

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Саратовский социально-экономический институт (филиал)  
РЭУ им. Г. В. Плеханова

*Кафедра национальной экономики  
и государственного и муниципального управления*

**С. Н. Данилова**

**УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ ПРОДУКЦИИ  
ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ  
И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД**

**Учебное пособие**

для студентов, обучающихся  
по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика»  
(профиль «Региональная и муниципальная экономика»)

Саратов  
2016

УДК 658.71(075.8)

ББК 65.41я73

Д18

*Рекомендует к печати Редакционно-издательский совет  
Саратовского социально-экономического института (филиала)  
РЭУ им. Г. В. Плеханова 14.12.2015.*

Рецензенты:

кандидат социологических наук *Е. В. Масленникова*,

кандидат экономических наук *И. Б. Константинов*

**Данилова С. Н.**

Д18 Управление закупками продукции для государственных и муниципальных нужд : учеб. пособие для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика» (профиль «Региональная и муниципальная экономика») / С. Н. Данилова. – Саратов : Саратовский социально-экономический институт РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2016. – 124 с.

ISBN 978-5-4345-0401-0

Учебное пособие раскрывает современные подходы к управлению государственными и муниципальными закупками в рамках контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. На основе новейшего законодательства и современных тенденций развития системы государственных закупок рассматривается комплекс вопросов по государственным и муниципальным закупкам продукции начиная с планирования и проведения госзакупок и заканчивая ответственностью за ненадлежащее исполнение договорных обязательств по контрактам.

Для студентов направления подготовки 38.03.01 «Экономика» (профиль «Региональная и муниципальная экономика»), а также специалистов, работающих в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

**УДК 658.71(075.8)**

**ББК 65.41я73**

ISBN 978-5-4345-0401-0

© С. Н. Данилова, 2016

© Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2016

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<i>Введение</i> .....	5
<b>ТЕМА 1. Предмет, методы, цели изучения дисциплины «Управление закупками продукции для государственных и муниципальных нужд»</b> .....	7
1.1. Необходимость управления закупками продукции .....	7
1.2. Цели и задачи управления закупками продукции для государственных нужд .....	8
1.3. Понятие государственных и муниципальных нужд .....	10
1.4. Исторические предпосылки возникновения конкурсных торгов .....	12
<i>Контрольные вопросы по теме 1</i> .....	16
<b>ТЕМА 2. Сущность и принципы управления закупками продукции для государственных и муниципальных нужд</b> ....	17
2.1. Понятие procurement и его составные части .....	17
2.2. Принципы закупок продукции для государственных и муниципальных нужд .....	18
2.3. Механизм управления закупками продукции для государственных нужд, его составные части .....	24
<i>Контрольные вопросы по теме 2</i> .....	33
<b>ТЕМА 3. Законодательная и нормативно-правовая база размещения государственных и муниципальных заказов в России</b> .....	34
3.1. Отмена обязательного государственного заказа. Первые законодательные акты, регулирующие систему государственных закупок .....	34
3.2. Развитие нормативно-правовой базы в сфере закупок ...	36
<i>Контрольные вопросы по теме 3</i> .....	45
<b>ТЕМА 4. Планирование закупочной кампании</b> .....	45
4.1. Предзакупочная подготовка .....	45
4.2. Разработка плана проведения закупки .....	50
<i>Контрольные вопросы по теме 4</i> .....	55
<b>ТЕМА 5. Способы определения поставщиков</b> .....	56
5.1. Конкурентные способы определения поставщиков .....	57
5.2. Закупка у единственного поставщика .....	73
<i>Контрольные вопросы по теме 5</i> .....	75

<b>ТЕМА 6. Процедуры проведения открытых конкурсов</b> .....	76
6.1. Извещение о проведении конкурса .....	76
6.2. Разработка, предоставление и изменение конкурсной документации .....	79
6.3. Процедуры конкурса .....	85
6.4. Обеспечение конкурсной заявки и исполнения контракта .....	88
6.5. Защита интересов участников закупки .....	90
<i>Контрольные вопросы по теме 6</i> .....	93
<b>ТЕМА 7. Особенности закупки строительных работ. Организация закупки научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Особенности закупок услуг</b> .....	93
7.1. Особенности закупки строительных работ .....	93
7.2. Особенности закупки научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ .....	99
7.3. Особенности закупок услуг (зарубежный опыт и отечественная практика) .....	102
<i>Контрольные вопросы по теме 7</i> .....	107
<b>ТЕМА 8. Особенности заключения и исполнения государственных и муниципальных контрактов</b> .....	107
8.1. Типы контрактов. Структура контракта .....	107
8.2. Особенности заключения контрактов .....	111
8.3. Исполнение государственного и муниципального контракта .....	116
8.4. Банковское сопровождение контракта .....	118
<i>Контрольные вопросы по теме 8</i> .....	121
Библиографический список .....	122
Приложение .....	123

## ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях государственные и муниципальные закупки являются приоритетной сферой, в которой необходимо эффективное регулирование. Причиной тому служат:

- большие объемы выделяемых из бюджетов различных уровней денежных средств на осуществление таких закупок;
- повышенный интерес субъектов предпринимательской деятельности, поскольку один контракт с участием государства может формировать денежный оборот в компаниях на длительный период, обеспечив тем самым стабильное существование;
- заинтересованность государственных и муниципальных служб, учреждений государственной и муниципальной собственности в своевременной поставке товаров, выполнении работ, качественном оказании услуг, а также экономии денежных средств;
- общественный интерес, поскольку на закупки расходуются в основном денежные средства от налоговых поступлений.

Президентом России 5 апреля 2013 г. был подписан Федеральный закон № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – закон 44-ФЗ), который вступил в силу 1 января 2014 г. Главными причинами введения данного закона стали: возросший уровень коррупции в сфере государственных закупок, развитие российского предпринимательского сектора, а также применение новых норм к неурегулированным отношениям, возникшим в процессе использования Федерального закона № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

Учебное пособие содержит необходимую для студентов информацию о том, что собой представляют государственные и муниципальные закупки; какие правовые акты регулируют их организацию и проведение; какие процедуры и документы сопровождают процесс закупки продукции; каким образом должны взаимодействовать между собой продавцы и покупатели продукции.

Сразу оговоримся, что в действующем законодательстве нет различий между закупками продукции для государственных и муниципальных нужд, поэтому в учебном пособии мы, говоря о государственных нуждах, также будем подразумевать и муниципальные нужды.

Структура учебного пособия построена с учетом последовательности изучения каждой темы, обеспечивающей преемственность в получении соответствующих знаний студентами. По каждой теме предусматривается изложение основных теоретических вопросов, позволяющих сконцентрировать внимание студентов на узловых проблемах и положениях дисциплины. Проверка полученных знаний осуществляется посредством ответов на контрольные вопросы.

## **ТЕМА 1. Предмет, методы, цели изучения дисциплины «Управление закупками продукции для государственных и муниципальных нужд»**

### **1.1. Необходимость управления закупками продукции**

Переход России от централизованного обеспечения материальными ресурсами всех юридических лиц к их полной самостоятельности был осуществлен очень резко. В результате предприятия и организации столкнулись с целым рядом новых для себя проблем, к которым относятся: поиск хозяйственных партнеров, оценка конъюнктуры рынка необходимых материальных ресурсов, определение оптимальной цены покупки продукции и условий ее поставок, проведение экономически и юридически грамотной договорной работы.

В первоначальный период перехода к рыночным отношениям преобладало мнение, что рынок сам по себе расставит все на свои места и укажет хозяйствующим субъектам рациональные пути организации хозяйственной деятельности. Но достаточно быстро выяснилось, что в ряде секторов народного хозяйства рыночный механизм формирования хозяйственных связей не может действовать с необходимой эффективностью без принятия специальных мер. Прежде всего данная проблема коснулась рынка государственных закупок.

Пристальное внимание к сфере государственных закупок вызвано тем, что рынок государственных закупок – это не частнокапиталистический рынок, которому исторически свойственна высокая степень конкуренции и соперничество между отдельными товаропроизводителями, между покупателями и продавцами, каждый из которых имеет свой материальный интерес. У одних он заключается в том, чтобы продать подороже, у других, соответственно, – купить подешевле. Борьба интересов, в конечном счете, и является двигателем прогресса товарного производства. Главный субъект на рынке – предприниматель со своими деньгами, что исключает благотворительность и действия в ущерб собственным интересам. Поэтому ни у кого не возникает мысли установить контроль за ним,

чтобы определить, насколько эффективно осуществляются им закупки. Это личное дело каждого. Если кто-то не умеет или не хочет эффективно работать на рынке, то ему придется уйти, а на его место придут другие, более умелые. Такой «естественный отбор» идет только на пользу обществу, так как является важнейшим стимулом развития экономики страны в целом.

Совсем иная ситуация складывается при государственных закупках. Здесь субъектом закупок выступает не собственно владелец денежных средств, а его представитель – государственный чиновник, материальное благополучие которого если и зависит от эффективности проведенных им торговых операций, то в значительно меньшей степени. Кроме того, у чиновников могут появиться альтернативные варианты решения своих материальных проблем. Эти варианты часто не совпадают с интересами той структуры, которую они представляют. В результате создаются условия для возникновения и развития коррупции.

С подобной проблемой столкнулись на различных этапах своего развития практически все страны, что вынудило искать их меры по противодействию коррупции. Как показывает зарубежный и отечественный опыт, основным инструментом, который позволяет приобретать для государственных нужд качественную продукцию по разумным ценам, является управление закупками продукции.

Таким образом, для рынка государственных закупок характерными признаками являются высокая стабильность, а также гарантированность сбыта продукции. Вместе с тем имеются и негативные моменты, в частности давление на производителя. Чрезмерное расширение государственного рынка опасно для конкуренции<sup>1</sup>. Поэтому для регулирования отношений по поставкам товаров необходимы четкие правила, исключающие возможность коррупционных проявлений и обеспечивающие возможность поддержания конкуренции между поставщиками товаров.

## **1.2. Цели и задачи управления закупками продукции для государственных нужд**

Основной целью при проведении закупочной кампании является обеспечение заданного результата (приобретение требуемого количества материальных ресурсов установленного качества) с наименьшими затратами.

---

<sup>1</sup> Общеэкономические основы рыночного хозяйствования / отв. ред. Д.Е. Сорокин. М., 2002. С. 75.



Под управлением закупками продукции понимается совокупность приемов и методов целенаправленного воздействия на процедуры торгов для достижения заданного результата (удовлетворение государственных нужд).

Перед управлением закупками продукции для обеспечения государственных нужд ставятся такие цели, как:

1. Эффективное удовлетворение государственных (федеральных и региональных) и муниципальных нужд.
2. Сокращение расхода бюджетных средств.
3. Предотвращение коррупции.

Чтобы реализовать эти цели необходимо обеспечить выполнение следующих задач:

- создать (адаптировать под современные требования) организационный механизм размещения заказов;
- помочь формированию полноценной конкуренции в регионе, укреплению экономической и финансовой самостоятельности предприятий;
- активизировать инвестиционный процесс и поддержку малого предпринимательства как инструменты пополнения доходной части региональных и муниципальных бюджетов;
- организовать контроль за осуществлением закупок и целевым использованием финансовых средств, выделенных на оплату закупленной продукции.

Трудно переоценить место управления государственными закупками в системе государственных экономических регуляторов.

Экономические средства государственного регулирования основаны на бюджетной, денежно-кредитной политике и поведении государства как собственника. Управление закупками продукции для государственных нужд является мощнейшим экономическим регулятором, так как предполагает прямые материальные расходы государства. Оплата государством работ, услуг предприятий в рамках госзаказов или системы контрактов может применяться с двоякой целью. Во-первых, для удовлетворения потребностей региона в той или иной продукции, услугах; во-вторых, государство, размещая заказы, способно влиять на структуру экономики, поддерживая необходимые виды производства.

Так, стремясь повысить конкурентоспособность западноевропейской промышленности перед лицом крупномасштабного производства США, правительства этих государств содействовали внедрению современных организационно-управленческих систем, процессам концентрации и централизации, особенно в новых отраслях.

Благодаря государственной помощи, мерам выборочного протекционизма и приоритету в получении госзаказов созданы такие крупные производители наукоемкой продукции, «национальные лидеры» в области электроники, как ИКЛ (Великобритания), «СИИ-Хани-Бюль» (ФРГ), в аэрокосмической промышленности – БАК и «Хоукер Сиддли» (Великобритания), «Аэроспасиаль» (Франция).

### **1.3. Понятие государственных и муниципальных нужд**

Термин «государственные нужды» появился в законодательстве с переходом к рыночной экономике, основанной на различных формах собственности. Это не означает, что при административно-плановой системе ведения хозяйства не существовало общественных потребностей, удовлетворение которых обеспечивалось государством. Однако в тот период общественно-экономического развития господствовала концепция, согласно которой государство осуществляет руководство всеми сторонами экономической жизни: производством, обменом, распределением и потреблением. Как выразитель интересов народа государство организовывало выполнение планов в области промышленного развития, строительства, транспорта, заготовок сельскохозяйственной продукции и др. Государственная собственность объявлялась всенародным достоянием, управление ею осуществлялось государством в качестве представителя народа. Соответственно государственные и общественные интересы не разграничивались, и действовал единый централизованно-плановый механизм удовлетворения потребностей общества путем направления предприятиям плановых заданий по производству определенной продукции в необходимом объеме и распределения произведенной продукции по потребителям.

