается по правилам ПП РФ № 1042. Неустойку не платят, если контракт невозможно исполнить из-за обстоятельств непреодолимой силы.

→ Банковское сопровождение контракта

Правительство может установить банковское сопровождение контрактов — сделать так, чтобы специально отобранный банк контролировал исполнение сделки. При таком сопровождении все расчёты по контракту отражаются на счетах, открытых в выбранном банке.

Конкретные случаи, когда нужно банковское сопровождение, могут ввести правительство, высший исполнительный орган госвласти субъекта или местная администрация.

Формы контракта

Правительство установило типовые условия контрактов, которые заказчики могут применять при закупках. Если на поставку товара или оказание услуги разработан типовой контракт, заказчик использует только его. Библиотека готовых типовых контрактов есть в ЕИС. В других случаях контракт можно заключить в любой форме, предусмотренной ГК РФ.

10. Заявка на участие в закупке

Как только заказчик разместил извещение, поставщик может подать заявку на участие в закупке. Разберём, из чего она состоит, как быстро её нужно отправить, можно ли отозвать и изменить.

Содержание заявки

Заявка на участие в закупке — это сведения о поставщике — физлице, ИП или юрлице — и предлагаемых им ТРУ. Вот из чего она состоит.

- Полное и сокращённое (при наличии) название юрлица, ФИО физлица и ИП
- ФИО, ИНН (при наличии) и должность руководителя юрлица или его заместителя
- ИНН членов коллегиального исполнительного органа (при наличии) юрлица
- Адрес юрлица, место жительства физлица, ИП. Электронная почта, телефон
- Копия паспорта физлица
- ИНН участника-юрлица или его аналог. Код причины постановки на учет (КПП). Перевод на русский язык документов о госрегистрации юрлица или ИП, если участник — иностранное лицо
- Выписка из ЕГРЮЛ или ЕГРИП для юрлиц и ИП соответственно

- Декларация о принадлежности к учреждению УИС, организации инвалидов или СОНКО, если участник принадлежит к этим категориям предприятий и в закупке установлено преимущество
- Решение об одобрении крупной сделки (РООКС) если для участника-юрлица сделка является крупной
- Декларация и документы, подтверждающие соответствие единым и дополнительным (при необходимости) требованиям
- Реквизиты счёта, на который заказчик оплатит поставленные ТРУ.
  Их предоставлять не нужно, если счёт открывается после заключения контракта
- Документы, которые подтверждают критерий «квалификация участника» в электронном конкурсе. Отсутствие таких документов не является основанием для отклонения заявки
- Характеристики товара, исходя из описания объекта закупки, а также товарный знак (при наличии)
- Наименование страны происхождения товара
- Документы, которые подтвердят, что ТРУ соответствует конкретным требованиям к объекту закупки, если они установлены в документации. Например, сертификат соответствия, сертификат качества. Заказчик не вправе требовать такие документы, если они передаются вместе с товаром.
- Предложение по критерию «расходы на эксплуатацию и ремонт товаров, использование результатов работ» или «качественные, функциональные и экологические характеристики объекта закупки», если они предусмотрены в электронном конкурсе. Отсутствие такого предложения не является основанием для отклонения заявки
- Иные информация и документы, в т. ч. эскиз, рисунок, чертёж, фотография, изображение товара. Их отсутствие не является основанием для отклонения заявки
- Предложение участника о цене контракта или о сумме цен единиц ТРУ при закупке с неопределённым объемом
- Документ, который подтвердит страну происхождения в закупках с нацрежимом (ст. 14 44-ФЗ). Отсутствие документа приравнивает заявку к иностранной

Для участия в открытых закупках часть указанных сведений — до документов о соответствии единым и доптребованиям включительно — поставщик предоставляет единожды, при регистрации в ЕИС. Эти сведения хранятся в Едином реестре участников закупок (ЕРУЗ) и «подтягиваются» в заявку автоматически.

Заказчик не может запрашивать у участника иную информацию и документы. Структура заявок на конкурс, аукцион и запрос котировок отличается. Участники закрытых тендеров «на бумаге» подают заявки в запечатанных конвертах. Подробнее разберём в соответствующих главах о каждом способе закупки.

> С 1 октября 2023 года при проведении любых открытых тендеров заказчики описывают объект закупки в ЕИС. Участники же готовят и подают заявки в электронной (структурированной) форме прямо на ФЭТП.

Возврат заявки

Участнику вернут заявку, если:

- ✓ заявка не подписана или подана не в срок;
- ✓ участник подал две и больше заявки (вернут все);
- ✓ заявка содержит предложение о цене, которое выше начальной или равно нулю;
- ✓ участник находится в РНП, отсутствует в реестре участников на ФЭТП или не прошёл предквалификацию;
- ✓ недостаточно средств на спецсчёте для оплаты обеспечения заявки;
- ✓ независимая гарантия отсутствует в реестре, не соответствует сумме закупки или требованиям закона;
- ✓ участник не принадлежит к СМП и СОНКО, а закупка проходит для СМП и СОНКО;
- ✓ установлен запрет по нацрежиму, а заявка — с иностранным товаром;
- ✓ установлен запрет по нацрежиму, а заявку подало иностранное лицо;
- ✓ участник подал заявку на закрытую закупку, на которую не приглашён.

ФЭТП вместе с заявкой направляет участнику уведомление о её возврате с указанием причины. Участник может подать новую заявку, которая будет соответствовать требованиям.

Изменение и отзыв заявки

Участник не может изменить поданную заявку, но вправе её отозвать и подать по новой до конца приёма. Участник формирует на ФЭТП отзыв заявки и подписывает его электронной подписью. Заявка считается отозванной с момента подписания. В закрытых закупках участник направляет отзыв заказчику, и заявка считается отозванной с момента получения отзыва.

11. Обеспечение заявки, спецсчёт и независимая гарантия

Заказчик часто требует, чтобы при отправке заявки поставщик подтвердил своё намерение получить сделку. Рассмотрим, как это можно сделать.

Суть обеспечения заявки

Обеспечение заявки — залог того, что победитель тендера не откажется от подписания контракта. Во всех конкурентных закупках на сумму свыше 1 млн руб. заказчик обязан установить такое требование. В тендерах до 1 млн руб. заказчик может не требовать обеспечения заявки.

Обеспечение заявки рассчитывается от НМЦК. Его размер зависит от типа и суммы закупки:

Тип закупки	Размер обеспечения
с НМЦК до 20 млн руб.	от 0,5 до 1%
с НМЦК свыше 20 млн руб.	от 0,5 до 5%
тендер с преимуществами организациям УИС и инвалидов	0,5%

Участник может предоставить обеспечение двумя способами: в виде денег на спецсчёте или независимой гарантии.

В открытых электронных закупках поставщик обеспечивает заявку, указывая на ФЭТП реквизиты спецсчёта или номер записи из реестра независимых гарантий. В закрытых конкурсах и аукционах поставщик переводит сумму обеспечения на счёт, указанный в документации, или предоставляет в заявке сведения о независимой гарантии.

Специальный счет

В открытых электронных тендерах действует механизм спецсчетов. Участник закупки открывает спецсчёт в банке из правительственного перечня. Эти банки имеют соглашение с ФЭТП.

Когда поставщик подаёт заявку, он соглашается на блокирование денег в размере обеспечения заявки на спецсчёте. Торговая площадка после получения заявки просит банк заблокировать необходимую сумму. Если на спецсчёте не хватает денег, банк сообщает об этом ФЭТП, и та возвращает заявку.

Банк начисляет проценты за пользование деньгами на спецсчёте, в т. ч. в период их блокирования для обеспечения заявки. Размер процентов определяет договор между участником и банком. Деньги на спецсчёте можно использовать только для обеспечения собственных заявок.

Участнику не возвращают сумму обеспечения в одном из этих случаев:

1.

За квартал календарного года три отправленные с одной ФЭТП заявки участника не соответствуют требованиям заказчика

2.

Участник победил в закупке, но уклоняется заключить контракт

3.

Участника включили в РНП

Участник получает сумму обеспечения, если:

- его отстранили от закупки;
- заявка отозвана до окончания подачи заявок или возвращена по предписанию;
- по итогам закупки заключили контракт, тогда обеспечение возвращают всем, кроме уклонистов;
- закупку отменили;
- ФАС не согласовала заключение контракта с единственным поставщиком;
- участника не включили в РНП из-за его уклонения от заключения контракта.

Независимая гарантия

Поставщики, которые не хотят вносить обеспечение «живыми» деньгами, могут оформить независимую гарантию. Такие гарантии безотзывные, и их выдают на определённый срок банки из перечня Минфина.

Выдавая гарантию, банк берёт на себя обязательство выплатить заказчику деньги, если поставщик откажется заключать контракт или нарушит его условия. При этом участнику придётся рассчитываться с банком. Для обеспечения заявки независимая гарантия должна действовать минимум месяц после окончания подачи заявок.

Информацию о выпущенной гарантии включают в реестр ЕИС или в закрытый реестр (для закупок с гостайной). У гарантии появляется запись, ей присваивают номер. Банк направляет участнику выписку из реестра.

Заказчик видит информацию о независимой гарантии и принимает решение о её соответствии требованиям закона не дольше трёх рабочих дней со дня её поступления. Заказчик отказывает в приёме независимой гарантии, если её нет в реестрах, она не соответствует требованиям 44-ФЗ или документации закупки.

Независимую гарантию не возвращают в тех же случаях, что и деньги на спецсчёт, кроме включения участника в РНП. Взыскание по ней не производится. Если участника включили в РНП, заказчик предъявляет требование об уплате денежной суммы по независимой гарантии.

12. Открытый электронный конкурс

Публикация извещения и подача заявки — первые этапы конкурентной закупки. А как проходит сам тендер? Мы уже достаточно много знаем, чтобы с этим разобраться. Давайте разобьём всю закупочную процедуру на кусочки — на примере открытого конкурса.

Суть открытого конкурса

Открытый конкурс — это электронная закупка, в которой участников, подавших заявки, оценивают по заранее заданным параметрам. Если в аукционе и запросе котировок заказчик выбирает поставщика по цене, то в конкурсе решающую роль может сыграть, например, опыт исполнения похожих контрактов. Победителем конкурса признают участника с лучшими условиями. Рассмотрим подробнее все этапы открытого конкурса.

→ Этап 1. Публикация извещения

Заказчик объявляет о начале открытого конкурса публикуя извещение, и указывает в нём необходимую информацию. Извещение о конкурсе среди прочего включает критерии оценивания заявок, величины значимости этих критериев, даты окончания рассмотрения и оценки частей заявок и сроки подачи ценовых предложений.