Необходимость управления закупками продукции для удовлетворения государственных нужд возникла вследствие того, что рыночный механизм в ходе своей деятельности не заинтересован заниматься многими проблемами, такими как охрана окружающей среды, поддержка обороноспособности страны, социальная помощь малообеспеченным гражданам, развитие фундаментальной науки и т. д. Все эти задачи вынуждено брать на себя государство в лице федеральных, региональных и муниципальных органов власти. В связи с выполнением этих задач и появляется такое понятие, как государственные нужды. Впервые понятие государственных нужд было дано в Законе Российской Федерации «О поставках продукции и товаров для государственных нужд» от 28 мая 1992 г. № 2859-1.

Согласно ему государственные нужды – это потребность Российской Федерации в продукции, необходимой для решения общенациональных проблем, реализации социально-экономических, оборонных, научно-технических, природоохранных и других целевых программ, а также иных задач. Государственные нужды обеспечиваются за счет бюджетных средств и внебюджетных источников, привлекаемых для решения этих задач.

Понятие «федеральные государственные нужды» было дано в Федеральном законе № 60-ФЗ «О поставках продукции для федеральных государственных нужд». Суть этого определения сводится к тому, что федеральные государственные нужды – это потребности России в строго очерченных направлениях. Они включают в себя четыре элемента: материальные резервы, оборона и безопасность, экспорт на уровне государства и реализация федеральных целевых программ.

Также понятие «государственные нужды» было отражено в статье 525 части 2 Гражданского кодекса. В ней записано, что государственные нужды – это потребности двух уровней: потребности Федерации и потребности субъектов РФ. Третий уровень – «муниципальные нужды» – под понятие «государственные нужды» не подпадает. Такое положение изначально обосновывалось российскими законодателями тем, что в соответствии с законом 154-ФЗ, а затем 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» органы местного самоуправления в систему органов государственной власти не входят, а поэтому они должны были по аналогии с федеральным и региональным законодательством самостоятельно разрабатывать свои нормативные акты, в которых и регулировались бы вопросы закупки продукции для муниципальных нужд.

В 2005 г. был принят закон 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», который ввел новые понятия нужд государства и впервые муниципальных нужд.

Согласно документу под государственными нуждами понимались потребности РФ либо потребности субъектов РФ в товарах, работах, услугах, необходимых для осуществления функций государственного управления, в том числе для реализации целевых программ, финансируемых за счет средств федерального бюджета или бюджетов субъектов РФ и внебюджетных источников.

Под муниципальными нуждами понимались обеспечиваемые за счет средств местных бюджетов и внебюджетных источников потребности муниципальных образований в товарах, работах, услугах,

необходимых для решения вопросов местного значения и осуществления отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления федеральными законами и (или) законами субъектов РФ. Источниками финансирования муниципальных нужд должны были выступать средства местных бюджетов и внебюджетные источники финансирования.

С 1 января 2011 г. закон 94-ФЗ ввел понятие «нужды бюджетного учреждения», под которыми понимались обеспечиваемые бюджетными учреждениями (независимо от источников финансового обеспечения) потребности в товарах, работах, услугах соответствующих бюджетных учреждений.

Вступивший с 1 января 2014 г. в силу Федеральный закон 44-ФЗ не расшифровывает понятия государственных и муниципальных нужд, хотя и использует их по тексту. По смыслу близки этим терминам установленные законом цели осуществления закупок. Среди них выделяются следующие:

1) достижения целей и реализации мероприятий, предусмотренных государственными и муниципальными программами;

2) исполнения международных обязательств Российской Федерации, реализации межгосударственных целевых программ, участником которых является Российская Федерация;

3) выполнения функций и полномочий государственных органов Российской Федерации, органов управления государственными внебюджетными фондами Российской Федерации, государственных органов субъектов Российской Федерации, органов управления территориальными внебюджетными фондами, муниципальных органов.

#### **1.4. Исторические предпосылки возникновения конкурсных торгов**

Конкурсные торги в России – дело не новое, они имеют свою историю. В России привлечение частных капиталов предприимчивых людей к обеспечению государственных нужд на определенных условиях происходило издавна, но первые сохранившиеся акты с упоминанием мероприятий – прототипов конкурсных или публичных торгов – относятся к XVII в.

Самый ранний из документов о подряде датирован 7 июля 1654 г. От имени царя Алексея Михайловича был объявлен Указ о подрядной цене на доставку в Смоленск муки и сухарей. За перевоз различных по весу грузов назначалась разная цена, и приглашались возницы, согласные везти груз за такую плату. Конкурса как такового

еще нет, но уже появляются его основные составляющие – публичный заказ, поиск исполнителей, условия. Другие отрывочные сведения из XVII в., по сути, не очень отличаются от приведенных.

Первые законодательные акты, послужившие прообразом будущих правил «публичных» торгов, относятся к эпохе петровских реформ. В контексте тех преобразований развивалось и взаимодействие государства с промышленниками. Особенно этому способствовали различные войны царя-реформатора.

Первые объявления о конкурсе вывешивались на всех городских воротах, чтобы лица, входящие или покидающие город, могли с ними ознакомиться. Прослеживаются основные принципы размещения государственного заказа, которые сохранились по сегодняшний день:

- публичность – указ содержит требование к информационному обеспечению размещения заказа, способам доведения информации до заинтересованных лиц;
- открытость – выражаясь современным языком, устанавливается субъектный состав участников размещения заказа;
- устанавливается способ размещения заказа, аналогичный современному способу размещения государственного заказа путем проведения запроса котировок.

Кроме того, для периода Петровских реформ характерно появление многих институтов в сфере государственных закупок. Актом 1702 г. закрепляется порядок приемки товаров, вводится система учета государственных закупок, вводится ответственность за ненадлежащее исполнение государственного заказа, появляется аналог современного реестра недобросовестных поставщиков.

В этот период был издан ряд актов, регламентирующих порядок осуществления закупок.

В 1719 г. издается Инструкция генерал-кригс-комиссару. Особенностью данного документа явилось то, что заказчику разрешалось и даже рекомендовалось осуществлять закупки у местных поставщиков. В июне 1714 г. специальным сенатским решением оговаривалось публичное сообщение результатов не только важнейших, но и различных мелких торгов. Необходимо было указывать, кто на что подрядился, по каким ценам и кто поручители; эти же сведения подавались в Канцелярию Сената. На воротах же вывешивались и судебные решения, которые зачастую касались результатов конкурса. Подставные лица, взяточничество, сговор «конкурсантов» между собой или с членами Комиссии, сокрытие полученных

ранее, но невыполненных заказов и многое другое сопровождали это важное и полезное дело.

В 1721 г. вступает в силу указ о борьбе с подложными ценами и коррупцией в деле поставок и подрядов. Принимается решение об отмене льгот по оплате пошлин при государственных поставках, устанавливается штраф за установление слишком высоких цен, которые наносили ущерб казне.

Вопросами поставок и продаж занималась Канцелярия подрядных дел, подчиненная Камер-коллегии. В военных ведомствах аналогичные обязанности возлагались на специальных должностных лиц. С 1719 г. и до 60-х гг. XVIII в. большинство контактов казны и частного капитала происходило именно на стезе поставок для военного ведомства, и все законодательство по публичным торгам строилось на положениях, разрабатываемых в военных министерствах.

Первый регламент, касающийся закупок товаров и вооружения, был принят в 1721 г. В 1732 г. при Анне Иоанновне был принят новый регламент Камер-коллегии. Он объединил как уже зарекомендовавшие себя поправки и добавления, так и некоторые новые пункты. Наиболее важным введением была рекомендация передавать, при одинаковых предложениях, подряд жителю того города или губернии, где проводился торг. Это мудрое государственное решение было направлено на развитие торговли и промышленности в губерниях. В этом случае участники торгов из других губерний с более развитой промышленностью не только уравнивались с местными купцами, но последние получали поощрительное преимущество. Также Регламент регулировал порядок публикации информации о торгах, рассмотрения поступивших предложений, выявления наиболее оптимальных предложений.

Такая тщательная регламентация косвенно свидетельствует, что, несмотря на все сложности, дело государственных поставок и подрядов на основе торгов процветало. В это время в актах начинают обращать внимание и на качество приобретаемых товаров. Выходят специальные инструкции с требованиями к качеству различных наименований закупок.

Следующий крупный документ был утвержден при Елизавете Петровне в 1758 г. Касался он поставок продовольствия, в основном хлеба. Мелкопоместным дворянам и крестьянам здесь предоставлялось преимущество при получении заказа на поставку. Этим преследовалась цель убрать купца-посредника, чем сэкономить казенные деньги и предоставить средства для развития именно товарного

производства. В отношении купцов ужесточились бюрократические требования: количество требуемых с них справок, аттестаций.

В сентябре 1800 г. был принят указ, который определил разницу между подрядами и поставками, что должно было помочь организаторам торгов готовить необходимые документы и устранять возникающие разночтения. Подрядными считались те торги, по которым нельзя было сразу получить наличный товар. С подрядчиками договаривались об условиях поставок, сроках, выдавались залогов. Если покупался наличный товар, то это уже были поставки. Александром I в 1802 г. был подписан «Устав о провианте для продовольствия войск», где впервые особое внимание уделялось расчетам справочных цен для проведения закупок, что предполагало значительное расширение числа адресатов вводимой нормы.

Усложнение социальных и правовых отношений в обществе, развитие техники, появление новых учреждений, увеличение ассортимента требуемых казне вещей, активное городское и дорожное строительство привели к расширению поля взаимовыгодных контактов государства и частного предпринимательства. В период правления Николая I уже настоятельно требовался новый общий документ для руководства кампанией по госзакупкам. Он стал известен как «Положение 1830 г.» и был дан лично от имени Государя Императора. Главная цель этих законов: гарантировать соблюдение интересов казны при заключении сделок с частными лицами; но здесь же высказывались и общие гражданско-правовые положения, которые могли служить руководством при недостатке норм в общих гражданских законах. Положение 1830 г. действовало до начала XX в. во всех отраслях хозяйства, за некоторыми исключениями.

В 1860 и 1866 гг. издаются указы, ограничивающие закупки иностранных товаров.

С 1900 г. до революции 1917 г. действовало «Положение о подрядах и поставках». В соответствии с данным положением торги назначались трех видов: устные торги, торги посредством напечатанных объявлений и смешанные. Устные торги производились в присутствии назначенных от ведомств чиновников или депутатов, а также желающих участвовать в торгах. Торги производились путем записи цены, объявляемой каждым из торгующихся до тех пор, пока «никто ниже цены на поставки объявлять не будет». Через три дня производились повторные торги, при которых выявлялись желающие сделать более выгодные предложения казне. Победитель давал подписку, что он принимает на себя подряд по цене и условиям, состоявшимся на торгах.

На стадии становления советского государства на договорные отношения распространилось административно-правовое регулирование. Необходимость в проведении торгов, а следовательно, и в их законодательном обеспечении, отпала.

После Гражданской войны в России началось восстановление народного хозяйства, что сопровождалось возвратом к договорным отношениям. Получил распространение договор поставки. Совнаркомом СССР 7 августа 1923 г. была издана Инструкция о производстве публичных торгов на государственные подряды и поставки, которая в большей части воспроизвела нормы дореволюционного законодательства о торгах. Индустриализация и коллективизация привели к укреплению государственного сектора экономики, что предопределило усиление планового начала в системе управления хозяйственными связями и развитие хозрасчета. Договорные отношения в сфере государственных заказов потеряли свою актуальность, поскольку частные предпринимательские структуры были вытеснены из сферы экономики. Их заменили плановые договоры, а в отдельных случаях бездоговорные поставки по нарядам, выданным вышестоящими организациями. В дальнейшем плановый договор поставки стал основным правовым средством организации и осуществления хозяйственных связей. Оплата товаров, произведенных предприятиями, осуществлялась по прейскуранту закупочных цен, учет выполнения плана – в соответствии с указаниями ЦСУ СССР.

В советский период, хотя и издавались нормативно-правовые акты, регулирующие отношения, связанные государственным заказом, субъектами этих правоотношений становились государство и государственные предприятия и организации. Государственный заказ превратился в своего рода плановое задание, которое доводилось до предприятий.

### ***Контрольные вопросы по теме 1***

1. В чем заключаются преимущества и недостатки обязательного госзаказа?
2. Назовите принципиальные отличия между обязательным госзаказом и современной контрактной системой.
3. Кто, по вашему мнению, должен осуществлять контроль за осуществлением госзакупок?
4. Являются ли понятия «нужды» и «потребности» идентичными. Если нет, определите, в чем заключаются различия между ними?
5. Как соотносятся между собой понятия «цели закупок» и «государственные нужды»?