Рекомендуем внимательно изучать извещение закупки и, если возникают вопросы, направлять заказчику запрос на разъяснение. Подробнее об этом — в главе 8.

Критерии оценки

Заказчик может оценивать участников конкурса по различным критериям: цене контракта; расходам на эксплуатацию и ремонт товара; качественным, функциональным и экологическим характеристикам продукции; деловой репутации; наличию квалифицированных специалистов, финансовых ресурсов, оборудования и опыта выполнения подобных работ. Для закупки обязательно устанавливают не меньше двух таких критериев.

Кроме основных критериев, заказчик может установить дополнительные. Например, при закупке строительных работ критерием может стать стоимость жизненного цикла объекта: расходы на его закупку или последующие обслуживание и эксплуатацию, ремонт и утилизацию.

Величины значимости

По ПП РФ № 2604 заказчик устанавливает величину значимости каждого критерия. Сумма величин составляет 100%. «Вес» дополнительных критериев не может быть больше веса основных.

> Порядок оценки заявок, окончательных предложений и предельные величины значимости каждого критерия устанавливает правительство.

→ Этап 2. Подача заявок

После объявления о закупке участники конкурса подают структурированные заявки на ФЭТП. Заявка на электронный конкурс состоит из трёх частей.

Первая часть	Вторая часть	Предложение о цене
конкретные характеристики товара	информация об участнике, в т. ч. реквизиты счета	цена, за которую участник готов поставить товар, выполнить работу или оказать услугу
страна происхождения товара	документы, подтверждающие характеристики товара, его качество и страну происхождения	
предложение по установленным критериям, кроме цены		
дополнительная информация (чертежи, изображения товара и пр.)		

Кроме указанной информации, в заявку автоматически «подтягиваются» сведения из личного кабинета ЕРУЗ. Подробнее о них — в главе 10.

На сбор заявок даётся не меньше 15 дней. После окончания приёма ФЭТП присваивает заявкам идентификационные номера и передаёт их первые части заказчику.

→ Этап 3. Оценка первых частей заявок

Комиссия заказчика начинает оценку первых частей заявок не позже двух (в некоторых закупках — пяти) рабочих дней после получения и должна принять решение в срок, указанный в извещении. Заказчик может отклонить заявку на этапе рассмотрения первой части, если участник не предоставил нужную информацию, направил недостоверные сведения или сведения, которые не соответствуют требованиям закупки. После рассмотрения первых частей заказчик составляет протокол и отправляет его на ФЭТП.

Получив протокол, ФЭТП сообщает каждому участнику итоги рассмотрения первых частей: допущены они или нет, обязательно указывает причину отклонения. Также она раскрывает минимальную цену, не называя того, кто ее предложил — чтобы простимулировать участников ещё снизить цену во время переторжки.

→ Этап 4. Переторжка

После оценки первых частей проводят переторжку. Дату проведения заказчик указывает в уведомлении. Как правило, это следующий рабочий день после подписания протокола оценки первых частей заявки.

Переторжка длится час. Каждый участник может предложить новую цену только один раз. Она не должна равняться нулю, совпадать с указанной в третьей части заявки или превышать её.

> Участвовать в переторжке необязательно. Если поставщик не улучшил свою цену, заказчик будет рассматривать первоначальное предложение.

После проведения переторжки площадка формирует протокол и направляет заказчику вторые части заявок вместе с информацией и документами из ЕРУЗ.

→ Этап 5. Рассмотрение вторых частей заявок

Теперь заказчику нужно рассмотреть вторые части заявок в срок, указанный в извещении. Причин для отклонения заявки на этом этапе гораздо больше, чем на предыдущем. Например, заказчик «заворачивает» заявку, если в ней есть информация о цене из третьей части, а также по общим причинам — о них мы говорили в 10 главе.

Когда вторые части заявок рассмотрены, заказчик составляет протокол, затем подписывает, загружает на площадку и публикует в ЕИС.

→ Этап 6. Рассмотрение третьих частей заявок

После рассмотрения вторых частей заявок комиссия заказчика рассматривает ценовые предложения — новые и те, которые участники указали в третьей части заявки. Комиссия должна подвести итоги закупки до даты, указанной в извещении.

Члены комиссии на следующий рабочий день после получения третьих частей и протокола подачи ценовых предложений оценивают все заявки по критерию «цена контракта» и присваивают каждой номер в порядке уменьшения выгодности заключения контракта. Выгодность оценивают баллами, учитывая результаты оценки первых частей заявок.

Заявке победителя присваивают первый номер — у этого поставщика максимальное количество баллов. Если несколько участников набрали одинаковые баллы, то лучшим считают предложение, которое поступило раньше — оно получает меньший порядковый номер.

Заказчик формирует на ФЭТП протокол подведения итогов. Его подписывают члены комиссии и сам заказчик. Протокол загружают на площадку и публикуют в ЕИС. Любой участник конкурса после публикации итогового протокола, но до заключения контракта может направить заказчику запрос на разъяснение итогов конкурса. Заказчик должен ответить на запрос в течение двух рабочих дней.

→ Этап 7. Заключение контракта

Заказчик заключает контракт с победителем конкурса не раньше чем через десять дней после размещения итогового протокола — эта пауза нужна, чтобы дать несогласным участникам возможность оспорить результаты конкурса. Правила заключения контракта по любой электронной процедуре определяет ст. 51 44-ФЗ. Доступным языком их пересказываем в 15 главе книги.

13. Открытый электронный аукцион

Кроме конкурса, заказчик может провести аукцион и запрос котировок — в них поставщика отбирают по-другому. Остановимся на аукционе.

Суть открытого аукциона

Открытый аукцион — это электронная закупка, которая проходит в форме онлайн-торгов в реальном времени. Участники, подавшие заявки, последовательно подают свои предложения, снижая НМЦК. Побеждает поставщик, который соответствует требованиям заказчика и предложил наименьшую цену.

Для закупки некоторых ТРУ услуг заказчик обязан проводить электронный аукцион. Федеральное, областное или городское правительство формируют перечни таких ТРУ. Например, для всех заказчиков действует Распоряжение Правительства РФ № 471-Р. В перечни включают ТРУ, для которых можно чётко сформулировать описание объекта закупки и критерии определения победителя имеют количественную и денежную оценку. Заказчик также может закупить аукционом товары, не включённые в перечни. Рассмотрим подробнее все этапы открытого аукциона.

→ Этап 1. Публикация извещения

Заказчик объявляет о начале открытого аукциона с публикации извещения и указывает в нём необходимую информацию. Участники могут направить заказчику запрос на разъяснение положений извещения — подробнее об этом в главе 8.

→ Этап 2. Подача заявок

После объявления о закупке участники подают структурированные заявки на ФЭТП. Заявка на открытый аукцион состоит из одной части и содержит сведения, которые мы перечислили в 10 главе: информацию и документы об участнике закупки и о его ТРУ. Важно: в заявке на аукцион не указывают ценовое предложение — его поставщики подают во время торгов.

Участники также отправляют заявки на ФЭТП, а оператор площадки присваивает им идентификационные номера либо отклоняет с указанием причины.

→ Этап 3. Электронные торги

Торги начинаются через два часа после завершения приёма заявок и проходят онлайн на площадке. В назначенное время участники переходят на страницу аукционного зала, где можно увидеть:

- ✓ общие сведения о торгах;
- ✓ данные о начальной, текущей цене контракта и диапазоне («шаге») снижения;
- ✓ текущее лучшее предложение;
- ✓ тайминг торгов и количество поданных предложений;
- ✓ сведения о последнем ценовом предложении участника;
- ✓ поле ввода ценового предложения в рамках диапазона («шага») аукциона;
- ✓ текущий порядок участников по возрастанию цены.

Основная часть аукциона

Во время торгов участники снижают НМЦК или начальную сумму цен единиц ТРУ «шагами» от 0,5 до 5 %. Действуют три правила:

1. Нельзя подавать предложение, которое больше или равно предыдущему предложению участника либо равно нулю.
2. Нельзя снижать свою же поданную цену, т. е. участник не может «играть сам с собой».
3. Нельзя подавать предложение, которое ниже текущего минимального ценового предложения, сниженного в пределах «шага» аукциона.

Если участник не подал ценовое предложение во время торгов, его ценой признают НМЦК или начальную сумму цен единиц ТРУ. Торговая площадка отклоняет ценовые предложения, которые не соответствуют условиям подачи.

Во время аукциона на ФЭТП обязательно фиксируют предложенные участниками цены со временем их поступления и ведут обратный отсчёт — четыре минуты после каждого снижения цены.

Общая продолжительность приёма ценовых предложений — не больше пяти часов. Если в течение четырёх минут никто из участников не предложил меньшую цену, торги завершаются.

Дополнительные десять минут

После аукциона проводят «переторжку». В течение десяти минут с момента завершения торгов любой участник может подать цену, но предложение не должно быть ниже цены победителя.

Если победитель не удовлетворит требованиям заказчика или уклонится от заключения контракта, заказчик заключает сделку со вторым или последующим участником. При подаче одинаковых цен лучшим посчитают предложение, которое поступило раньше.

Аукцион на право заключить контракт

Если во время торгов цена контракта или сумма цен единиц ТРУ снизилась до 0,5% от начальной либо участники «перешли через ноль», аукцион проводят на право заключить контракт. Тогда по итогам торгов определяют размер платы, которую победитель вносит за заключение контракта.

В торгах на право заключить контракт участники вправе увеличивать своё ценовое предложение в пределах «шага» аукциона, который может достигать пяти млн руб. Нельзя подавать ценовое предложение, которое превышает 100 млн руб.

Протокол подачи ценовых предложений

В течение часа после окончания аукциона на площадке размещают протокол подачи ценовых предложений. В нём указывают начальную цену (сумму цен) контракта и все итоговые предложения участников, ранжированные по мере убывания или возрастания — в аукционах на право заключить контракт. Затем торговая площадка отправляет заказчику протокол подачи ценовых предложений, заявки, информацию и документы поставщиков из ЕРУЗ.

Участники аукциона получают уведомление о его итогах. Любой участник после размещения протокола может направить заказчику запрос на разъяснение результатов аукциона. Заказчик отвечает на запрос в течение двух рабочих дней после получения. Оператор торговой площадки передаёт информацию от участника заказчику и наоборот.

→ Этап 4. Рассмотрение заявок

После получения протокола подачи ценовых предложений и заявок с информацией из ЕРУЗ комиссия заказчика рассматривает заявки, проверяя их на достоверность и соответствие требованиям. Решает, принять или отклонить заявки, и присваивает каждой порядковый номер по возрастанию (убыванию — в аукционах на право заключить контракт) минимального ценового предложения и с учётом положений нацрежима, если он применяется. Заявке победителя присваивают первый номер.