## **ТЕМА 2. Сущность и принципы управления закупками продукции для государственных и муниципальных нужд**

### **2.1. Понятие procurement и его составные части**

Говоря о системе государственного заказа, нельзя не коснуться такого понятия, как прокьюремент (от англ. procurement – закупки).

Прокьюремент – совокупность практических методов и приемов, позволяющих максимально удовлетворить потребности покупателя при проведении закупочной кампании посредством конкурсных торгов.

Для понимания сущности прокьюремента важно выделить ключевые моменты в его определении. Во-первых, это «закупки», т. к. прокьюремент является одним из способов осуществления закупок товаров, работ и услуг (только для государственных нужд, для обозначения закупок физических и юридических лиц используется термин purchase). В последние годы в мировой практике при решении вопроса рационализации финансовых потоков и удешевления производства особо пристальное внимание уделяется именно закупкам, т. к. в большинстве случаев именно в этой сфере имеются наибольшие резервы повышения эффективности всего бизнеса. По оценкам ряда аналитиков, в технологически отлаженных производствах 50–60 % потенциальной экономии имеется в сфере материально-технического обеспечения, 30 % – в сбытовой сфере и 10–20 % – в непосредственно производственной сфере. Поэтому при разработке программ по экономии совокупных затрат закупки должны быть в центре внимания.

Второе ключевое понятие – «конкурсные торги» как публичное открытое состязание претендентов за получение контракта на поставку товаров или выполнение работ. Именно на этом способе установления хозяйственных связей основывается прокьюремент.

Конкурсные торги – это способ выдачи заказов на поставку товаров, оказание услуг, выполнение определенных видов работ по заранее объявленным в специальных документах условиям, предполагающим привлечение к определенному сроку на принципах состязания предложений от нескольких участников торгов с целью обеспечения наиболее выгодных условий сделки для организатора.

В Федеральном законе 44-ФЗ конкурс – это способ определения поставщика, при котором победителем признается участник закупки, предложивший лучшие условия исполнения контракта.

Третье ключевое понятие – это «*интересы покупателя*». Важно особо подчеркнуть, что речь идет главным образом о долгосрочных интересах покупателя. Прокьюремент необходим не для фирм-однодневок, а для тех бизнесменов, которые рассчитывают на длительную, успешную деятельность в данной сфере рынка, а это возможно только тогда, когда хозяйственные контрагенты будут видеть в нем надежного, заслуживающего доверия партнера.

Все процедуры прокьюремента основываются на равноправном и уважительном отношении к интересам хозяйствующих контрагентов. Четкое соблюдение этих процедур создает заказчику и поставщикам положительную долгосрочную репутацию на рынке, что само по себе является значительным капиталом, которым следует дорожить не меньше, чем финансовыми ресурсами.

И, наконец, «*совокупность практических методов и приемов*», т. е. сам инструментарий, при помощи которого осуществляются процедуры конкурсных закупок продукции.

## **2.2. Принципы закупок продукции для государственных и муниципальных нужд**

Для обеспечения привлекательности и эффективности системы закупки продукции для государственных и муниципальных нужд в основу прокьюремента заложены следующие принципы:

1. Обеспечение конкуренции.
2. Экономное и эффективное расходование средств бюджетов и внебюджетных источников.
3. Открытость и прозрачность.
4. Подотчетность.
5. Ответственность.

Федеральный закон 44-ФЗ впервые вводит принципы контрактной системы в сфере закупок, которые во многом пересекаются с принципами прокьюремента, зарекомендовавшими себя в мировой практике:

1. Принципы открытости и прозрачности.
2. Принцип обеспечения конкуренции.
3. Принцип единства контрактной системы в сфере закупок.
4. Принцип ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд, эффективность осуществления закупок.
5. Принцип стимулирования инноваций.
6. Принцип профессионализма заказчика.

Реализация *принципа открытости и прозрачности* обеспечивается за счет свободного и безвозмездного доступа к информации о контрактной системе в сфере закупок и заключается в размещении извещений о проведении закупок, их результатах и других информационных документов в единой информационной системе, а также применением специальных процедур закупки, например публичной процедуры вскрытия конвертов с конкурсными заявками.

Реализация *принципа обеспечения конкуренции* осуществляется путем предоставления равных возможностей участия в закупках всем поставщикам независимо от видов деятельности, организационно-правовой формы и формы собственности, национальной принадлежности и происхождения товаров, работ, услуг.

Это вовсе не означает, что поставлять товары, работы, услуги для госнужд может кто угодно. Напротив, государство может устанавливать (и обычно это делает) весьма жесткие требования к качеству товаров, опыту работы поставщика, наличию необходимых лицензий, к уплате поставщиком налогов и т. п.

На рис. 1 представлены лица, которые могут стать участниками закупки согласно закону 44-ФЗ.

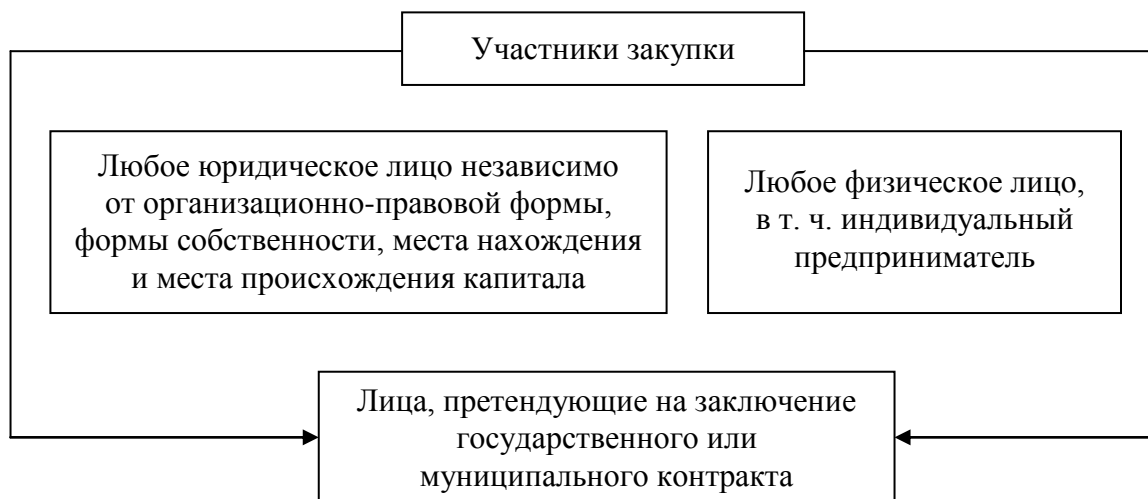


Рис. 1. Участники закупок продукции для государственных и муниципальных нужд

Физическое лицо не может стать участником закупки в случае:

- 1) закупки услуг специализированной организации;
- 2) закупки по оборонному заказу (Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе»).

Ограничения в определении поставщиков могут устанавливаться:

1) статьей 14 Федерального закона № 44-ФЗ, касающейся установления запрета на допуск товаров, происходящих из иностранного государства или группы иностранных государств, работ, услуг, соответственно выполняемых, оказываемых иностранными лицами, условий, ограничения допуска указанных товаров, работ, услуг;

2) статьей 30 Федерального закона № 44-ФЗ, касающейся участия в закупках субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций.

Иных случаев ограничения участия в определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей) Федеральный закон № 44-ФЗ не предусматривает.

Что касается требований, которые предъявляются к участникам закупки, то они предъявляются при любом способе определения поставщиков, и делятся на три группы:

1. Единые (обязательные) требования:

1) соответствие требованиям, установленным в соответствии с законодательством РФ к лицам, осуществляющим поставку товара, выполнение работы, оказание услуги, являющихся объектом закупки (речь идет о наличии у участников закупки лицензии на право осуществления соответствующего вида деятельности или наличие разрешения СРО на выполнение работ, предусмотренных в перечне Правительства РФ);

2) непроведение ликвидации участника закупки – юридического лица и отсутствие решения арбитражного суда о признании участника закупки – юридического лица или индивидуального предпринимателя несостоятельным (банкротом) и об открытии конкурсного производства;

3) неприостановление деятельности участника закупки в порядке, установленном Кодексом РФ об административных правонарушениях, на дату подачи заявки на участие в закупке;

4) отсутствие у участника закупки недоимки по налогам, сборам, задолженности по иным обязательным платежам в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации за прошедший календарный год, размер которых превышает 25 % балансовой стоимости активов участника закупки, по данным бухгалтерской отчетности за последний отчетный период;

5) отсутствие у участника закупки – физического лица либо у руководителя, членов коллегиального исполнительного органа

или главного бухгалтера юридического лица – участника закупки судимости за преступления в сфере экономики (за исключением лиц, у которых такая судимость погашена или снята), а также неприменение в отношении указанных физических лиц наказания в виде лишения права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью, которые связаны с поставкой товара, выполнением работы, оказанием услуги, являющихся объектом осуществляемой закупки, и административного наказания в виде дисквалификации;

б) обладание участником закупки исключительными правами на результаты интеллектуальной деятельности, если в связи с исполнением контракта заказчик приобретает права на такие результаты, за исключением случаев заключения контрактов на создание произведений литературы или искусства, исполнение, финансирование проката или показа национального фильма;

7) отсутствие между участником закупки и заказчиком конфликта интересов, под которым понимаются случаи, в которых руководитель заказчика, член комиссии по осуществлению закупок, руководитель контрактной службы заказчика, контрактный управляющий состоят в браке с физическими лицами, являющимися выгодоприобретателями, единоличным исполнительным органом хозяйственного общества (директором, генеральным директором, управляющим, президентом и др.), членами коллегиального исполнительного органа хозяйственного общества, руководителем (директором, генеральным директором) учреждения или унитарного предприятия либо иными органами управления юридических лиц – участников закупки, с физическими лицами, в том числе зарегистрированными в качестве индивидуального предпринимателя, – участниками закупки либо являются близкими родственниками, усыновителями указанных физических лиц или усыновленными ими.

## 2. Дополнительные требования от заказчика продукции.

Заказчик вправе установить требование об отсутствии в предусмотренном законом 44-ФЗ реестре недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей) информации об участнике закупки, в том числе информации об учредителях, о членах коллегиального исполнительного органа, лице, исполняющем функции единоличного исполнительного органа участника закупки – юридического лица.

3. Правительство РФ вправе устанавливать к участникам закупок отдельных видов товаров, работ, услуг, закупки которых осуще-

ствляются путем проведения конкурсов с ограниченным участием, двухэтапных конкурсов, закрытых конкурсов с ограниченным участием, закрытых двухэтапных конкурсов или аукционов, дополнительные требования, в том числе к наличию:

- 1) финансовых ресурсов для исполнения контракта;
- 2) на праве собственности или ином законном основании оборудования и других материальных ресурсов для исполнения контракта;
- 3) опыта работы, связанного с предметом контракта, и деловой репутации;
- 4) необходимого количества специалистов и иных работников определенного уровня квалификации для исполнения контракта.

Реализация *принципа подотчетности* осуществляется путем ведения письменной отчетности по всем важным этапам осуществления процедуры закупки и по всем важным принимаемым решениям и предоставлением этой информации заинтересованным лицам (проверяющим органам, общественным организациям, представителям средств массовой информации) в пределах их компетенции. По новому закону некоторые процедуры закупок фиксируются на аудионосителях, кроме того, любой участник закупки самостоятельно может вести аудио- или видеозапись (за исключением закрытых закупок).

*Принцип ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд, эффективность осуществления закупок* подразумевает, что органы государственной власти и отдельные чиновники, принимающие решения, несут дисциплинарную, гражданско-правовую, административную и уголовную ответственность за все пункты заключенного ими контракта, и никто не может оказывать на них давление. Такую же ответственность несут и участники размещения заказа, которые в случае нарушения условий закупки могут нести финансовые потери, отстраняться от участия в закупках или даже заноситься в список недобросовестных поставщиков.

Этот принцип в значительной мере сочетается с понятием «святости» контракта, означающим, что не может быть таких условий, которые могут требовать нарушения заключенного контракта.

Реализация *принципа экономного расходования средств бюджетов и внебюджетных источников финансирования* осуществляется путем выбора правильного способа закупки на основе анализа затрат на осуществление закупки тем или иным способом, разумной

экономии средств при осуществлении закупки и последующем контроле за исполнением контракта. То есть нецелесообразно применять дорогостоящие открытые конкурсы для закупки, например, 100 пачек бумаги – для этого есть упрощенные способы размещения заказа.

*Принцип эффективного расходования средств* подразумевает всестороннюю оценку выгод от приобретения того или иного товара, работы, услуги с учетом фактора времени и затрат на такое приобретение.

*Принцип стимулирования инноваций* предусматривает, что заказчики при планировании и осуществлении закупок должны исходить из приоритета обеспечения государственных и муниципальных нужд путем закупок инновационной и высокотехнологичной продукции. Следует отметить, что возникает трудность в определении данного понятия.

Например, МЧС России, в соответствии с законом о закупках отдельных юридических лиц, выпустило приказ от 14 декабря 2012 г. № 768 «Об утверждении критериев отнесения товаров, работ, услуг к инновационной продукции и (или) высокотехнологичной продукции для целей формирования плана закупки такой продукции» (зарегистрирован в Минюсте России 18.02.2013 № 27137).