Комиссия приступает к рассмотрению заявок в течение двух рабочих дней после проведения аукциона и должна подвести итоги закупки не позже срока, указанного в извещении.

→ Этап 5. Подведение итогов

Заказчик формирует на ФЭТП протокол подведения итогов. Его подписывают члены комиссии и сам заказчик. Протокол загружают на ФЭТП и размещают в ЕИС.

Участник электронного аукциона, который предложил самую низкую цену и соответствует требованиям заказчика, становится победителем. Если в ходе торгов участники «перешли через ноль», то побеждает тот, кто предложил самую высокую цену.

→ Этап 6. Заключение контракта

Заказчик заключает контракт с победителем не раньше чем через десять дней после размещения итогового протокола. О правилах заключения контракта расскажем в 15 главе книги — ещё немного терпения :)

14. Электронный запрос котировок

На очереди третий и последний способ открытой закупки — запрос котировок в электронной форме. Разберём и его — шаг за шагом.

Суть запроса котировок

Запрос котировок — это открытая электронная закупка с НМЦК не выше 10 млн руб. Побеждает в ней тот, кто соответствует всем требованиям и предложит самую низкую цену. Отличие от аукциона в том, что онлайн-торги при запросе котировок не проводят: поставщика определяют только по итогам рассмотрения заявок. Рассмотрим подробнее все этапы запроса котировок.

→ Этап 1. Публикация извещения

Заказчик объявляет о проведении запроса котировок с публикации извещения и указывает в нём всю необходимую информацию. В такой закупке участники не могут подать запрос на разъяснение извещения.

→ Этап 2. Подача заявок

После размещения извещения участники составляют и подают заявки. Заявка на запрос котировок состоит из одной части и содержит те же данные, что и заявка на аукцион. Единственное отличие: в заявке на запрос котировок указывают предложение цены контракта или суммы цен единиц ТРУ.

Торговая площадка присваивает заявкам идентификационные номера либо отклоняет с указанием причины. Когда приём заявок завершается, оператор ФЭТП направляет их заказчику вместе с информацией и документами из ЕРУЗ.

→ Этап 3. Рассмотрение заявок

Комиссия приступает к рассмотрению заявок в течение двух рабочих дней после получения и должна подвести итоги закупки не позже срока, указанного в извещении. Она рассматривает заявки, проверяя на достоверность и соответствие требованиям.

Комиссия решает, принять или отклонить заявки, и присваивает каждой порядковый номер по возрастанию минимального ценового предложения и с учётом положений нацрежима, если он применяется. Заявке победителя присваивают первый номер.

Победителем запроса котировок считают поставщика, который предложил самую низкую цену и соответствует условиям заказчика.

→ Этап 4. Подведение итогов

Заказчик формирует на ФЭТП протокол подведения итогов. Его подписывают члены комиссии и сам заказчик. Протокол направляют участникам через оператора ФЭТП и размещают в ЕИС.

→ Этап 5. Заключение контракта

С победителем запроса котировок заказчик подписывает контракт по общим правилам, но с особенностями. Так, заключить сделку можно не раньше чем через два рабочих дня с даты публикации итогового протокола.

В течение рабочего дня после публикации итогового протокола заказчик формирует и размещает проект контракта без своей подписи в ЕИС и на ФЭТП. У победителя и заказчика есть всего лишь сутки, чтобы подписать контракт. Если поставщик вовремя не заключит сделку, его посчитают уклонившимся. Подробнее — в следующей главе.

15. Заключение контракта

Тендер прошёл — поставщику пора заключать контракт с заказчиком. Как это сделать по правилам, не попав в РНП, — сейчас обсудим.

Регламент заключения сделки

Заказчик заключает контракт не раньше чем через десять дней после размещения в ЕИС итогового протокола или протокола уклонения. По итогам запроса котировок и закупок «с полки» контракт заключают быстрее — не раньше чем через два рабочих дня.

Обеспечение исполнения контракта

Обеспечение исполнения контракта (ОИК) — залог того, что заказчик сможет частично покрыть возможный ущерб, если поставщик некачественно исполнит или не исполнит свои обязательства.

При проведении конкурсов и аукционов заказчики обязаны требовать от поставщика обеспечение контракта. Сделку заключают только после предоставления обеспечения. В остальных закупках ОИК — необязательное условие.

Обеспечение контракта рассчитывают от НМЦК закупки или от цены контракта — в тендерах для СМП и СОНКО. Сумма обеспечения составляет от 0,5% до 30%. При этом действует ряд условий.

Так, размер обеспечения не может быть меньше размера аванса. При авансе больше 30% от НМЦК ОИК устанавливают равным авансу. Если в ходе аукциона или конкурса участник снизил цену на 25% и больше, то к поставщику применяют антидемпинговые меры — о них мы рассказывали в главе 5.

Обеспечить контракт, как и заявку, можно двумя способами:

① **Деньгами.** Но поставщик не использует спецсчёт, а перечисляет сумму обеспечения на счёт заказчика. Это не очень удобно, поскольку при заключении контракта на длительный срок или на большую сумму приходится выводить из оборота и «замораживать» значительную часть средств.

② **Независимой гарантией.** Её можно оформить в банке из утверждённого перечня. При необходимости банк, который выдал гарантию, выплатит заказчику сумму обеспечения. После оплаты поставщику придётся рассчитываться с банком.

Чтобы обеспечить контракт независимой гарантией, она должна быть оформлена по правилам закона, и срок её действия должен не меньше чем на месяц превышать срок исполнения обязательств по контракту. Участник самостоятельно выбирает способ обеспечения контракта и при заключении сделки прикладывает платёжное поручение или независимую гарантию с указанием номера записи из реестра независимых гарантий в ЕИС.

При обеспечении контракта «живыми» деньгами заказчик обязан вернуть сумму обеспечения на счёт поставщика в течение 30 дней после полного исполнения обязательств. Если закупку проводили среди СМП и СОНКО, этот срок сокращается до 15 дней. Если участник не предоставил требуемое обеспечение контракта, его считают уклонившимся от сделки. Он теряет обеспечение заявки и попадает в РНП на два года.

Оцените книгу

Пройти опрос →

Что вам понравилось, а над чем авторам ещё стоит поработать? Пройдите, пожалуйста, небольшой опрос. Он анонимный и займёт пару минут вашего времени. Спасибо за участие в развитии книги 💙

→ Порядок и сроки подписания контракта

В течение двух рабочих дней после публикации итогового протокола тендера заказчик размещает в ЕИС и на ФЭТП проект цифрового контракта без своей подписи. Проект формируется с использованием ЕИС, данные в него «подтягиваются» из извещения заказчика и предложения победителя. Так как пока не всё содержимое контракта перевели в структурированную форму, вместе с цифровой версией проекта заказчики публикуют и «бумажную», с которой также нужно ознакомиться.

В течение пяти рабочих дней (одного рабочего дня — в запросах котировок и закупках «с полки») после размещения проекта контракта поставщик должен принять одно из двух решений.

Решение 1

Подписать электронной подписью проект контракта на ФЭТП. К нему нужно приложить:

- ✓ документ, подтверждающий обеспечение исполнения контракта;
- ✓ полуторное обеспечение контракта или его эквивалент, если в аукционе или конкурсе сработали антидемпинговые меры;
- ✓ обоснование цены, если в аукционе или конкурсе на поставку товаров для нормального жизнеобеспечения граждан сработали антидемпинговые меры.

Если в аукционе победитель «перешёл через ноль», поставщик должен внести на счёт заказчика деньги за право заключить контракт.

Решение 2

Сформировать и разместить на ФЭТП протокол разногласий, если у поставщика есть вопросы к положениям направленного проекта.

Подать протокол можно только один раз и только в электронных аукционах и конкурсах. Нельзя требовать от заказчика изменить существенные условия, которые были указаны при публикации закупки.

> С помощью протокола разногласий можно скорректировать опечатки, неточности или технические ошибки, положения контракта, которые не соответствуют опубликованному извещению и заявке участника, а также реквизиты — если они изменились с момента подачи заявок.

В течение двух рабочих дней после того как свой «ход» сделал поставщик, заказчик также должен принять одно из двух решений.

Результат 1

Если поставщик подписал контракт без протокола разногласий, то заказчик ставит свою подпись и размещает контракт в ЕИС.

Подписанный заказчиком контракт считается заключённым с момента его размещения в системе. В течение рабочего дня после этого банк разблокирует обеспечение заявки на спецсчёте.

Результат 2

Если поставщик направил протокол разногласий, то заказчик должен на него ответить. Он размещает на ФЭТП доработанный контракт либо контракт в первой редакции и отдельный документ с обоснованием, почему не будет вносить изменения частично или полностью.

Победитель в течение рабочего дня подписывает проект контракта на ФЭТП, прикладывая необходимые сведения и документы, и вносит плату за заключение контракта (при переходе через ноль).

→ Уклонение от заключения контракта

Победителя закупки признают уклонившимся, если он не подписал контракт в установленные законом сроки, не предоставил обеспечение контракта, не исполнил антидемпинговые требования или не внёс плату за заключение контракта.

Заказчик не позже рабочего дня, следующего за днём истечения срока на подписание контракта, составляет и размещает в ЕИС и на ФЭТП протокол об уклонении. Затем формирует обращение, чтобы включить такого участника в РНП. Оператор торговой площадки после размещения протокола об уклонении направляет участнику уведомление.

Если участника включат в РНП, он потеряет денежную сумму обеспечения заявки или будет выплачивать банку долг по независимой гарантии. Заказчик вправе обратиться в суд с требованием возместить убытки, которые не покрыло обеспечение.

→ Заключение контракта со вторым или следующим участником

Если победитель уклонился от заключения контракта, заказчик заключает сделку со вторым или следующим участником закупки.

Любой участник, который не отозвал заявку после подведения итогов тендера, не может отказаться от заключения контракта. Поставщикам, которым присвоены первые три порядковых номера, отзывать заявки нельзя.

16. Приёмка товара, результатов работ и услуг

Казалось бы, контракт заключён, что ещё нужно для счастья?
Чтобы получить оплату, важно исполнить и правильно закрыть сделку.
Рассмотрим, как заказчик проводит приёмку, или по-другому — электронное актирование.

Электронное актирование

По исполнении контракта заказчик может принять ТРУ полностью или частично, а также отказать в приёмке. Приёмка любых товаров, работ и услуг проходит в ЕИС по такой схеме.