Здесь инновационность характеризуется лишь общими, неопределенными характеристиками: потребительские свойства товара должны быть улучшенными, должны обладать положительным экономическим эффектом реализации, товар, работа, услуга должны иметь прикладной характер и практическое применение и пр.

Примерно то же самое можно сказать и о приказе Минпромторга России от 01.11.2012 № 1618 «Об утверждении критериев отнесения товаров, работ и услуг к инновационной продукции и (или) высокотехнологичной продукции по отраслям, относящимся к установленной сфере деятельности Министерства промышленности и торговли Российской Федерации» (зарегистрирован в Минюсте России 11.03.2013 № 27584).

Существует терминология Организации экономического сотрудничества и развития (сокращенно ОЭСР), которая применяется в российской статистике уже 15 лет: инновационным продуктом считается товар, который выпускается не более трех лет и сильно отличается по сравнительным характеристикам от уже существующего.

Безусловно, все эти определения слишком общие и их необходимо конкретизировать, ведь многое будет зависеть от критериев.

*Принцип профессионализма.* Принцип предусматривает, что все должностные лица, участвующие в закупке продукции, должны

осуществлять свои функции на профессиональной основе. Профессионализм при осуществлении закупок предусматривает принятие мер по поддержанию и повышению уровня квалификации и профессионального образования должностных лиц, занятых в сфере закупок.

*Принцип единства контрактной системы в сфере закупок* предполагает, что для чьих бы то ни было нужд (федеральных, региональных, муниципальных) ни осуществляются закупки, правила и процедуры закупок будут одинаковыми.

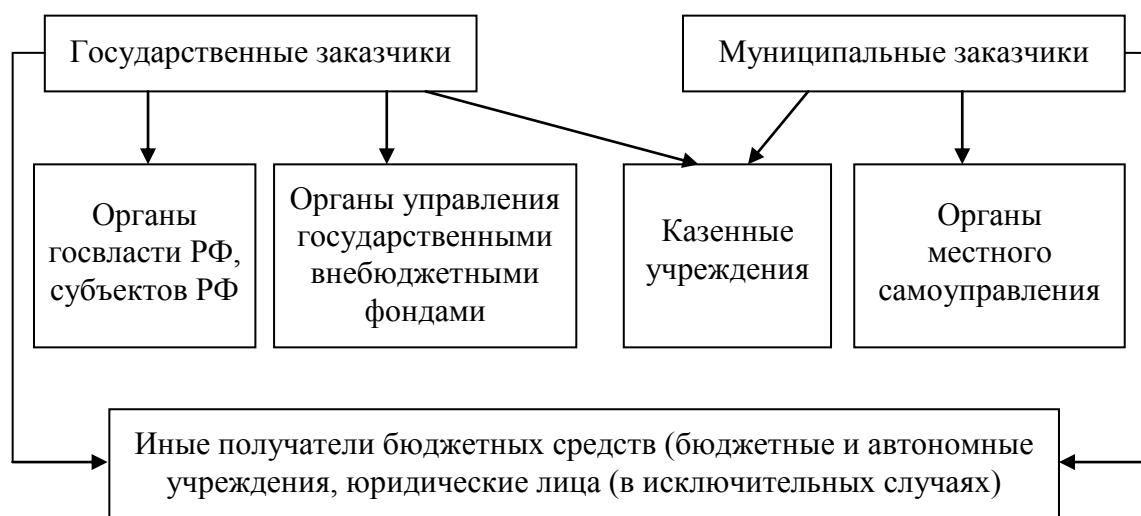
### **2.3. Механизм управления закупками продукции для государственных нужд, его составные части**

Как уже отмечалось ранее, понятия «государственный заказ» и «государственные закупки» не являются новыми для России. На протяжении 70 лет в СССР существовал обязательный государственный заказ. После распада Союза, развала всех экономических и хозяйственных связей встал вопрос о необходимости формирования нового механизма осуществления закупок продукции для удовлетворения государственных нужд.

Механизм управления закупками продукции для государственных нужд можно разбить на три основные части: субъект управления, технологии управления и объект управления.

Субъектом управления закупками продукции является заказчик продукции.

Государственные и муниципальные заказчики представлены на рис. 2.



*Рис. 2. Государственные и муниципальные заказчики*



Основным признаком, позволяющим отнести государственные органы или органы местного самоуправления к заказчикам, является способность принимать бюджетные обязательства, то есть обязанность публично-правового образования (Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, муниципального образования) или действующего от его имени казенного учреждения, обусловленная нормативным правовым актом, договором или соглашением, предоставить физическому или юридическому лицу, иному публично-правовому образованию, субъекту международного права средства из бюджета в соответствующем финансовом году. Принятие бюджетных обязательств согласно статье 219 Бюджетного кодекса РФ осуществляется получателем бюджетных средств путем заключения государственных (муниципальных) контрактов, иных договоров с физическими и юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями или на основании правовых актов и соглашений.

Заказчиком продукции могут стать бюджетные учреждения, которые:

1. Осуществляют закупки за счет субсидий, предоставленных из бюджетов бюджетной системы РФ, и иных средств в соответствии с требованиями закона 44-ФЗ.

2. При наличии правового акта, принятого бюджетным учреждением в соответствии с частью 3 статьи 2 Федерального закона от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» и размещенного до начала года в единой информационной системе, данное учреждение вправе осуществлять в соответствующем году с соблюдением требований, указанных в законе 44-ФЗ и правового акта, закупки.

Однако под действие закона 44-ФЗ могут не попадать закупки:

1) за счет грантов, передаваемых безвозмездно и безвозвратно гражданами и юридическими лицами, в том числе иностранными гражданами и иностранными юридическими лицами, а также международными организациями, получившими право на предоставление грантов на территории РФ в порядке, установленном законодательством РФ, субсидий (грантов), предоставляемых на конкурсной основе из соответствующих бюджетов бюджетной системы РФ, если условиями, определенными грантодателями, не установлено иное;

2) в качестве исполнителя по контракту в случае привлечения на основании договора в ходе исполнения данного контракта иных лиц для поставки товара, выполнения работы или оказания услуги, необходимых для исполнения предусмотренных контрактом обязательств данного учреждения.

Под действие статьи 15 Федерального закона № 44-ФЗ также подпадают такие виды организаций, как:

- 1) автономные учреждения;
- 2) государственные и муниципальные унитарные предприятия;
- 3) лица, осуществляющие закупки за счет бюджетных инвестиций.

Автономные учреждения, ГУПы и МУПы будут закупать продукцию в соответствии с нормами закона 44-ФЗ при предоставлении им в соответствии с Бюджетным кодексом и иными нормативными правовыми актами, регулирующими бюджетные правоотношения, средств из бюджетов бюджетной системы РФ на осуществление капитальных вложений в объекты государственной, муниципальной собственности. При этом они должны будут соблюдать нормы закона при планировании закупок, определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей), заключении договоров, мониторинге, контроле и аудите.

При предоставлении в соответствии с Бюджетным кодексом РФ бюджетных инвестиций юридическому лицу, не являющемуся государственным или муниципальным учреждением, государственным или муниципальным унитарным предприятием, в случае реализации инвестиционных проектов по строительству, реконструкции и техническому перевооружению объектов капитального строительства на такое юридическое лицо при осуществлении им закупок за счет указанных средств распространяются положения Федерального закона, регулирующие деятельность заказчика, в случаях и в пределах, которые определены в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации в рамках договоров об участии РФ, субъекта РФ или муниципального образования в собственности субъекта инвестиций.

К основным функциям заказчика относятся:

- 1) принятие решения о проведении закупки;
- 2) определение предмета закупки, способа и формы ее проведения (открытые или закрытые);
- 3) издание официального распорядительного документа о закупке. Таким документом может быть либо приказ, либо распоряжение о проведении процедуры закупки товаров, работ, услуг;
- 4) определение лица, которое будет выполнять функции организатора закупки, издание об этом соответствующего распорядительного документа;
- 5) определение потенциальных претендентов и направление им приглашений к участию в закрытых закупках;

- 6) контроль работы организатора закупки;
- 7) контроль работы комиссии;
- 8) заключение контракта с победителем закупки. Обратите внимание, что подписание контракта осуществляется только заказчиком.

Для исполнения всех функций, связанных с закупкой продукции, в организации заказчика должна быть создана контрактная служба, а в случае, если годовой объем закупки не превышает 100 млн руб., – контрактный управляющий. Контрактная служба действует в соответствии с положением (регламентом), разработанным и утвержденным на основании типового положения (регламента), утвержденного федеральным органом исполнительной власти по регулированию контрактной системы в сфере закупок.

Работники контрактной службы, контрактный управляющий должны иметь высшее образование или дополнительное профессиональное образование в сфере закупок.

*Функции контрактной службы:*

- 1) разработка плана закупок, внесение в него изменений, размещение в единой информационной системе;
- 2) разработка плана-графика, внесение в него изменений, размещение в единой информационной системе;
- 3) подготовка и размещение в единой информационной системе извещений, документации о закупках, проектов контрактов;
- 4) подготовка и направление приглашений принять участие в определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей) закрытыми способами;
- 5) обеспечение осуществления закупок, в том числе заключение контрактов;
- 6) участие в рассмотрении дел об обжаловании результатов закупки, осуществление подготовки материалов для претензионно-исковой работы;
- 7) организация в случае необходимости на стадии планирования закупок консультации с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) и участие в таких консультациях для определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг.

При централизации закупок контрактная служба берет на себя те полномочия, которые не были переданы соответствующему уполномоченному органу или учреждению, и несет ответственность в пределах имеющихся у нее полномочий.

При осуществлении централизованных закупок государственные или муниципальные заказчики продукции могут передавать

свои полномочия по проведению закупок специально созданным уполномоченным органам или учреждениям (федеральный, региональный или муниципальный орган власти или казенное учреждение), которые выполняют все (полная централизация) или часть (частичная централизация) функции заказчика.

Выделяют три основных вида централизации закупок:

1. *Базовая централизация* (или централизация функций определения поставщиков). Рассматриваемый вид централизации предусматривается ч. 1 статьи 26 закона.

В рамках этой модели создается или используется уже существующий государственный или муниципальный орган, казенное учреждение, уполномоченные на определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) для заказчиков, или несколько таких органов, казенных учреждений.

Функционал таких уполномоченных органов, уполномоченных учреждений наиболее узкий: они только определяют поставщиков (подрядчиков, исполнителей) для ряда заказчиков, установленных решениями о создании таких уполномоченных органов, уполномоченных учреждений или о наделении их указанными полномочиями.

При этом контракты подписываются заказчиками, для которых были определены поставщики (подрядчики, исполнители). Нормативно не допускается возлагать на такие уполномоченные органы, уполномоченные учреждения полномочия по обоснованию закупок, определению условий контракта, в том числе определению начальной (максимальной) цены контракта, и подписанию контракта.

2. *Предметная централизация*. Она предусмотрена ч. 2 и 3 статьи 26 закона.

Президент РФ, Правительство РФ, высший исполнительный орган государственной власти субъекта РФ, местная администрация могут принять решение централизовать ряд закупок органов исполнительной власти, органов местного самоуправления, казенных учреждений. В этом случае определяется уполномоченный орган, уполномоченное учреждение, на которые будет возложена часть функций таких заказчиков.

К этим функциям относятся:

- планирование закупок,
- определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей),
- заключение государственных и муниципальных контрактов, их исполнение, в том числе приемка поставленных товаров, выполненных работ (их результатов), оказанных услуг, обеспечение их оплаты.

Это именно предметная централизация, т. к. по всем закупкам, не упомянутым в соответствующем нормативном акте, заказчики реализуют весь спектр задач и функций, предусмотренных законодательством о контрактной системе. Например, по решению Правительства Российской Федерации Минкомсвязь РФ может определить поставщика услуг мобильной связи для всех федеральных органов исполнительной власти (т. е. провести централизацию по предмету закупки). Это своего рода альтернатива совместным торгам.

*3. Ведомственная централизация.* Нормативным основанием такого вида централизации являются ч. 5 статьи 26 и ч. 4 статьи 112 закона 44-ФЗ.

До 1 января 2016 г. каждый федеральный орган исполнительной власти, орган исполнительной власти субъекта РФ, орган местного самоуправления обязаны принять решение об осуществлении полномочий заказчика данными органами, их территориальными органами или учреждениями (при осуществлении данными органами функций и полномочий учредителя учреждений). При этом предусмотрено несколько способов осуществления полномочий заказчика:

– осуществление данными органами полномочий на:

а) определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) для соответствующих заказчиков;

б) планирование и осуществление закупок, включая определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей), заключение государственных и муниципальных контрактов, их исполнение, в том числе с возможностью приемки поставленных товаров, выполненных работ (их результатов), оказанных услуг, для соответствующих государственных и муниципальных заказчиков;

– наделение уполномоченного органа, уполномоченного учреждения или нескольких уполномоченных органов, уполномоченных учреждений полномочиями по определению поставщиков (подрядчиков, исполнителей) для соответствующих заказчиков;

– наделение уполномоченного органа или нескольких уполномоченных органов полномочиями по планированию и осуществлению закупок, включая определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей), заключение государственных и муниципальных контрактов, их исполнение, в том числе с возможностью приемки поставленных товаров, выполненных работ (их результатов), оказанных услуг, для соответствующих государственных и муниципальных заказчиков;

– осуществление каждым заказчиком своих полномочий самостоятельно.

Заказчик вправе привлечь на основе договора специализированную организацию для осуществления функций по закупке путем проведения конкурса или аукциона на право заключить государственный или муниципальный контракт. При этом к функциям специализированной организации относятся:

- разработка конкурсной документации, документации об аукционе,
- опубликование и размещение извещения о проведении открытого конкурса или аукциона,
- направление приглашений принять участие в закрытом конкурсе или аукционе и иные связанные с обеспечением проведения закупок функции.

Вместе с тем создание комиссии по осуществлению закупок, определение начальной (максимальной) цены контракта, предмета и существенных условий контракта, утверждение проекта контракта, конкурсной документации, документации об аукционе и подписание контракта осуществляются заказчиком.

За деятельность по организации и проведению закупок специализированная организация получает вознаграждение, именно поэтому выбор специализированной организации осуществляется заказчиком путем проведения конкурса, аукциона или на основе запроса котировок, закупки у единственного поставщика.

Все вышеперечисленные функции специализированная организация выполняет от имени заказчика, при этом права и обязанности возникают у заказчика, т. е. они несут солидарную ответственность за вред, причиненный физическому или юридическому лицу в результате незаконных действий (бездействия) специализированной организации, совершенных в пределах переданных ей полномочий.

Согласно закону стать специализированной организацией может только юридическое лицо. Кроме того, специализированная организация не может быть участником той закупки, в организации которой она принимает участие.

Другим элементом механизма являются технологии управления закупками продукции для государственных и муниципальных нужд.

Современные технологии закупок как механизмы решения соответствующих проблем позволяют увеличить эффективность, сократить продолжительность периода организации и проведения закупки, более качественно разработать содержание контракта, блокировать рискованные ситуации как заказчику (инвестору), так и под-

рядчику, принимать оптимальные управленческие решения, выполнять их и т. д.

Основываясь на традиционной классификации множества технологий по признаку степени использования новейших достижений науки и техники, выделяют три вида технологий управления торговлей по закупке продукции для государственных нужд:

1. Рутинные технологии.
2. Информационные технологии.
3. Информационно-аналитические.

Рутинные технологии характеризуются малой наукоемкостью, большой продолжительностью процедур закупок, низким уровнем достоверности оценки предложений поставщиков, малой экономической эффективностью или полным ее отсутствием, терминологической неразберихой и пр. Рутинные технологии используют, как правило, необобщенный опыт торгов в разных сферах деятельности и субъективные (экспертные) методы отбора претендентов на участие в торгах и оценки предложений соискателей торгов.

Информационные и информационно-аналитические технологии управления закупками продукции для государственных нужд являются более современными технологиями. Используя новейшие методы и способы поиска, обнаружения, сбора, хранения и накопления информационных ресурсов и качественное преобразование их в релевантную, т. е. собранную под конкретную задачу, информацию, они позволяют сократить продолжительность процедур по организации и проведению закупок, а также повысить их общую экономическую эффективность.

Если говорить о современных технологиях закупки, то в соответствии с нормами закона 44-ФЗ речь идет об использовании единой информационной системы, которая будет обеспечивать:

- 1) формирование, обработку, хранение и предоставление данных участникам контрактной системы в сфере закупок;
- 2) контроль за соответствием:
  - а) информации об объеме финансового обеспечения, включенной в планы закупок, информации об объеме финансового обеспечения для осуществления закупок, утвержденном и доведенном до заказчика;
  - б) информации, включенной в планы-графики закупок, информации, содержащейся в планах закупок;
  - в) информации, содержащейся в извещениях об осуществлении закупок, в документации о закупках, информации, содержащейся в планах-графиках;

г) информации, содержащейся в протоколах определения поставщиков, информации, содержащейся в документации о закупках;

д) условий проекта контракта, направляемого в форме электронного документа участнику закупки, с которым заключается контракт, информации, содержащейся в протоколе определения поставщика;

е) информации о контракте, включенной в реестр контрактов, заключенных заказчиками, условиям контракта;

3) использование усиленной неквалифицированной электронной подписи для подписания электронных документов, предусмотренных настоящим федеральным законом;

4) подачу заявок на участие в определении поставщика в форме электронного документа, а также открытие доступа к таким заявкам в день и во время, которые указаны в извещении об осуществлении закупки. При этом участникам закупок должна быть обеспечена возможность в режиме реального времени получать информацию об открытии указанного доступа.

Согласно закону Единая информационная система должна содержать:

1) планы закупок;

2) планы-графики;

3) информацию о реализации планов закупок и планов-графиков;

4) информацию об условиях, о запретах и об ограничениях допуска товаров, происходящих из иностранного государства или группы иностранных государств, работ, услуг, соответственно выполняемых, оказываемых иностранными лицами, перечень иностранных государств, групп иностранных государств, с которыми РФ заключены международные договоры о взаимном применении национального режима при осуществлении закупок, а также условия применения такого национального режима;

5) информацию о закупках, предусмотренную законом, об исполнении контрактов;

6) реестр контрактов, заключенных заказчиками;

7) реестр недобросовестных поставщиков;

8) библиотеку типовых контрактов, типовых условий контрактов;

9) реестр банковских гарантий;

10) реестр жалоб, плановых и внеплановых проверок, их результатов и выданных предписаний;



11) перечень международных финансовых организаций, созданных в соответствии с международными договорами, участником которых является Российская Федерация, а также международных финансовых организаций, с которыми РФ заключила международные договоры;

12) результаты мониторинга закупок, аудита в сфере закупок, а также контроля в сфере закупок;

13) отчеты заказчиков, предусмотренные законом;

14) каталоги товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд;

15) нормативные правовые акты, регулирующие отношения, связанные с закупками;

16) информацию о складывающихся на товарных рынках ценах товаров, работ, услуг, закупаемых для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Последний элемент механизма управления закупками продукции для государственных и муниципальных нужд – объект управления – является наиболее «проблемным».

Под объектом управления предлагается рассматривать, прежде всего, организацию закупок продукции для государственных и муниципальных нужд.

Прежде чем организовывать закупки, необходимо принять решение об их проведении, которое должно основываться на следующих условиях: наличии у государства ресурсов, достаточных для полного и своевременного расчета с предприятием и способности предприятия-исполнителя выполнить условия договора. Соблюдению последнего условия будут способствовать конкурентное проведение закупок и качественная проработка органами власти проектов государственных и муниципальных контрактов с предприятием.

### ***Контрольные вопросы по теме 2***

1. Что собой представляет понятие procurement. Какие элементы оно включает в себя?
2. Какая информация должна размещаться в единой информационной системе?
3. Почему при проведении госзакупок необходимо соблюдать принцип подотчетности. Каким образом происходит его реализация на практике?
4. Кто может стать участником закупки?
5. Может ли государство устанавливать ограничения для поставщиков, желающих принять участие в закупках? Какие группы требований

- предъявляются к участникам закупок? Кто занимается сбором информации для подтверждения данных, представленных участниками?
6. Что собой представляет реестр недобросовестных поставщиков? Какие поставщики и почему включаются в него?
7. Как вы понимаете принцип профессионализма? Как он должен реализовываться на практике?

### **ТЕМА 3. Законодательная и нормативно-правовая база размещения государственных и муниципальных заказов в России**

#### **3.1. Отмена обязательного государственного заказа. Первые законодательные акты, регулирующие систему государственных закупок**

Кардинально изменили систему формирования хозяйственных связей в России Указ Президента РСФСР от 15 октября 1991 г. «О хозяйственных связях и поставках продукции и товаров в 1992 году» и постановление Совета Министров РСФСР от 23 октября 1991 г. № 558 «Об организации материально-технического обеспечения народного хозяйства РСФСР в 1992 году», в соответствии с которыми были упразднены централизованное распределение материальных ресурсов, обязательный государственный заказ и принудительное сохранение сложившихся хозяйственных связей.

Отмена обязательного государственного заказа на производство и поставку продукции, идущей на государственные нужды, поставила в непростое положение органы обеспечения государственных программ и других государственных потребностей. Дело в том, что существуют определенные объективные условия, определяющие возможности перехода от обязательного госзаказа к договорному. Прежде всего для обеспечения договорного госзаказа необходима конкурентность его размещения, а для этого требуется преодоление монополизма в производстве большинства видов продукции производственно-технического назначения. Кроме того, требуется преодоление глубокой материально-финансовой разбалансированности, сложившейся в нашей стране, а также относительной закрытости российского народного хозяйства от мировой экономики. Но к 1992 г. произошло мало положительных сдвигов в указанных направлениях, более того, по некоторым из них наблюдались отрицательные тенденции.

Таким образом, отмена обязательного государственного заказа была осуществлена не потому, что для этого были созданы необходимые предпосылки, а вследствие развала механизма государственного регулирования товаропотоков. В условиях кризиса власти органы управления оказались просто не в состоянии обеспечить принятие предприятиями обязательных госзаказов в полном объеме, а также добиться выполнения уже принятых обязательств по государственным поставкам.

Следует отметить, что в нашей стране к началу перехода к рыночной экономике на нормативном уровне не было предусмотрено каких-либо комплексных мер по специальному регулированию закупок продукции для обеспечения государственных нужд.

Первым законодательным актом, регулирующим общие правовые и экономические принципы формирования и размещения заказов на поставку продукции для государственных нужд, стал Закон Российской Федерации «О поставках продукции и товаров для государственных нужд», утвержденный постановлением Верховного Совета Российской Федерации от 28 мая 1992 г. № 2859-1, который законодательно определил основные правила взаимоотношений контрагентов по поставкам материальных ресурсов для государственных нужд в условиях отмены обязательного государственного заказа.

Этот закон и принятое в его развитие постановление Правительства РФ от 27 августа 1992 г. № 638 «Об организации работ по реализации Закона Российской Федерации "О поставках продукции и товаров для государственных нужд"» определили порядок формирования и размещения объемов поставок продукции для государственных нужд. Было введено понятие «государственный контракт». Он рассматривается в качестве основного документа, определяющего права и обязанности государственного заказчика и поставщика по обеспечению государственных нужд. Контракт регулирует экономические, правовые и организационно-технические отношения поставщика с государственным заказчиком, выступающим в качестве покупателя.

Названные документы исходили из добровольности установления контрактных отношений. Однако он предусматривал обязательность заключения государственных контрактов поставщиками, занимающими доминирующее положение на товарном рынке по продаже определенных видов продукции или обладающими технологической монополией на производство отдельных видов продукции, если размещение заказа на поставку продукции для государст-

венных нужд не влечет за собой убытков от ее производства. Спор, связанный с уклонением поставщика от заключения государственного контракта, рассматривался арбитражным судом. Поставщик должен был обосновать причины отказа от заключения контракта и размер возможных убытков от производства продукции в соответствии с государственным контрактом.

Закон «О поставках продукции и товаров для государственных нужд» устанавливал ответственность поставщика за необоснованное уклонение от заключения государственного контракта на поставку продукции для государственных нужд в случаях, когда обязанность заключения контракта установлена Законом, в виде уплаты штрафа в размере стоимости продукции, определенной в проекте контракта.

### **3.2. Развитие нормативно-правовой базы в сфере закупок**

В конце 1994 г. был принят целый пакет законов о государственных закупках, которые действуют и по настоящее время (за исключением закона об оборонном заказе).

1. Базовый закон – это Федеральный закон от 13 декабря 1994 г. № 60-ФЗ «О поставках продукции для федеральных государственных нужд». В документе определены основные цели и принципы поставки продукции для федеральных государственных нужд, закреплен порядок формирования заказов и размещения поставок продукции для федеральных государственных нужд. Государственным заказчиком может быть федеральный орган исполнительной власти, федеральное казенное предприятие или государственное учреждение. Заказы размещаются на предприятиях, в организациях и учреждениях (расположенных в РФ; независимо от форм собственности) посредством заключения государственных контрактов. По обязательствам государственного заказчика Правительство РФ предоставляет гарантии в пределах средств, выделяемых из федерального бюджета.

В целях экономического стимулирования поставщиков продукции для федеральных государственных нужд им могут предоставляться льготы по налогам на прибыль (доход), целевые дотации и субсидии, кредиты на льготных условиях.

Определены меры ответственности за неисполнение государственных контрактов на поставку продукции для федеральных государственных нужд.

2. Несколько раньше был принят частный по отношению к базовому закон «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд» (от 2 декабря 1994 г. № 53-ФЗ). Федеральный закон устанавливает общие правовые и экономические принципы и положения формирования, размещения и исполнения на договорной основе заказов на закупку и поставку сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд предприятиями, организациями и учреждениями, расположенными на территории РФ, независимо от форм собственности.