Поставщик отгружает товары или передаёт результаты работ, услуг. Затем формирует в ЕИС документ о приёмке, подписывает его и отправляет заказчику. Тот проводит приёмку. Если принимает ТРУ полностью или частично, то подписывает и размещает в системе документ приёмки.
Если отказывается принимать, то формирует, подписывает и размещает в ЕИС мотивированный отказ с указанием причин.

При частичной приёмке после того, как заказчик подпишет документ приёмки, поставщику нужно исправить недостатки, создать корректировочный документ с новыми данными и направить на подписание заказчику.

При отказе от приёмки поставщик должен исправить недостатки, при необходимости поставить товар или сдать работы и услуги заново, а затем подготовить новый документ о приёмке и отправить его заказчику через ЕИС.

После подписания документа о приёмке заказчик перечисляет поставщику оплату по контракту — как правило, это происходит в течение семи рабочих дней.

17. Изменение условий контракта

К сожалению, в бизнесе случаются форс-мажоры. Условия сделки по 44-ФЗ можно изменить, но только в исключительных случаях. Вот когда и как.

Основания изменения условий

Заказчик и поставщик могут скорректировать условия сделки с помощью заключения допсоглашения, когда:

- Изменилась сторона сделки, и новая организация является правопреемником.
- Характеристики товара заменяют на улучшенные.
- Срок выполнения отдельного этапа работ меняют без изменения общего срока.
- Цену сделки уменьшают без сокращения объёма поставки.
- Объём заказа и цену контракта меняют в пределах 10%. Исключение — закупки строительных работ.
- Цену контракта и объём закупки меняют из-за изменения тарифов, сокращения бюджета или по медпоказаниям, если пациент лечится за рубежом либо при закупке лекарств, медизделий и расходных материалов.
- Сметную стоимость строительных работ и оборудования меняют в пределах 30%, если есть заключение экспертизы и решение властей.
- Срок выполнения строительных работ меняют по независящим от подрядчика причинам или по его вине. При этом без изменений выполнить работы невозможно, продление осуществляется на срок, не превышающий изначальный срок исполнения контракта, а подрядчик выплатил неустойку и предоставил обеспечение на новый срок.
- Стоимость научно-исследовательских и конструкторских работ меняют в пределах 30%. При условии, что сумма контракта равна или превышает установленную правительством, срок его действия — не меньше года, есть письменное обоснование на основе решения властей, причины изменений не зависят от сторон сделки и исполнение без изменения условий невозможно.
- Меняют цену и срок работ, только срок или только цену строительных работ и оборудования в пределах 30%. При условии, что есть заключение экспертизы и письменное обоснование на основе решения властей, причины изменений не зависят от сторон сделки и исполнение без изменения условий невозможно.

Допсоглашения к контрактам на закупки у единственного поставщика могут менять любые условия сделки.

Если нет законных оснований для заключения допсоглашения, а исполнение контракта без изменения условий невозможно или приведёт к значительным убыткам, лучший выход — попытаться расторгнуть контракт по соглашению сторон. Об этом — в следующей главе.

Отказ поставщика от выполнения сделки или существенные нарушения её условий приведут к расторжению контракта со стороны заказчика и включению поставщика в РНП. Существенными условиями считают обстоятельства, из-за которых заказчик понёс ущерб.

> Если заказчик попытается изменить условия сделки без законных оснований, ему грозит штраф.

Порядок заключения допсоглашения

Если законные основания для изменения условий всё же есть и поставщик решил заключить допсоглашение, происходит это так.

→ Этап 1. Подготовка обращения к заказчику

Поставщик готовит письмо с описанием ситуации, реквизитами контракта, номером закупки и суммой сделки. К обращению прикладывает обоснование для заключения допсоглашения со ссылкой на 44-ФЗ и проект допсоглашения.

Как обосновать заключение допсоглашения к контракту, зависит от оснований для изменения условий. Например, если меняются:

- ✓ Сторона сделки — понадобятся документы, которые подтвердят, что новое юрлицо — законный правопреемник предыдущего.
- ✓ Характеристики товара на улучшенные — понадобится подтверждение его параметров.
- ✓ Срок выполнения строительных работ — понадобится информация о том, почему невозможно уложиться в срок, сведения о новых сроках и том, что подрядчик выполнил условия закона, если срок сдвигают по его вине.
- ✓ Цена сделки — понадобится расчёт новой цены контракта и обоснование для изменения стоимости. Для строительных работ — новая смета, коммунальных услуг — распоряжение комитета по тарифам, лечения за рубежом — медпоказания.
- ✓ Существенные условия контракта из-за обстоятельств непреодолимой силы — понадобится сертификат торгово-промышленной палаты о форс-мажоре.

Иногда инициатива по заключению допсоглашения исходит от заказчика. Например, при сокращении бюджета. В этом случае заказчик готовит обоснование самостоятельно. Сокращение бюджета не освобождает заказчика от оплаты по контракту. Также поставщик может потребовать от заказчика возмещение ущерба от изменения условий сделки.

В проект допсоглашения включают:

- ✓ сведения о заказчике и поставщике;
- ✓ реквизиты сторон и контракта, который изменит допсоглашение;
- ✓ ссылки на статьи закона, которые разрешают изменение условий сделки;
- ✓ ссылки на разделы контракта, которые изменит соглашение, и их текст в новой редакции;
- ✓ приложения — например, новый вариант спецификации к контракту или расчёт новой стоимости работ.

Поставщик передаёт обращение заказчику лично или отправляет заказным письмом с уведомлением о вручении — это поможет подтвердить передачу документов. Если письмо подписано электронной подписью и возможность электронного документооборота (ЭДО) предусмотрена контрактом, обращение можно отправить в сервисе ЭДО или на официальную электронную почту.

Срок ответа на письмо обычно указывают в контракте, он может достигать 30 дней. Заказчик заинтересован в скорейшем исполнении контракта и подписании допсоглашения, которое решит возникшие вопросы.

→ Этап 2. Согласование изменения сделки

После отправки обращения сторонам контракта придётся дождаться результатов экспертизы или разрешения властей, если так положено по закону. Например, когда меняют цену контракта, экспертиза должна подтвердить правильность расчёта новой цены.

Допсоглашение, которое приводит к изменению стоимости и срока работ, подписывают после переоформления обеспечения контракта.

→ Этап 3. Подписание допсоглашения

Хотя большинство контрактов по 44-ФЗ уже заключают в «цифре», допсоглашения к ним подписывают на «бумаге». После получения обращения от поставщика и всех согласований заказчик готовит итоговый текст допсоглашения, отправляет на подпись контрагенту и затем подписывает сам. Оформленное допсоглашение заказчик загружает на ЭТП. С этого момента условия сделки можно считать изменёнными.

Цифровизация закупок коснулась и допсоглашений. С 1 апреля 2025 года поставщики и заказчики обязаны заключать дополнительные соглашения на изменение условий сделки или расторжение контракта в ЕИС.

18. Расторжение контракта

Контракт можно не только изменить, но и расторгнуть — если одна из сторон не соблюдает его условия. Рассказываем, кто и когда может это сделать и в каких случаях у поставщика есть риск попасть в РНП.

Основания расторжения

Расторгнуть контракт по 44-ФЗ можно по взаимному соглашению сторон, в одностороннем порядке — по инициативе заказчика или поставщика, а также по решению суда. Если условия расторжения не описаны в 44-ФЗ, стороны руководствуются Гражданским кодексом.

Расторжение по соглашению сторон

Поставщик и заказчик могут расторгнуть контракт, если у них нет претензий друг к другу.
Эт возможность прописана в 44-ФЗ, её необязательно указывать в контракте. Есть разные ситуации, когда стороны расторгают контракт по взаимному соглашению.

Например, когда поставщик не может исполнить контракт по независящим от него причинам (истёк срок контракта, а заказчик выбрал не весь товар), или когда невозможно закрыть сделку из-за форс-мажора — наводнения, войны, забастовки, санкций, пандемии и т. д.

Стороны оформляют расторжение в виде допсоглашения к контракту в той же форме, что и контракт: бумажной (в закрытых закупках) или электронной. В документе прописывают реквизиты сторон, причины расторжения, количество уже поставленного и оплаченного товара, сроки возврата аванса или обеспечения (при необходимости), отсутствие претензий.

Если стороны расторгли контракт по соглашению, поставщик не попадёт в РНП.

Расторжение по инициативе заказчика

Возможность расторгнуть контракт в одностороннем порядке должна быть прописана в контракте, а причины одностороннего расторжения — обоснованы. Например, победитель закупки указал в заявке неверные сведения о себе или в ходе экспертизы выяснилось, что поставщик привёз некачественный товар или выполняет работы слишком медленно.

Заказчик не может расторгнуть контракт, не имея на это существенной причины, и должен оплатить частично выполненные работы, даже если контракт расторгается по его инициативе.

Для расторжения сделки заказчик формирует, подписывает и размещает решение о расторжении в ЕИС. В течение часа оно автоматически направляется поставщику. Датой поступления решения поставщику считают дату его размещения в соответствии с часовым поясом поставщика. Датой надлежащего уведомления считают дату поступления решения в ЕИС.

Если поставщик за десять дней не устранил замечания, решение вступает в силу. Если устранил, заказчик отменяет своё решение.

Поставщик может только один раз исправить ошибку: заказчик не отменит своё решение, если поставщик повторно нарушил условия того же контракта.

Информацию о поставщике, с которым расторгли контракт по инициативе заказчика, включат в РНП в течение двух рабочих дней после вступления в силу решения заказчика об одностороннем отказе. Кроме того, заказчик вправе потребовать от поставщика возместить понесённый ущерб.

Расторжение по инициативе поставщика

Поставщик может отказаться исполнять контракт, если такая возможность указана в контракте, а его права нарушены. Если поставщик решил расторгнуть контракт в одностороннем порядке, он проделывает то же, что и заказчик. Отличие в том, что решение о расторжении направляет поставщик заказчику. Если заказчик за десять дней не устранил нарушения, решение вступает в силу.

Причины для расторжения контракта должны быть существенными. Например, заказчик необоснованно отказывается принимать товар или оплачивать выполненные работы. Также можно расторгнуть контракт в связи с существенным изменением обстоятельств.

Как и заказчик, поставщик может потребовать возместить понесённый ущерб. Например, затраты на получение банковской гарантии для обеспечения контракта или закупку партии товара у производителя.

> Не рекомендуем расторгать контракт только потому, что его условия стали невыгодными. Финансовые кризисы, изменение курса валют, повышение цен на товары суды не считают обстоятельствами, которые нельзя предвидеть. Если поставщик решит пожаловаться на условия контракта после того, как приступит к его исполнению, шансов выиграть суд практически нет. А значит, участника признают уклоняющимся от исполнения контракта и включат в РНП.