Выделяются две формы размещения заказа:

- закупка – форма организованного приобретения государством сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия у товаропроизводителей для последующей переработки или реализации потребителю на взаимовыгодных договорных условиях;
- поставка – форма организованных договорных отношений между товаропроизводителем и потребителем готовой для использования сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

Государственными заказчиками могут быть федеральные органы исполнительной власти и органы исполнительной власти субъектов РФ, коммерческие (хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия) и некоммерческие организации (потребительские кооперативы). Определены их полномочия.

Объемы закупок и поставок по видам сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия определяются Правительством РФ и органами исполнительной власти субъектов РФ и сообщаются товаропроизводителям не позднее, чем за 3 месяца до начала года.

3. Тогда же, в декабре 1994 г., был принят третий закон – «О государственном материальном резерве» (от 29 декабря 1994 г. № 79-ФЗ). Федеральный закон устанавливает общие принципы формирования, размещения, хранения, использования, пополнения и освежения запасов государственного материального резерва и регулирует отношения в этой области.

Под государственным резервом понимается особый федеральный (общероссийский) запас материальных ценностей, предназначенный для использования в целях обеспечения мобилизационных нужд РФ и первоочередных работ при ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций, оказания государственной поддержки различным отраслям народного хозяйства, предприятиям, учреждениям, организациям и субъектам РФ, оказания гуманитарной помощи и регулирующего воздействия на рынок.

4. Спустя год принимается четвертый закон – «О государственном оборонном заказе» (от 27 декабря 1995 г. № 213-ФЗ), в котором давалось определение оборонного заказа: правовой акт, предусматривающий поставки продукции для федеральных государственных нужд в целях поддержания необходимого уровня обороноспособности и безопасности Российской Федерации: боевого оружия, боеприпасов, военной техники, другого военного имущества, комплектующих изделий и материалов, выполнение работ и предоставление услуг, а также экспортно-импортные поставки в области военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами в соответствии с международными договорами Российской Федерации.

Кроме того, устанавливались виды деятельности, по которым могли осуществляться закупки в целях поддержания необходимого уровня обороны и безопасности государства, функции заказчиков и исполнителей по заказу. Отметим, что в ряде случаев исполнители и заказчики получали материально-техническое обеспечение оборонного заказа и им гарантировались дополнительные меры экономического стимулирования (выделение ассигнований на строительство и реконструкцию организаций, оснащение их современным оборудованием, освоение новой техники, технологий и материалов, поквартальное или поэтапное авансирование работ по выполнению оборонного заказа, ежеквартальная индексация ассигнований, выделяемых на оплату оборонного заказа и др.).

Указ Президента РФ от 8 апреля 1997 г. № 305 «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению расхода бюджетных средств при организации закупки продукции для государственных нужд» стал тем документом, который впервые сформировал механизм размещения государственного заказа. Он подробно описывал способы закупки продукции, требования, предъявляемые к поставщикам, процедуры закупок, условия заключения контрактов. В соответствии с этим документом региональные и муниципальные заказчики должны были сформировать собственную правовую базу закупок.

В 1999 г. был принят Федеральный закон «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд» (от 6 мая 1999 г. № 97-ФЗ). Закон регулировал отношения, возникающие между государственным заказчиком и участниками (поставщиками) в процессе проведения конкурса на размещение заказов на поставки товаров, работ, услуг для государственных нужд. Были определены сфера применения

закона, основные термины, порядок проведения открытого, закрытого и двухэтапного конкурсов, а также порядок разрешения разногласий и некоторые другие вопросы. Важно, что участником конкурса по закону мог быть только поставщик, имеющий необходимые производственные мощности, оборудование и трудовые ресурсы, и организатор конкурса был вправе устанавливать дополнительные требования к участникам конкурса при проведении каждого конкурса. В целом закон содержал много «белых пятен» и ошибок и создавал «питательную» среду для коррупции.

В 2005 г. был принят Федеральный закон «О размещении заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ) и целый пакет нормативно-правовых документов, обеспечивающих выполнение данного закона. В документах устанавливался единый порядок размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд. Выделялось два способа размещения заказов: путем проведения торгов в форме конкурса или аукциона и без торгов (запрос котировок, у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика), на товарных биржах). По общему правилу применяется первый способ, второй применяется в исключительных случаях. Детально регламентирована процедура размещения заказа. Ряд положений закона направлен на обеспечение защиты прав и законных интересов участников размещения заказов.

В 2012 г. был принят новый Федеральный закон «О государственном оборонном заказе» (от 29 декабря 2012 г. № 275-ФЗ), в котором под оборонным заказом понимаются установленные нормативным правовым актом Правительства РФ задания на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для федеральных нужд в целях обеспечения обороны и безопасности РФ, а также поставки продукции в области военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами в соответствии с международными обязательствами Российской Федерации.

Основой для формирования государственного оборонного заказа являются:

- 1) военная доктрина Российской Федерации;
- 2) планы строительства и развития Вооруженных сил Российской Федерации, других войск, воинских формирований и органов;
- 3) государственная программа вооружения;
- 4) долгосрочные (федеральные) целевые программы в области обороны и безопасности Российской Федерации;

- 5) мобилизационный план экономики Российской Федерации;
- 6) программы и планы военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами в соответствии с международными договорами Российской Федерации;
- 7) решения Президента Российской Федерации и решения Правительства Российской Федерации в области обороны и безопасности Российской Федерации.

Размещение государственного оборонного заказа осуществляется в соответствии с законом 44-ФЗ о контрактной системе, но есть свои особенности. Например, установлено государственное регулирование цен на продукцию по государственному оборонному заказу, которое должно основываться на следующих принципах:

- 1) единое нормативно-правовое обеспечение для всех участников размещения и выполнения государственного оборонного заказа;
- 2) стимулирование снижения затрат на поставки продукции по государственному оборонному заказу;
- 3) обеспечение прибыльности поставок продукции по государственному оборонному заказу;
- 4) обоснованность затрат головного исполнителя, исполнителя;
- 5) применение мер антимонопольного регулирования;
- 6) соблюдение баланса интересов государственного заказчика и головного исполнителя, исполнителя.

Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Необходимость принятия закона 44-ФЗ обуславливалась несколькими факторами:

- разработка принципиально нового закона была необходима в связи с тем, что комплекс проблем в российском государственном заказе невозможно решить в рамках внесения изменений в действующее законодательство РФ в сфере государственных закупок;
- закон учитывает имеющийся опыт осуществления государственных и муниципальных закупок, а также международную практику, в том числе основные положения модельного законодательства Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ);
- целями закона являются существенное повышение качества обеспечения государственных (муниципальных) нужд за счет реализации системного подхода к формированию, размещению и исполнению государственных (муниципальных) контрактов, обеспечение прозрачности всего цикла закупок от планирования до приемки и анализа контрактных результатов, предотвращение корруп-



ции и других злоупотреблений в сфере обеспечения государственных и муниципальных нужд;

▪ закон регулирует отношения, связанные с прогнозированием и планированием обеспечения государственных и муниципальных нужд в товарах, работах и услугах, осуществлением закупок товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд, мониторингом, контролем и аудитом за соблюдением требований, предусмотренных законопроектом.

Нововведениями закона 44-ФЗ стали:

1) размещение на официальном интернет-сайте для неограниченного доступа не только информации о проведении процедур, но и планов закупок, результатов аудита контракта. Публикации подлежат все существенные действия заказчика: обоснование цены контракта, выбор процедуры закупки, изменение или расторжение контракта;

2) введение института общественного контроля за государственными закупками. Предусмотрено положение о создании общественного совета по контролю за государственными закупками, наделенного конкретными полномочиями, вплоть до включения членов совета в конкурсные комиссии заказчиков;

3) введение института контрактной службы заказчиков – подразделения, отвечающего за реализацию всего цикла закупок;

4) изменение подхода к определению исполнителя контракта. Перечень возможных процедур расширен таким образом, чтобы в зависимости от предмета закупки заказчик мог определить наиболее адекватный метод оценки предложений участников. Основной способ выбора исполнителя – открытый одноэтапный конкурс, что соответствует рекомендациям ЮНСИТРАЛ и мировой практике в целом. Электронный аукцион сохраняется только для закупок простых, типовых товаров.

Закон регулирует отношения, направленные на обеспечение государственных и муниципальных нужд в целях повышения эффективности, результативности осуществления закупок товаров, работ, услуг, обеспечения гласности и прозрачности осуществления таких закупок, предотвращения коррупции и других злоупотреблений в сфере таких закупок, в части, касающейся:

1) планирования закупок товаров, работ, услуг;

2) определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей);

3) заключения гражданско-правового договора, предметом которого являются поставка товара, выполнение работы, оказание услуги (в том числе приобретение недвижимого имущества или аренда

имущества), от имени РФ, субъекта РФ или муниципального образования, а также бюджетным учреждением либо иным юридическим лицом в соответствии с частями 1, 4 и 5 статьи 15 закона;

4) особенностей исполнения контрактов;

5) мониторинга закупок товаров, работ, услуг;

6) аудита в сфере закупок товаров, работ, услуг;

7) контроля за соблюдением законодательства РФ и иных нормативных правовых актов о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Помимо федеральных законов, непосредственно регулирующих госзакупки, необходимо знать еще огромное количество законодательных и нормативно-правовых актов. К основным документам из этой группы относятся:

## I. Гражданский кодекс Российской Федерации

**A.** В части I применительно к тематике государственных закупок имеют отношение три статьи: статья 447 «Заключение договора на торгах»; статья 448 «Организация и порядок проведения торгов»; статья 449 «Последствия нарушения правил проведения торгов». Суть норм можно свести к нескольким положениям:

1. Торги проводятся в форме аукциона или конкурса.

Выигравшим торги на аукционе признается лицо, предложившее наиболее высокую цену, а по конкурсу – лицо, которое по заключению конкурсной комиссии, заранее назначенной организатором торгов, предложило лучшие условия.

Форма торгов определяется собственником продаваемой вещи или обладателем реализуемого имущественного права, если иное не предусмотрено законом.

2. Аукцион и конкурс, в котором участвовал только один участник, признается несостоявшимся.

3. Аукционы и конкурсы могут быть открытыми и закрытыми.

В открытом аукционе и открытом конкурсе может участвовать любое лицо. В закрытом аукционе и закрытом конкурсе участвуют только лица, специально приглашенные для этой цели.

4. Если иное не предусмотрено законом, извещение о проведении торгов должно быть сделано организатором не менее чем за тридцать дней до их проведения.

5. Лицо, выигравшее торги, и организатор торгов подписывают в день проведения аукциона или конкурса протокол о результатах торгов, который имеет силу договора. Лицо, выигравшее торги, при

уклонении от подписания протокола утрачивает внесенный им задаток.

6. Торги, проведенные с нарушением правил, установленных законом, могут быть признаны судом недействительными по иску заинтересованного лица.

7. Признание торгов недействительными влечет недействительность договора, заключенного с лицом, выигравшим торги.

**Б.** Часть II ГК РФ, глава 30 «Купля-продажа», § 4 «Поставка товаров для государственных или муниципальных нужд» (ст. 525–534):

1. Поставка товаров осуществляется на основе государственного или муниципального контракта, а также договоров поставки.

2. По контракту поставщик обязуется передать товары заказчику либо по его указанию иному лицу, заказчик обязуется обеспечить оплату поставленных товаров.

3. Контракт заключается на основе заказа, размещаемого в порядке, предусмотренном законодательством о размещении заказов.

4. Для заказчика, разместившего заказ, заключение контракта является обязательным, если иное не установлено законом.

5. Заключение контракта является обязательным для поставщика лишь в случаях, установленных законом, и при условии, что заказчиком будут возмещены все убытки, которые могут быть причинены поставщику в связи с выполнением контракта.

6. Проект контракта разрабатывается заказчиком и направляется поставщику, если иное не предусмотрено соглашением между ними.

7. контракт должен быть заключен не позднее двадцати дней со дня проведения торгов.

**В.** Глава 37, § 5 «Подрядные работы для государственных и муниципальных нужд» (ст. 763–768); глава 38 «Выполнение НИОКР и технологических работ» (ст. 769–778).

Важны для государственных закупок и другие статьи ГК РФ, например статьи 190–193, устанавливающие правила исчисления сроков. Например, в статье 191 говорится, что течение срока, определенного периодом времени, начинается на следующий день после календарной даты или наступления события, которыми определено его начало (эта норма должна учитываться для установления даты начала и завершения отдельных событий при проведении закупки).

## II. Бюджетный кодекс Российской Федерации

Согласно статье 72 государственные (муниципальные) контракты заключаются в соответствии с планом-графиком закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных (муниципальных) нужд и оплачиваются в пределах лимитов бюджетных обязательств.

Статья 73 определяет, что бюджетные учреждения, органы государственной власти и органы местного самоуправления, государственные и муниципальные заказчики обязаны вести реестры закупок, осуществленных без заключения государственных или муниципальных контрактов.