Расторжение по решению суда

В арбитраж придётся обращаться, если возможность расторгнуть контракт в одностороннем порядке не прописана в контракте или если возможность есть, но на расторжении договора настаивает только одна из сторон, а другая не согласна с причинами.

Исход дела зависит от того, на чью сторону встанет арбитраж. Если сочтут, что в споре прав заказчик, информацию об исполнителе контракта передадут в РНП.

Чтобы было больше шансов отстоять свои права, поставщику следует изучать условия закупки, технического задания и контракта перед тем, как подать заявку. Документировать свои действия, в т. ч. подводить в электронном письме итоги телефонных переговоров с заказчиком. Правильно оформлять и сохранять сопроводительные документы на товары.

Эту книгу сделала команда Контур.Закупок

Мы развиваем надёжные сервисы и продуманные услуги, которые помогают тысячам поставщиков на любом этапе тендера.



Электронная подпись для торгов

Откроет доступ к тендерам 500+ торговых площадок — руководителям и ИП, а также сотрудникам

Купить выгодно →

Сервис Контур.Закупки

Поможет быстро подбирать тендеры, оценивать их рентабельность и проверять заказчиков на надёжность

Купить выгодно →

Тендерное сопровождение

Облегчит участие в тендере или прохождение конкретного этапа закупки

Купить выгодно →

-15% на всё для читателей книги

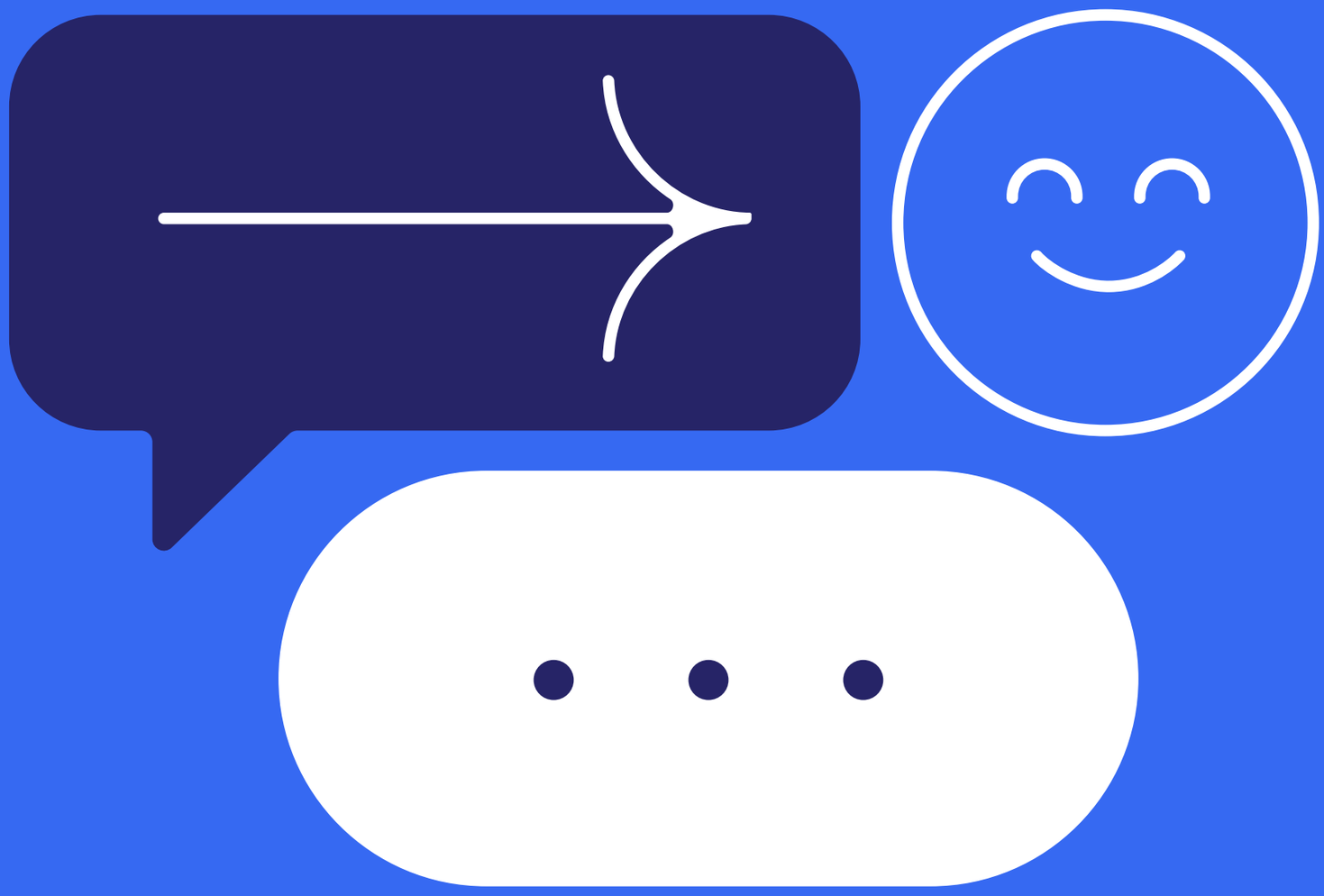
Дарим скидку на все инструменты Контура для поставщиков. Приобретайте их выгодно и участвуйте в закупках уверенно.

Получить скидку →





Расширяем кругозор



Разобрали теорию, рассмотрели все этапы закупки под микроскопом… А дальше что? В 44-ФЗ есть несколько статей, которые мы, откровенно говоря, не придумали, где разместить в книге. Так появился ещё один раздел — о закрытых тендерах, малых закупках и несостоявшихся торгах. Если закрытые закупки точно не для всех, то вот к малым мы бы присмотрелись.

19. Закрытые конкурсы

Эту и следующую главы посвятим закрытым конкурентным закупкам. Разберём, какие они бывают и как их проводят. Предупреждаем — тема сложная, но мы максимально постарались её упростить. Начнём с закрытых конкурсов в электронной и бумажной форме.

Суть закрытых закупок

Закрытые тендеры — это конкурентные конкурсы и аукционы, для участия в которых заказчик привлекает определённых поставщиков. Вместо публикации извещения он рассылает приглашения лицам, соответствующим требованиям закона и способным поставить товар, выполнить работу или оказать услугу. Закрытые тендеры, в отличие от открытых, могут проводить не только электронно, но и «на бумаге».

«Взакрытую» проводят закупки:

- ТРУ для федеральных нужд, составляющих гостайну.
- Услуг по страхованию, транспортировке, охране драгметаллов и камней, музейных предметов и коллекций, редких и ценных изданий, рукописей, архивных документов и их копий.
- Услуг для обеспечения деятельности органов принудительного исполнения по перевозке грузов, пассажиров и багажа, техобслуживанию, эксплуатационному контролю, ремонту и уборке зданий и прилегающих к ним территорий.
- ТРУ для обеспечения государственной деятельности по обороне, охране, управлению в области обеспечения безопасности.
- На создание, модернизацию, поставку, ремонт, сервисное обслуживание и утилизацию вооружения, военной и специальной техники.
- Работ по исследованию и использованию космического пространства, созданию космических материалов и технологий.
- Работ по созданию, модернизации, поставке, ремонту, сервисному обслуживанию, использованию и утилизации космической техники.
- Работ по разработке, производству и поставке объектов космической инфраструктуры.

Все закрытые закупки, кроме тендеров с гостайной, проводят в электронной форме на трёх специализированных ЭТП: АСТ ГОЗ, Электронной торговой площадке Газпромбанка и ООО «ЭТП».

Чтобы получить аккредитацию на таких площадках, зарегистрированный в ЕИС участник направляет оператору площадки заявление. Если оно подано корректно, оператор аккредитует поставщика.

Операторы специализированных площадок ведут реестр аккредитованных участников. Сведения из этого реестра недоступны для ознакомления на площадке до их направления заказчику.

При проведении закрытой закупки заказчики могут выделять ТРУ в лоты. Для каждого лота в приглашении и документации отдельно указывают:

- ✓ объект закупки;
- ✓ начальную цену контракта и её обоснование;
- ✓ размер обеспечения заявки, если оно предусмотрено;
- ✓ сроки и иные условия поставки товара, выполнения работы или оказания услуги;
- ✓ размер обеспечения контракта, если оно предусмотрено;
- ✓ размер обеспечения гарантийных обязательств, если оно предусмотрено.

На закупку по лоту участник подаёт одну заявку. Заказчик может отменить или признать несостоявшейся закупку в части определённого лота. По каждому лоту заключают свой контракт.

Суть закрытого конкурса

Закрытый конкурс — это конкурс, поучаствовать в котором заказчик приглашает ограниченный круг поставщиков. Они должны соответствовать требованиям и быть способны исполнить контракт. Побеждает поставщик, набравший наибольшее количество баллов по итогам оценки заявок, т. е. предложивший лучшие условия исполнения контракта.

Правила закрытых конкурсов схожи с правилами обычных конкурсов, но есть особенности. Разберём, как проводят закрытый конкурс — поэтапно.

→ Этап 1. Направление приглашения

Заказчик одновременно направляет приглашение всем участникам закрытого конкурса не позже чем за 15 рабочих дней до конца подачи заявок. В бумажных закрытых конкурсах приглашение посылают в письменной форме, в электронных — размещают в ЕИС и направляют через оператора специализированной ЭТП.

Приглашение на закрытый конкурс содержит ту же информацию, что и извещение об открытом конкурсе. Заказчик описывает объект закупки, критерии оценки заявок и требования к участникам, прописывает условия сделки и исполнения контракта.

Дополнительно в приглашении указывают адрес ЭТП, на которой будет проходить закупка (в закрытых электронных конкурсах). Прописывают также порядок ознакомления с документацией и её предоставления, размер платы за предоставление документации и порядок её внесения.

> Заказчики в закрытых закупках могут устанавливать аванс, применять положения нацрежима, предоставлять преимущества организациям УИС и инвалидов — всё как в открытых тендерах.

→ Этап 2. Направление запросов

Участник, получивший приглашение, может направить заказчику запрос на ознакомление с документацией (только в бумажных закрытых конкурсах) или на её предоставление.

В бумажном закрытом конкурсе запросы можно направить не позже чем за четыре рабочих дня до конца подачи заявок. Заказчик обязан дать доступ к документации в течение двух рабочих дней после поступления запроса или предоставить её в письменной форме. Заказчик может установить плату за предоставление документации.

В электронном закрытом конкурсе запрос можно направить в течение трёх рабочих дней после того, как оператор ЭТП прислал приглашение. Площадка направляет заказчику поступившие запросы, а также сведения о поставщиках из ЕИС.

Комиссия заказчика в течение двух рабочих дней после получения сведений рассматривает их на соответствие требованиям приглашения и достоверность. Заказчик формирует протокол рассмотрения запросов, размещает в ЕИС и направляет участникам через ЭТП. Документацию закрытого электронного конкурса получают только поставщики, которые соответствуют требованиям.

Разъяснение документации

Участник, получивший приглашение и документацию (в закрытом электронном конкурсе), может направить заказчику запрос на разъяснение. Участники бумажных закрытых конкурсов направляют запросы в письменной форме, электронных — на ЭТП.

Подать можно не больше трёх запросов. Такое ограничение есть только для закрытых электронных конкурсов. Срок подачи — не позже чем за три дня до конца приёма заявок.

Заказчик обязан направить участникам разъяснения в течение двух рабочих дней после поступления запроса. Он отвечает поставщикам в письменной (закрытые конкурсы «на бумаге») или электронной форме через ЭТП (электронные закрытые конкурсы) без указания автора запроса. Разъяснения не должны менять суть документации.

Изменение приглашения и документации

Заказчик может внести изменения в приглашение и документацию закрытого конкурса (в т. ч. в выделенный лот), но не позже чем за рабочий день до конца подачи заявок. При изменении нельзя скорректировать наименование объекта закупки и увеличить размер обеспечения заявок.

Заказчик должен уведомить об изменениях всех участников не позже чем за рабочий день до конца подачи заявок и продлить срок подачи так, чтобы до его окончания оставалось не меньше чем пять дней в закрытых электронных конкурсах и десять дней в закрытых конкурсах «на бумаге».

Если заказчик вносит изменения в отношении выделенного лота, он продлевает срок приёма заявок и для него в частности. Все описанные действия заказчик совершает в письменной форме или через оператора ЭТП — в зависимости от формата закрытого конкурса.

→ Этап 3. Подача заявок

Подать заявку на участие в закрытом бумажном конкурсе может только поставщик, получивший приглашение. В закрытом электронном конкурсе — поставщик, получивший приглашение и документацию. Сделать это можно в любое время до конца приёма заявок.

Заявка на участие в закрытом конкурсе «на бумаге» единая, в закрытом электронном конкурсе она состоит из трёх частей. Внутри — те же сведения об участнике закупки и предлагаемых ТРУ, что и в открытых конкурсах. В закрытых электронных конкурсах часть данных, аналогично открытым конкурсам, «подтягивается» к заявке автоматически.

> Деньги для обеспечения заявки и контракта в закрытых электронных закупках вносят на те же спецсчета, что и в открытых тендерах по 44-ФЗ. При участии в бумажных закрытых закупках денежное обеспечение вносят на счёт, указанный в документации.

В закрытых конкурсах «на бумаге» участники направляют заявки заказчику в запечатанных конвертах. Заказчик регистрирует каждую заявку, поступившую в срок, указывает дату и время поступления. Участник может потребовать от заказчика расписку о получении заявки. Заказчик обеспечивает сохранность конвертов с заявками, не допуская их повреждения.

В закрытых электронных конкурсах участники подают заявки в структурированной форме. Их принимает оператор ЭТП и передаёт на рассмотрение комиссии заказчика после завершения приёма. Заявку, поступившую не в срок, не рассматривают и возвращают участнику.

Особые причины для отклонения заявки

Заявку отклонят в тех же случаях, что и в открытых закупках. А ещё, если поставщик подал заявку, хотя не получал приглашения и документации. Или же если подал больше одной заявки в отношении одного и того же лота закупки при условии, что уже поданные им заявки не отозваны. Все заявки такого участника признают несоответствующими документации.

→ Этап 4. Рассмотрение заявок

После окончания подачи заявок комиссия вскрывает конверты с заявками (в бумажном закрытом конкурсе) или получает заявки от оператора ЭТП (в электронном закрытом конкурсе). Члены комиссии рассматривают заявки на соответствие документации. Несоответствующие отклоняют. Затем оценивают соответствующие заявки по критериям, если они установлены, и выставляют баллы.

По результатам оценки каждой заявке присваивают номер в порядке уменьшения выгодности условий исполнения контракта и с учётом положений нацрежима. Заявке победителя присваивают первый номер. Если несколько заявок имеют одинаковые условия, меньший номер присваивают той, которая поступила раньше.

→ Этап 5. Подведение итогов

Комиссия заказчика должна рассмотреть и оценить заявки не позже даты подведения итогов, установленной в документации. Заказчик составляет итоговый протокол и уведомляет участников о результатах конкурса в письменной форме или через оператора ЭТП — в зависимости от формата конкурса.

> Всю информацию по закрытым тендерам в электронной форме заказчики размещают в ЕИС без публикации на сайте площадки.

Запрос разъяснений результатов конкурса

Каждый участник закрытого конкурса после ознакомления с его итогами может направить заказчику запрос на разъяснение результатов рассмотрения и оценки своей заявки. Участники бумажных конкурсов направляют запросы в письменной форме, электронных — на ЭТП. Срок подачи — не позже даты заключения контракта. Заказчик обязан направить разъяснения в течение двух рабочих дней после поступления запроса.

→ Этап 6. Заключение контракта

Контракт по итогам закрытого электронного конкурса заключают в те же сроки и по тем же правилам, что и в открытых закупках. А вот у бумажного закрытого конкурса есть своя специфика. Контракт после него заключают так.

1 этап

Заказчик составляет и направляет участнику, с которым заключает контракт, как минимум два экземпляра проекта контракта без своей подписи. Срок — не позже чем через три рабочих дня после подписания заказчиком итогового протокола.

2 этап

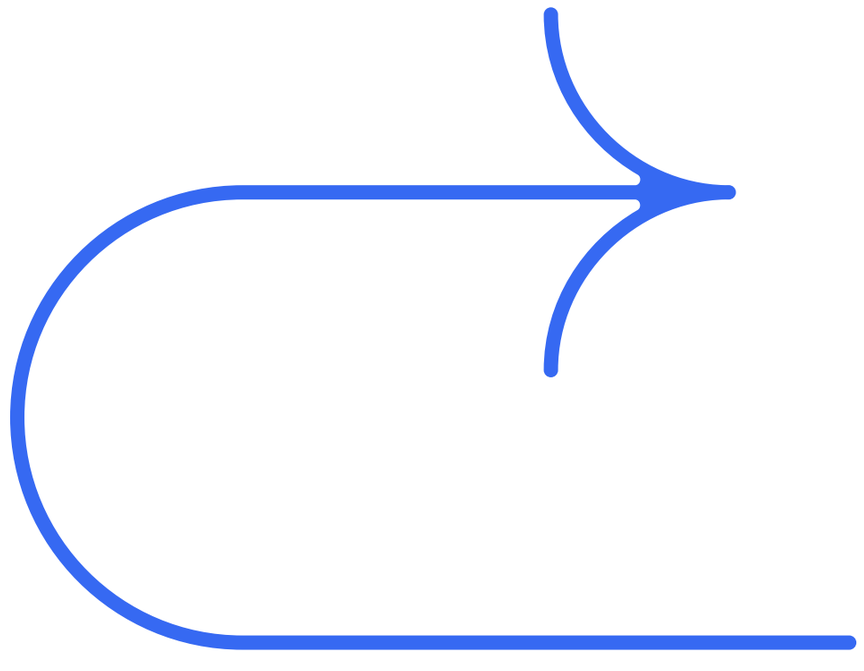
Участник подписывает проект контракта и направляет заказчику все его экземпляры, а также информацию и документы для подтверждения добросовестности (при необходимости) и обеспечения контракта. Срок установлен в документации о закупке.

3 этап

Заказчик подписывает контракт не позже чем через три рабочих дня после получения его экземпляров, информации и документов, но не раньше десяти дней после подписания итогового протокола.

Если участник не подписал проект контракта или не предоставил нужную информацию и документы в срок, его признают уклонистом, и заказчик направит обращение о включении поставщика в РНП.

Если победитель признан уклонистом, заказчик заключает контракт с поставщиком, заявке которого присвоен следующий номер. Второй и третий участники не смогут отказаться от подписания контракта, если до них дойдёт очередь.



20. Закрытые аукционы

Завершаем разбирать закрытые закупки. В этой главе речь пойдёт о закрытых аукционах «на бумаге» и в электронной форме. Выясним, чем они отличаются от открытых аукционов и как проходят.

Суть закрытого аукциона

Закрытый аукцион — это аукцион, поучаствовать в котором может ограниченный круг поставщиков, соответствующих требованиям закона и способных исполнить контракт.

Закрытый аукцион, как и открытый, проходит в форме торгов в реальном времени. Участники последовательно подают свои предложения, снижая цену контракта. Побеждает поставщик, который предложил наименьшую цену и соответствует требованиям заказчика.

«Бумажный» и электронный закрытый аукцион

Закрытый аукцион, как и конкурс, позволяет закупать специфические ТРУ — с гостайной и в сфере обороны, деятельности органов принудительного исполнения, освоения космического пространства и пр.

ТРУ с гостайной закупают при помощи закрытого аукциона «на бумаге», остальную продукцию из перечня — при помощи закрытого электронного аукциона на специализированной ЭТП. Полный перечень привели в предыдущей главе. Там же — подробнее о закрытых тендерах в целом.

Вот как проходит закрытый аукцион в бумажной и электронной форме.

→ Этап 1. Направление приглашения

Заказчик направляет приглашения участникам закрытого аукциона не позже чем за семь рабочих дней до конца подачи заявок.

> Напомним, что обмен информацией между участниками и заказчиком в закрытых электронных закупках проходит через ЕИС и ЭТП, в бумажных — по почте в письменной форме.

Приглашение на закрытый аукцион содержит ту же информацию, что и извещение об открытом аукционе. Дополнительно заказчики указывают те же сведения, что и в приглашении на закрытый конкурс.

→ Этап 2. Направление запросов

Участники, получившие приглашение, могут направить заказчику запрос на ознакомление с документацией (только в бумажных закрытых аукционах) или на её предоставление. Правила и сроки те же, что для закрытого конкурса. Документацию закрытого электронного аукциона получают только поставщики, которые соответствуют требованиям.

Изменение приглашения, документации и запрос разъяснений

Заказчики могут корректировать приглашение и документацию закрытого аукциона. Правила изменения такие же, для закрытого конкурса. Единственное отличие — срок подачи заявок на бумажный закрытый аукцион продлевают так, чтобы до его окончания оставалось не меньше семи дней.