Нормативно-правовую основу антимонопольного регулирования размещения заказов для государственных и муниципальных нужд составляет Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции». В данном контексте следует выделить антимонопольные требования к торгам, запросу котировок и запросу предложений (ст. 17):

1. При проведении торгов, запроса котировок цен на товары, запроса предложений запрещаются действия, которые приводят или могут привести к недопущению, ограничению или устранению конкуренции, в том числе:

1) координация организаторами торгов, запроса котировок, запроса предложений или заказчиками деятельности их участников;

2) создание участнику или нескольким участникам закупки преимущественных условий участия в торгах, запросе котировок, запросе предложений, в том числе путем доступа к информации, если иное не установлено федеральным законом;

3) нарушение порядка определения победителя или победителей торгов, запроса котировок, запроса предложений;

4) участие организаторов торгов, запроса котировок, запроса предложений или заказчиков и (или) работников организаторов или работников заказчиков в торгах, запросе котировок, запросе предложений.

2. Запрещается не предусмотренное федеральными законами или иными нормативными правовыми актами ограничение доступа к участию в торгах, запросах котировок цен на товары, запросах предложений.

3. Запрещается ограничение конкуренции между участниками закупки путем включения в состав лотов продукции (товаров, работ, услуг), технологически и функционально не связанной с товарами,

работами, услугами, поставки, выполнение, оказание которых являются предметом закупки.

4. Нарушение указанных положений является основанием для признания судом соответствующих торгов, запроса котировок, запроса предложений и заключенных по результатам закупок сделок недействительными, в том числе по иску антимонопольного органа.

### ***Контрольные вопросы по теме 3***

1. Почему пакет законов, принятых в 1994–1995 гг. не позволил повсеместно распространить практику размещения государственных заказов на конкурентной основе?
2. Какие санкции предусматриваются в Кодексе административных правонарушений за несоблюдение требований законодательства?
3. Какие этапы закупочного цикла регулирует Федеральный закон № 44-ФЗ?

## **ТЕМА 4. Планирование закупочной кампании**

Управление государственными и муниципальными закупками следует начинать с разработки плана закупок. И чем тщательней будет разработан этот план, тем более эффективными будут результаты закупочной кампании в целом. Зачастую именно отсутствие стадии планирования не позволяет учесть нюансы закупок и значительно снижает их эффективность. Выделяют несколько стадий планирования.

### **4.1. Предзакупочная подготовка**

#### **1. Стадия определения предмета закупок**

1. По наименованиям.
2. По объемам и ожидаемой стоимости.

Само по себе определение предмета закупок далеко не всегда является простым вопросом, особенно тогда, когда потребность заказчика можно удовлетворить различными вариантами. В таких случаях требуется проведение маркетингового исследования рынка, чтобы сопоставить различные способы удовлетворения своей потребности с точки зрения технологии, экономии, нюансов эксплуатации и т. д.

При осуществлении планирования заказчики (уполномоченные органы) составляют Планы закупок и Планы-графики.

Планы закупок формируются заказчиками исходя из целей осуществления закупок, а также с учетом требований к закупаемой заказчиками продукции (в том числе предельной цены товаров, работ, услуг) и (или) нормативных затрат на обеспечение функций заказчиков. Планы закупок формируются на срок, соответствующий сроку действия закона о бюджете на очередной финансовый год и плановый период (то есть на 3 года).

В планы закупок включаются:

- 1) идентификационный код закупки;
- 2) цель осуществления закупки;
- 3) наименование объекта и (или) наименования объектов закупки;
- 4) объем финансового обеспечения для осуществления закупки;
- 5) сроки (периодичность) осуществления планируемых закупок;
- 6) обоснование закупки;
- 7) информация о закупках товаров, работ, услуг, которые по причине их технической или технологической сложности, инновационного, высокотехнологичного или специализированного характера способны поставить, выполнить, оказать только поставщики, имеющие необходимый уровень квалификации, а также предназначены для проведения научных исследований, экспериментов, изысканий, проектных работ;
- 8) информация об обязательном общественном обсуждении закупки.

Планы-графики содержат перечень закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд на финансовый год и являются основанием для осуществления закупок. В план-график включается следующая информация:

- 1) идентификационный код закупки;
- 2) наименование и описание объекта закупки (количество закупаемой продукции, планируемые сроки, периодичность поставки товара, выполнения работы или оказания услуги, начальная цена контракта, этапы оплаты);
- 3) дополнительные требования к участникам закупки (при наличии таких требований) и обоснование таких требований;
- 4) способ определения поставщика и обоснование выбора этого способа;
- 5) дата начала закупки;
- 6) информация о размере предоставляемых обеспечении заявки и обеспечении исполнения контракта;
- 7) информация о банковском сопровождении контракта.

План-график разрабатывается ежегодно на 1 год и утверждается заказчиком в течение 10 рабочих дней после получения им объема прав в денежном выражении на принятие и (или) исполнение обязательств или утверждения плана финансово-хозяйственной деятельности (для казенных учреждений).

В случае необходимости в план закупок и планы-графики могут вноситься изменения, однако законом предусмотрен закрытый перечень причин для внесения изменений и крайние сроки. Например, изменение в план-график по каждому объекту закупки может осуществляться не позднее чем за 10 календарных дней до дня размещения в единой информационной системе извещения об осуществлении соответствующей закупки

Закупки, не предусмотренные планами-графиками, не могут быть осуществлены.

Закон 44-ФЗ впервые ввел понятия нормирования и обоснования закупок.

Обоснование закупки осуществляется заказчиком при формировании плана закупок, плана-графика и заключается в установлении соответствия планируемой закупки целям осуществления закупок.

При формировании плана закупок обоснованию подлежат объект и (или) объекты закупки исходя из необходимости реализации конкретной цели осуществления закупки.

При формировании плана-графика обоснованию подлежат:

- 1) начальная (максимальная) цена контракта;
- 2) способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя), в том числе дополнительные требования к участникам закупки.

Под нормированием в сфере закупок понимается установление требований (к количеству, качеству, потребительским свойствам и иным характеристикам товаров, работ, услуг), позволяющих обеспечить государственные и муниципальные нужды, но не приводящих к закупкам товаров, работ, услуг, которые имеют избыточные потребительские свойства или являются предметами роскоши.

Относительно начальной цены контракта законом вводится пять методов ее установления:

- 1) метод сопоставимых рыночных цен (анализа рынка) – является основным;
- 2) нормативный метод;
- 3) тарифный метод;
- 4) проектно-сметный метод;
- 5) затратный метод.

Метод сопоставимых рыночных цен заключается в установлении начальной (максимальной) цены контракта на основании информации о рыночных ценах идентичной продукции, планируемой к закупкам, или при ее отсутствии однородных товаров, работ, услуг, при этом информация о ценах должна быть получена с учетом сопоставимых с условиями планируемой закупки коммерческих и (или) финансовых условий поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг.

Нормативный метод заключается в расчете начальной цены контракта на основе требований к закупаемым товарам, работам, услугам, если такие требования предусматривают установление предельных цен товаров, работ, услуг.

Тарифный метод применяется заказчиком, если цены закупаемых товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд подлежат государственному регулированию или установлены муниципальными правовыми актами. В этом случае начальная (максимальная) цена контракта определяется в соответствии с установленным тарифом (ценой) на товары, работы, услуги.

Проектно-сметный метод заключается в определении начальной (максимальной) цены контракта на:

- 1) строительство, реконструкцию, капитальный ремонт объекта капитального строительства;
- 2) проведение работ по сохранению объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов РФ.

Затратный метод применяется в случае невозможности применения иных методов или в дополнение к ним. Начальная цена складывается из суммы произведенных затрат и обычной для определенной сферы деятельности прибыли. При этом учитываются обычные в подобных случаях прямые и косвенные затраты на производство или приобретение и (или) реализацию товаров, работ, услуг, затраты на транспортировку, хранение, страхование и иные затраты.

Важным моментом при планировании является решение вопросов о выделении лотов и их размер. Лоты могут выделяться только при проведении конкурсов и аукционов (закрытых): по территориальному принципу / по объектам (в пределах одной области места поставки могут различаться); по видам продукции (в 1 лот необходимо включать только связанную между собой продукцию); по периодам поставки (1-й, 2-й, ... кварталы); по лицензируемым и не лицензируемым товарам, работам, услугам; по получателям продук-



ции. Должно быть предусмотрено право участия поставщиков в любом количестве лотов (лоты не могут даваться в нагрузку).

Составление достаточно малых по стоимости лотов обеспечивает возрастание конкуренции, так как дает шанс небольшим фирмам соревноваться с крупными компаниями. Однако дробление лотов также должно иметь определенный предел, так как слишком большое количество лотов приводит к усложнению управления процессом закупок, особенно в случае выполнения крупного многомерного заказа, когда у закупающей организации не хватает опыта эффективного координирования нескольких поставщиков. Также увеличивается риск того, что невыполнение обязательств одним субподрядчиком может повлиять на выполнение всего контракта.

## **2. Стадия определения канала закупок**

Среди них выделяются самообеспечение, розничная торговля, закупки у непосредственных изготовителей, закупки у оптовиков.

Выбор каналов закупок определяется:

1) особенностями изготовителей продукции (их количество, объемы производства, производственные и финансовые возможности);

2) особенностями товара (стоимость, комплектация, стандарт, транспортировка, дополнительное обслуживание, установка);

3) особенностями товарных рынков (специфика потребительского контингента, структура и развитость торгового посредничества, конкурентные условия на рынке данного товара);

4) правовыми особенностями.

Вопрос об удовлетворении возникших потребностей собственными силами встает тогда, когда потребитель обладает для этого необходимыми производственными возможностями.

Закупки в мелкооптовой торговле производятся в случае небольшого объема продукции, который укладывается в установленные лимиты платежей наличными средствами. На практике такие закупки удобно проводить способом запроса котировок.

Обеспечение продукцией через посредничество оптовых фирм имеет ряд преимуществ, но стоит 15–25 % продажной цены товара.

Поэтому выбор канала обеспечения следует осуществлять только после тщательного экономического анализа вариантов.

## **3. Стадия определения сроков проведения закупок**

При разработке плана закупок заказчик должен определить временные параметры формирования заказа, учитывая при этом минимальные сроки, предоставляемые для подготовки и подачи

заявок, период, необходимый для определения победителя и заключения контракта, а также время, требующееся поставщику для выполнения контракта. Определяется дата, к которой необходимо поставить продукцию, и от нее последовательно отсчитывается время отдельных этапов размещения заказа и определяется дата начала работ по организации торгов. Часто сроки регулируются законодательством страны или международными соглашениями. В частности в российском законодательстве предусматривается, что дата представления конкурсных заявок не может быть установлена до истечения 20 дней со дня размещения на сайте извещения о проведении конкурса, от 10 до 20 дней на подписание контракта и т. д.

## **4.2. Разработка плана проведения закупки**

**1. Стадия выбора способа определения поставщика** осуществляется в зависимости от объема закупаемой продукции (работ), ее сложности (например, при закупке научно-исследовательских работ используется двухэтапный конкурс, при закупке продукции, сведения о которой составляют государственную тайну – закрытый конкурс (аукцион)), особых условий, сопровождающих заключение и исполнение контракта, срочности удовлетворения потребностей заказчика.

**2. Стадия определения критериев оценки победителя.** При использовании аукционов и запросов котировок единственным критерием выбора поставщика-победителя является цена контракта. При использовании конкурса и запроса предложений помимо цены контракта могут использоваться и другие критерии (функциональные характеристики продукции, экологические характеристики продукции и т. д.). Заказчик должен определить список используемых критериев в зависимости от типа закупаемой продукции (товар, работа, услуга) и целей размещения заказа. В любом случае количество используемых критериев не должно быть меньше двух.

**3. Стадия предоставления преимуществ отдельным группам поставщиков.** В зарубежной практике используется два основных метода предоставления преимуществ: 1) определение нижней границы объема закупок, когда торги объявляются международными (используются странами Евросоюза. Если сумма контракта больше заранее оговоренной, то к торгам автоматически допускаются отечественные и иностранные поставщики, если меньше, то заказчик сам решает, допускать ли иностранцев к закупке); 2) установление

преференциального процента – установление определенного процента скидки по цене для отечественных поставщиков по сравнению с иностранными.

В России применяются ценовые и неценовые преимущества.

Преимущества при осуществлении закупки предоставляются:

1) учреждениям и предприятиям уголовно-исполнительной системы;

2) организациям инвалидов;

3) субъектам малого предпринимательства;

4) социально ориентированным некоммерческим организациям.

При определении поставщиков, за исключением случая, если закупки осуществляются у единственного поставщика, заказчик обязан предоставлять учреждениям и предприятиям уголовно-исполнительной системы и организациям инвалидов преимущества в отношении предлагаемой ими цены контракта в размере до 15 % в установленном Правительством РФ порядке и в соответствии с утвержденными Правительством РФ перечнями товаров, работ, услуг.

Информация о предоставлении таких преимуществ должна быть указана заказчиком в извещениях об осуществлении закупок и документации о закупках в отношении товаров, работ, услуг, включенных в указанные перечни.