Участник, получивший приглашение и документацию, может направить заказчику запрос на разъяснение положений документации. Правила и сроки подачи соответствуют закрытому конкурсу.

→ Этап 3. Подача заявок

Подать заявку на участие в закрытом бумажном аукционе может только поставщик, получивший приглашение. В закрытом электронном аукционе — поставщик, получивший приглашение и документацию. Сроки приёма установлены в документации. Структура заявки такая же, как для открытого аукциона.

Участники бумажного закрытого аукциона подают заявку в письменной форме в запечатанном конверте и посылают в её составе полный комплект документов. Все листы заявки должны быть прошиты и пронумерованы, скреплены подписью руководителя (ИП) или уполномоченного специалиста. К заявке прилагают опись всех документов. Заказчик регистрирует каждый конверт с заявкой, поступивший в срок, выдаёт расписку о получении с датой и временем получения (по запросу).

Участники электронного закрытого аукциона подают заявки в структурированной форме. Их принимает оператор специализированной ЭТП и передаёт на рассмотрение комиссии заказчика после окончания электронных торгов. Часть данных в такую заявку «подтягивается» автоматически из реестра участников закупок — принцип тот же, что и в открытых аукционах.

→ Этап 4.1. Рассмотрение заявок в аукционе «на бумаге»

В закрытом бумажном аукционе заказчик проверяет поступившие заявки на соответствие документации до торгов. Получив заявки, комиссия заказчика рассматривает их и в отношении каждой решает: признать соответствующей документации или отклонить — при наличии нарушений. Комиссия должна рассмотреть все заявки в течение десяти рабочих дней после завершения приёма и не позже даты, указанной в документации.

Заказчик в письменной форме составляет и подписывает протокол рассмотрения заявок. Один экземпляр протокола направляют в ФАС. Участников уведомляют по почте об итогах рассмотрения заявок.

→ Этап 5.1. Торги в закрытом аукционе «на бумаге»

Участвовать в бумажном закрытом аукционе могут только участники, заявки которых признаны соответствующими документации. Торги проводят офлайн в присутствии комиссии заказчика. Место торгов заказчик определяет в документации. Перед началом торгов комиссия регистрирует участников. Если аукцион проходит по нескольким лотам, регистрация проходит в отношении лота. Участникам выдают пронумерованные карточки.

Члены комиссии выбирают из своего числа аукциониста, который будет проводить торги. Выбор происходит путём открытого голосования большинством голосов. После выбора аукциониста тот начинает торги, объявляет номер лота (при проведении процедуры по нескольким лотам), наименование объекта закупки и НМЦК (сумму цен единиц ТРУ).

Участники «отвечают» аукционисту на каждую объявляемую цену или сумму цен поднятием карточки. Поднятая карточка означает согласие заключить контракт по предложенной цене. Аукционист объявляет номер карточки участника, который первым поднял карточку, а также новые цену контракта либо сумму цен, сниженные на «шаг» аукциона.

В начале аукциона текущее минимальное ценовое предложение снижают на «шаг» в 5% от НМЦК или суммы цен. Если после троекратного объявления ценового предложения ни один из участников не поднял карточку, аукционист обязан снизить «шаг» на 0,5% — например, с 5% до 4,5%. «Шаг» не может быть ниже 0,5% от НМЦК или суммы цен.

Если во время торгов цена контракта или сумма цен упала до 0,5% НМЦК или участники «перешли через ноль», аукцион проводят на право заключить контракт. Подробнее — в главе об открытом аукционе.

Торги завершаются, если после троекратного объявления аукционистом цены контракта либо суммы цен ни один из участников не поднял карточку, а «шаг» аукциона достиг предельного значения. В этом случае аукционист объявляет о завершении торгов и оглашает номер карточки поставщика, подавшего финальное предложение.

→ Этап 6.1. Подведение итогов закрытого аукциона «на бумаге»

После окончания офлайн-торгов комиссия заказчика присваивает каждой заявке номер в порядке возрастания минимального ценового предложения и с учётом положений нацрежима.

Если аукцион проводили на право заключения контракта, то порядковые номера заявкам участников, предложивших цену после снижения до 0,5%, присваивают в порядке убывания.

Если участники закупки подали одинаковое ценовое предложение или не подали предложение во время торгов, то меньший порядковый номер присваивают заявке, которая поступила раньше. Заявке победителя присваивают первый номер.

Заказчик составляет протокол подведения итогов. Протокол подписывают члены комиссии и уполномоченный представитель заказчика, после экземпляр направляют в ФАС. Всем участникам аукциона заказчик направляет уведомления о его итогах.

→ Этап 4.2. Торги в электронном закрытом аукционе

Электронные закрытые торги проводят на специализированной ЭТП через два часа после окончания подачи заявок. Правила проведения таких торгов не отличаются от открытого аукциона.

Если участник не подал ценовое предложение или не явился на аукцион, то его ценовым предложением признают НМЦК либо начальную сумму цен.

→ Этап 5.2. Подведение итогов закрытого электронного аукциона

В течение часа после завершения электронных торгов оператор ЭТП формирует протокол подачи ценовых предложений, направляет его заказчику вместе с поданными заявками, информацией и документами поставщиков. ЭТП уведомляет участников об итогах торгов.

Комиссия заказчика рассматривает поступившие заявки, информацию и документы. Решает: признать заявку соответствующей или отклонить. Присваивает каждой соответствующей заявке номер в порядке возрастания минимального ценового предложения (кроме аукциона на право заключения контракта) и с учётом положений нацрежима. Заявке победителя присваивают первый номер.

Заказчик формирует и подписывает на ЭТП протокол подведения итогов. Его размещают в ЕИС без публикации на официальном сайте. Каждому участнику направляют уведомление об итогах аукциона.

> Участники закрытого аукциона в бумажной и электронной форме могут направить заказчику запрос на разъяснение итогов закупки. Правила те же, что и в закрытом конкурсе.

→ Этап 7. Заключение контракта

Заказчик заключает контракт с победителем или иным участником закрытого электронного аукциона так же, как по итогам открытой закупки. Что касается закрытого аукциона «на бумаге» — здесь сроки и порядок заключения сделки совпадают с правилами в закрытом бумажном конкурсе. Подробнее — в предыдущей главе.

21. Малые закупки

Мы рассмотрели все виды конкурентных тендеров, но совсем не коснулись закупок у единственного поставщика. Оснований для такой закупки в законе больше 60, остановимся на самом самом популярном — малых тендерах.

Суть малых закупок

Малые закупки (закупки малого объёма — ЗМО) проходят у единственного поставщика без формальной процедуры отбора — аукциона или конкурса.

Участники малых закупок

Для участников малых закупок нет специальных требований. Как и в «полноценных» тендерах по 44-ФЗ, поставщиком может стать юрлицо, ИП или самозанятый.

Виды малых закупок

Малые закупки бывают двух типов — закупки в электронных магазинах и «с полки». Рассмотрим их подробнее.

Закупки в электронных магазинах

Такие тендеры проводят без размещения информации в ЕИС. Объектами закупки могут быть товары, работы или услуги. Чтобы приобрести ТРУ, заказчик описывает в электронном магазине потребность, а поставщики подают свои предложения.

Электронные магазины работают в секциях федеральных ЭТП или на отдельных сайтах. Например, ЕАТ «Берёзка». Каждый такой сайт имеет свой регламент: регистрацию, правила отбора поставщика, формат заключения контракта и оплату обеспечительных платежей.

Сумма закупки в электронном магазине — до 600 тыс. руб. Годовой объём — не больше двух млн руб. или не больше 10% от всех закупок заказчика, но в пределах 50 млн руб.

Закупки «с полки»

Такие тендеры проводят в электронной форме на федеральных площадках. Объектами закупки могут быть только товары, программы для ЭВМ (например, онлайн-сервисы) и базы данных.

Для получения доступа к закупкам «с полки» достаточно зарегистрироваться в ЕИС. Поставщики описывают свой товар в предварительном предложении и размещают документ на ФЭТП, будто бы выставляя товар на полку магазина. Заказчик рассматривает товары на «полках» и выбирает подходящие по характеристикам, объёму и срокам поставки.

Сумма закупки «с полки» — до 5 млн руб. Годовой объём — не больше 100 млн руб. Порядок проведения регулирует ч. 12 ст. 93 44-ФЗ.

Преимущества малых закупок

→ Сроки проведения

От публикации извещения до заключения контракта может пройти всего пять рабочих дней.

→ Минимум финансовых вложений

Для участия не нужно готовить обеспечение заявки, а иногда и обеспечение контракта — заказчик не обязан его требовать.

Для закупок в электронных магазинах устанавливают обеспечительный платёж. Обычно он меньше 5% от ценового предложения поставщика. Кроме того, иногда операторы ЭТП вводят комиссию за победу в малых закупках. Например, так работает «Берёзка».

→ Единые требования

Участник должен соответствовать лишь единым требованиям по 44-ФЗ. Направлять документы для подтверждения опыта или квалификации не нужно.

→ Простая электронная заявка

Формат малой закупки не предполагает подготовку объёмного пакета документов. Например, в закупках «с полки» достаточно составить своё предложение прямо на ЭТП, а дальше всё происходит автоматически. Поставщик лишь отслеживает результаты тендера и своевременно подписывает контракт.

→ Преимущества для поставщиков отечественной продукции

В закупках «с полки» заказчики применяют положения нацрежима, а значит, российские производители могут заявить о себе и с большей вероятностью получить контракт.

→ Простой старт для новичков

Можно поставлять товар небольшими объёмами и получать прибыль в кратчайшие сроки.

Оцените книгу

Пройти опрос →

Что вам понравилось, а над чем авторам ещё стоит поработать? Пройдите, пожалуйста, небольшой опрос. Он анонимный и займёт пару минут вашего времени. Спасибо за участие в развитии книги 💙

Проведение закупок «с полки»

Рассмотрим закупки «с полки» как наиболее регламентированный вид малых закупок. Пройдём все этапы такого тендера шаг за шагом.

→ Этап 1. Подготовка предварительного предложения

Потенциальные поставщики выбирают ЭТП и заранее готовят предварительное предложение, указывая характеристики товара в полях формы на площадке.

На каждый вид товара нужно готовить отдельное предложение. Характеристики продукции поставщики заполняют в соответствии с КТРУ. Подготовленные предложения хранятся в реестре предварительных предложений участника.

→ Этап 2. Публикация извещения

Заказчик формирует и размещает извещение о проведении закупки «с полки» в ЕИС. Извещение включает описание объекта закупки, проект контракта, требования к участникам и обоснование цены. Заказчик также может установить нацрежим и предоставить преимущества участникам с отечественными товарами.

Поставщику важно учитывать правила национального режима и включить в своё предварительное предложение документ, подтверждающий страну происхождения товара. Если этого не сделать, заказчик будет считать товар иностранным или приравненным к иностранному.

→ Этап 3. Направление предварительных предложений

В течение часа после размещения извещения оператор ЭТП направляет заказчику пять предварительных предложений участников, товары которых наиболее подходят по цене и характеристикам.

Оператор ранжирует предложения по степени выгодности: участнику с наименьшей ценой присваивает первый номер. Если на позицию претендуют несколько участников, то первенство получает тот, кто раньше разместил предложение.

→ Этап 4. Рассмотрение предложений

Не позже чем через один рабочий день после получения заявок заказчик рассматривает их и принимает решение о допуске или отклонении. Итоги фиксирует в протоколе, который в течение часа после получения оператор публикует в ЕИС.

→ Этап 5. Заключение сделки

Заказчик подписывает контракт с победителем закупки по тем же правилам, что и по итогам запроса котировок (ч. 6 ст. 50 44-ФЗ).

После подведения итогов у заказчика есть один рабочий день на размещение контракта, а у поставщика — следующий рабочий день на его подписание. Заказчик подписывает контракт после поставщика в течение двух рабочих дней с момента размещения итогового протокола. Подписанный контракт можно найти в реестре контрактов по 44-ФЗ.

Инструкция по формированию предварительного предложения

На каждой из восьми федеральных площадок участники могут размещать свои предварительные предложения. Обычно это происходит так.

Поставщик входит в личный кабинет ЭТП, открывает раздел с предварительными предложениями и начинает создание нового предложения с добавления товара по позиции КТРУ.

После выбора позиции КТРУ площадка предложит заполнить необходимые характеристики, единицы измерения отдельных параметров и товара в целом, а также информацию о товарном знаке.

На этом шаге важно:

- ✓ выбрать страну происхождения товара из справочника;
- ✓ добавить один или несколько регионов поставки;
- ✓ указать цену за единицу с учётом стоимости доставки, налогов, сборов и иных обязательных платежей;
- ✓ прописать минимальное и максимальное количество товара, предлагаемое к поставке;
- ✓ указать сроки поставки в календарных днях;
- ✓ ввести срок действия предварительного предложения — он не может быть больше месяца.

Особое внимание нужно уделить информации о количестве товара. Если её не указать, заказчик получит заявку с любым запрашиваемым количеством, а участник должен будет поставить товар в полном объёме.

При направлении предложения заказчику оператор площадки блокирует количество товара, предусмотренное извещением, а при заключении контракта автоматически уменьшает количество товара в предложении.

После заполнения сведений о товаре нужно добавить документы. Заказчик обязательно укажет, какие сведения важно включить. Например:

- ✓ документы, подтверждающие страну происхождения товара;
- ✓ документы, подтверждающие наличие лицензии;
- ✓ декларация о соответствии единым требованиям по 44-ФЗ;
- ✓ реквизиты поставщика;
- ✓ иные документы, например, рисунок, эскиз или макет товара.

После заполнения всех данных нужно подписать предварительное предложение квалифицированной электронной подписью. Оператор ЭТП опубликует заполненное предложение, и оно отразится в реестре в личном кабинете поставщика. Предложения можно отзывать и изменять.

Чек-лист для участников малых закупок

Вот что нужно сделать поставщику, чтобы поучаствовать в такой закупке:

1. Оформить сертификат КЭП.
2. Зарегистрироваться на ЭТП.
3. Выяснить на сайте площадки, предусмотрен ли обеспечительный платёж или комиссия за победу в закупке.
4. Собрать информацию о характеристиках товара и проверить его наличие.
5. Подготовить документы, подтверждающие происхождение (при необходимости).
6. Подать заявку в электронном магазине или сформировать предварительное предложение на ЭТП для участия в «закупках с полки».
7. Подписать контракт при победе в тендере.

22. Несостоявшиеся тендеры

Мы завершаем путешествие по 44-ФЗ разбором ситуаций, когда запланированные торги прошли не так, как хотелось заказчику. Выясним, как он действует в таких случаях.

Несостоявшиеся открытые закупки

Открытую закупку признают несостоявшейся, если:

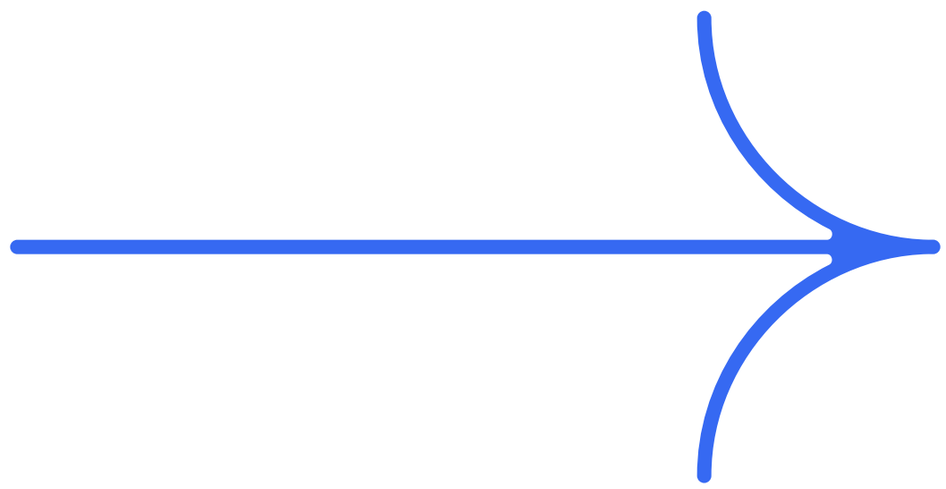
- получена только одна заявка, а срок подачи прошёл;
- только одна заявка соответствует всем требованиям извещения;
- не подано ни одной заявки в установленный срок;
- все заявки отклонены;
- всех участников, которые не отозвали заявки, признали уклонистами;
- заказчик отказался от заключения контракта с единственным участником, который подал заявку, либо с единственным участником, заявка которого соответствует требованиям извещения (ч. 9 и 10 ст. 31 44-ФЗ).

> «Если заказчик обнаружит, что участник закупки не соответствует указанным требованиям или предоставил недостоверную информацию, то поставщик отстраняют от участия или не заключают с ним контракт. Это может произойти в любой момент до заключения сделки» (ч. 9 и ч. 10 ст. 31 44-ФЗ).

Заказчик формирует итоговый протокол и всё же заключает контракт, если получена только одна подходящая заявка, а срок подачи прошёл или только одна заявка соответствует всем требованиям извещения. При этом заказчик не оценивает ценовые предложения, а также вторые и третьи части заявок (в конкурсе).

В остальных случаях заказчик формирует протокол подведения итогов и не заключает контракт: поставщика определить не удалось.

Протокол подведения итогов должен включать сведения о признании закупки несостоявшейся. Оператор не позднее одного часа после получения итогового протокола размещает его в ЕИС и на ЭТП. После публикации протокола заказчик вправе провести новую закупку — если не заключил контракт.



Несостоявшиеся закрытые закупки

Закрытую закупку признают несостоявшейся, если:

- не подано ни одного запроса на предоставление документации в установленные сроки;
- комиссия заказчика отказала в предоставлении документации всем участникам;
- подана только одна заявка, а срок подачи прошёл;
- только одна заявка соответствует всем требованиям извещения;
- не подано ни одной заявки в установленный срок;
- все заявки отклонены;
- всех участников, которые не отозвали заявки, признали уклонистами;
- заказчик отказался от заключения контракта с единственным участником, который подал заявку, либо с единственным участником, заявка которого не соответствует требованиям извещения.

Заказчик заключает контракт с единственным поставщиком, если таковой определился в ходе закупки. Если сделку заключать не с кем, заказчик вправе провести новую закупку.

Вместо заключения

Мы постарались уместить всё самое важное из 44-ФЗ в одной книге. Конечно, закон меняется, но главные принципы участия в тендерах остаются неизменными. Будем следить за нововведениями и обновлять книгу при необходимости. А пока очень просим оставить честный отзыв о «44-ФЗ простым языком» — ваш фидбек очень поможет нам сделать книгу лучше.

Предлагаем оставаться на связи. Подписывайтесь на нас в соцсетях и читайте Журнал — это будет лучшей благодарностью за проделанный труд. А если нужна помощь с торгами — выбирайте подходящий инструмент от Контур.Закупок.

Контур Закупки

Инструменты для поставщиков в торгах от экосистемы Контур. Надёжные сервисы и продуманные услуги помогают действовать уверенно на всех этапах тендера.

В Контур.Закупках можно выпустить сертификат электронной подписи, подобрать и проанализировать любые закупки, организовать удобную работу с тендерами на доске задач и получить помощь от специалистов по сопровождению торгов.

А ещё эксперты Контур.Закупок помогают поставщикам и заказчикам разбираться в законодательных изменениях, консультируют по участию в тендерах, проводят отраслевую конференцию «Разговоры о торгах» и обучающие вебинары.



Все наши продукты со скидкой 15%

ЭП для торгов, сервис для работы с закупками и услуги тендерного сопровождения

Купить выгодно →



Журнал про участие в закупках

Статьи про нюансы работы в закупках: например о том, как выпустить МЧД или пройти приёмку

Читать материалы →

Видео о работе с тендерами

Новости, лайфхаки по участию в закупках и интервью с представителями отрасли

Подписаться на Youtube →

Подписаться на Рутуб →

Telegram-канал и чат для поставщиков

Понятно и оперативно — о законодательных изменениях и событиях сферы торгов

Подписаться →

И напоследок

За любым произведением стоят люди. Эта книга — не исключение.
Представляем всех-всех, кто над ней работал.



Анна Тресвятская
эксперт в госзакупках
и ex-редактор Журнала

Создала цикл из 14 статей
«44-ФЗ простым языком»



Олег Теплоухов
ex-редактор Журнала

Предложил превратить цикл
во что-то большее



Андрей Неганов
редактор Журнала

Обновил и дополнил цикл,
написал эту книгу



Павел Мойсеенко
эксперт в госзакупках

Помог с обновлением
цикла



Евгения Сергиенко
эксперт в госзакупках

Подготовила книжные главы
о нацрежиме и малых закупках



Дияна Хафизова
коммуникационный дизайнер

Бережно сверстала каждую
главу книги



Ксения Петрофанова
руководитель экспертов
в госзакупках

Помогла актуализировать
цикл и проверила всю книгу

Спасибо, что прочли до конца
Команда Контур.Закупок