В случае если победителем определения поставщика признано учреждение или предприятие уголовно-исполнительной системы или организация инвалидов, контракт по требованию победителя заключается по предложенной им цене с учетом преимущества в отношении цены контракта, но не выше начальной (максимальной) цены контракта, указанной в извещении об осуществлении закупки.

Преимущества предоставляются субъектам малого предпринимательства, социально ориентированным некоммерческим организациям в целом, а не отдельно для каждого вида при проведении:

- открытых конкурсов;
- конкурсов с ограниченным участием;
- двухэтапных конкурсов;
- электронных аукционов;
- запросов котировок;
- запросов предложений.

При определении поставщиков в извещениях об осуществлении закупок устанавливается ограничение в отношении участников закупок, которыми могут быть только субъекты малого предпринимательства, социально ориентированные некоммерческие организации.

В этом случае участники закупок обязаны декларировать в заявках на участие в закупках свою принадлежность к субъектам малого предпринимательства или социально ориентированным некоммерческим организациям.

#### *Порядок расчета объема закупки у малого бизнеса и СОНКО*

Из совокупного годового объема закупок вычитаются закупки:

- для обеспечения обороны страны и безопасности государства;
- услуг по предоставлению кредитов;
- у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) в соответствии с ч. 1 ст. 93 Федерального закона от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ;
- работ в области использования атомной энергии;
- при осуществлении которых применяются закрытые способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей).

Из оставшихся средств рассчитываются 15 % годового объема закупок у субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций.

В случае признания не состоявшимся определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) проводимого для СМП и СОНКО, заказчик вправе отменить ограничение и осуществить закупки на общих основаниях. При этом такие закупки, осуществленные на общих основаниях, не учитываются в объеме закупок, осуществленных заказчиками у субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций.

Заказчик при определении поставщика (подрядчика, исполнителя) вправе установить в извещении об осуществлении закупки требование к поставщику, не являющемуся субъектом малого предпринимательства или социально ориентированной некоммерческой организацией, о привлечении к исполнению контракта субподрядчиков, соисполнителей из числа субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций.

#### **4. Стадия определения необходимости проведения общественного обсуждения закупок**

Общественное обсуждение закупок – это общедоступная возможность обсуждения с правом внесения предложений и замечаний в отношении конкретной закупки как на официальном сайте, так и при проведении очных публичных слушаний. В настоящее время установлен единственный случай обязательного проведения обсуждений, который регламентируется приказом Минэкономразвития РФ от 10.10.2013 г. № 578 «Об утверждении порядка обязательного общественного обсуждения закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в случае, если

начальная (максимальная) цена контракта превышает один миллиард рублей».

Обязательное общественное обсуждение не проводится в случаях планирования и осуществления закупок:

- с применением закрытых способов определения поставщиков;
- вооружения, военной и специальной техники в рамках государственного оборонного заказа;
- у единственного поставщика;
- при проведении повторных конкурсов, запросов предложений, закупок у единственного поставщика;
- в случае признания несостоявшимся открытого конкурса, конкурса с ограниченным участием, двухэтапного конкурса, повторного конкурса, электронного аукциона, запроса котировок, запроса предложений.

Правительством РФ устанавливаются случаи проведения обязательного общественного обсуждения закупок и его порядок. Такое обсуждение начинается с даты размещения в единой информационной системе планов закупок и заканчивается не позднее срока, до истечения которого определение поставщика может быть отменено заказчиком (не позднее чем за 5 дней до даты окончания срока подачи заявок на участие в конкурсе или аукционе либо не позднее чем за 2 дня до даты окончания срока подачи заявок на участие в запросе котировок).

Законодатель не устанавливает ограничений на участие в обязательном общественном обсуждении. Таким образом, принять участие в обсуждении могут все заинтересованные лица.

Законодатель устанавливает две процедуры проведения обязательного общественного обсуждения, которые неразрывно связаны между собой:

1) на официальном сайте [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru) есть раздел «Обязательное общественное обсуждение закупок».

После регистрации в данном разделе появляется возможность высказать свои замечания и предложения в отношении интересующих обсуждений, которые в последующем будут размещены на официальном сайте. Все замечания и предложения проходят обязательную предварительную проверку на выявление в тексте ненормативной лексики и размещаются не позднее одного дня с момента их поступления;

2) очные публичные слушания, которые проводятся только в рамках первого этапа обязательного общественного обсуждения закупок и начинаются после обсуждения на официальном сайте.

## **5. Стадия формирования органов управления закупками**

При проведении достаточно сложных и трудоемких закупок заказчику следует решить, кто непосредственно будет проводить работу по организации и проведению закупки продукции – сам заказчик или он делегирует свои полномочия по организации и проведению закупки какой-либо иной организации (уполномоченному органу, специализированной организации). Решение этого вопроса в первую очередь определяется наличием у заказчика квалифицированных кадров, которые в состоянии самостоятельно, достаточно эффективно решить весь комплекс работ, связанных с закупкой. Во многих случаях целесообразно привлечь для проведения закупки специализированную консультативную организацию, имеющую значительный опыт в этой сфере, которая и будет активно взаимодействовать с конкурсным управляющим (контрактной службой заказчика).

Кроме того, при всех способах закупки, за исключением закупки у единственного поставщика, должна быть сформирована комиссия по закупке. Она создается заказчиком для оценки представленных предложений и внесения решений о поставщике-победителе.

Комиссия по осуществлению закупок создается заказчиком с целью определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) для осуществления конкурентных способов закупки. Комиссия должна быть создана до начала проведения закупки, т. е. до опубликования извещения и документации о закупке.

Комиссия создается на основании решения заказчика. В таком решении предусматривается состав закупочной комиссии, назначается председатель, объем полномочий комиссии, порядок ее работы.

Заказчиком могут быть созданы следующие виды закупочных комиссий:

1. Конкурсная комиссия – для проведения открытого конкурса, конкурса с ограниченным участием, двухэтапного конкурса, закрытого конкурса.

2. Аукционная комиссия – для проведения аукциона в электронной форме, закрытого аукциона.

3. Котировочная комиссия – для проведения запроса котировок.

4. Комиссия для проведения запроса предложений.

5. Единая комиссия – функционирует независимо от способа проведения закупки.

Число членов конкурсной, аукционной или единой комиссии должно быть не менее чем 5 человек, число членов котировочной

комиссии, комиссии по рассмотрению заявок на участие в запросе предложений и окончательных предложений должно быть не менее чем 3 человека.

В состав комиссии необходимо включать преимущественно лиц, прошедших профессиональную переподготовку или повышение квалификации в сфере закупок, а также лиц, обладающих специальными знаниями, относящимися к объекту закупки.

Членами комиссии не могут быть:

- эксперты, привлекаемые при организации и проведении закупки;
- физические лица, лично заинтересованные в результатах определения поставщиков лица;
- физические лица, подавшие заявки на участие в закупке;
- физические лица, состоящие в штате организаций, подавших заявки на участие в закупке;
- физические лица, на которых способны оказать влияние участники закупки и (или) их органы управления;
- лица, состоящие в браке с руководителем участника закупки либо являющиеся его близкими родственниками, усыновителями, усыновленными;
- должностные лица, непосредственно осуществляющие контроль в сфере закупок.

Комиссия правомочна осуществлять свои функции, если на заседании комиссии присутствует не менее чем 50 % общего числа ее членов. Члены комиссии должны быть своевременно уведомлены председателем комиссии о месте, дате и времени проведения заседания комиссии. Принятие решения членами комиссии путем проведения заочного голосования, а также делегирование ими своих полномочий иным лицам не допускается.

#### ***Контрольные вопросы по теме 4***

1. Считаете ли вы необходимым предоставлять отдельным группам поставщиков преимущества? Каким образом предоставление преференций отражается на эффективности закупок?
2. Каким группам поставщиков и какие виды преференций предусматривается предоставлять поставщикам согласно закону 44-ФЗ?
3. С какой целью заказчик передает часть своих функций по проведению закупки продукции Уполномоченному органу или специализированной организации?
4. Что собой представляют план закупок и план-график? Какая информация в них включается?

5. Для выполнения каких функций создаются комиссии по закупкам? Какие правила необходимо соблюдать при формировании их состава?
6. Какие методы установления начальной цены контракта могут использоваться по закону 44-ФЗ? В каких случаях они применяются?
7. Что собой представляет идентичная и однородная продукция?

## ТЕМА 5. Способы определения поставщиков

Выбор способа закупки осуществляется заказчиком самостоятельно в соответствии с требованиями закона 44-ФЗ на основании следующих критериев:

- 1) предмет и условия исполнения контракта, заключаемого по результатам закупки;
- 2) начальная (максимальная) цена контракта;
- 3) критерии определения победителя;
- 4) требуемый срок удовлетворения потребности в объекте закупки.

Закон 44-ФЗ делит все способы определения поставщиков на две группы: конкурентные и неконкурентные (рис. 3)

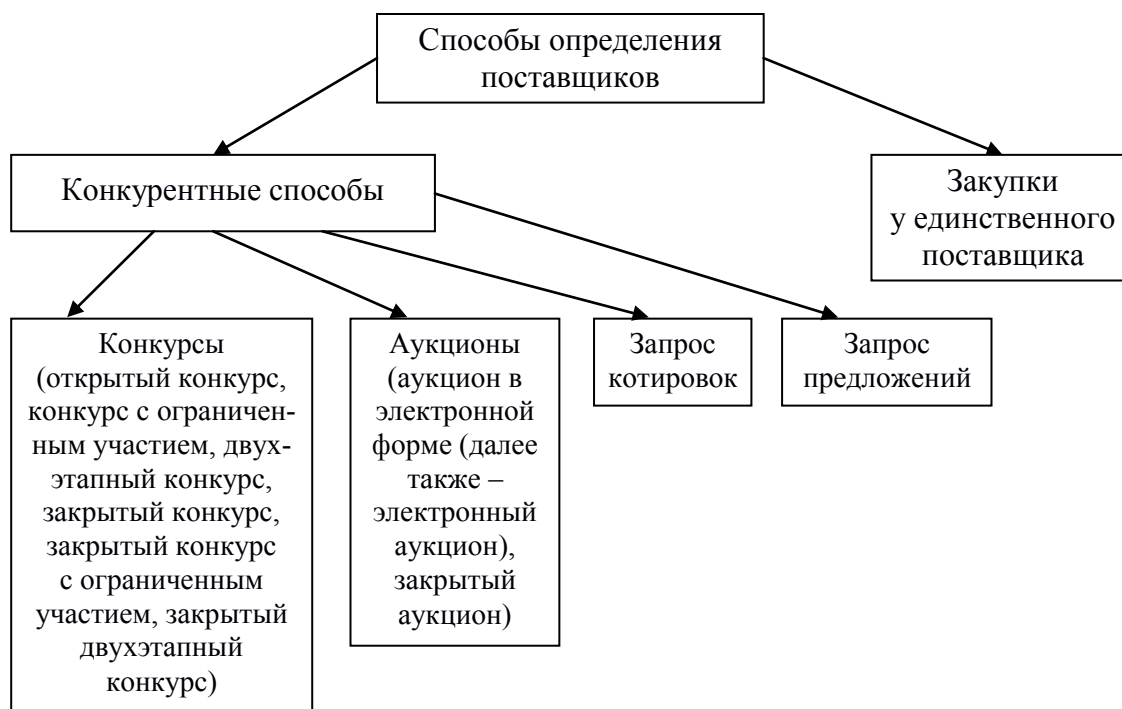


Рис. 3. Способы определения поставщиков



## **5.1. Конкурентные способы определения поставщиков**

К ним в соответствии с нормами закона относятся все виды конкурсов, аукционов, запрос котировок и запрос предложений.

Закон дает следующее определение конкурсу. Конкурс – способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя), при котором победителем признается участник закупки, предложивший лучшие условия исполнения контракта.

### **1. Открытые конкурсы**

Под открытым конкурсом понимается конкурс, при котором информация о закупке сообщается заказчиком неограниченному кругу лиц путем размещения в единой информационной системе извещения о проведении такого конкурса, конкурсной документации и к участникам закупки предъявляются единые требования.

Заказчик во всех случаях осуществляет закупку путем проведения открытого конкурса, за исключением случаев прямо предусмотренных законом 44-ФЗ.

Проведение открытых конкурсов проводится по следующим правилам:

- размещение в ЕИС извещения о проведении конкурса. Принятие заказчиком эффективных мер для доведения до сведения потенциальных участников конкурса возможности участия в них, а также обеспечение заинтересованным фирмам достаточного времени для подготовки и представления своих конкурсных заявок;

- обеспечение равноправия всех участников конкурса, в частности установление нейтральных технических условий и стандартов, при котором на конкурентную борьбу не накладывались бы никакие излишние ограничения;

- установление четких и объективных критериев оценки конкурсных заявок, позволяющих претендентам решить, вступать ли вообще в конкурентную борьбу;

- выявление победителя конкурса и заключение с ним контракта в четком соответствии с порядком, установленном в конкурсной документации.

Процедуры проведения открытого конкурса регламентированы ст. 48–55 Федерального закона от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ.

В отличие от других способов определения на конкурсе в качестве критерия выбора победителя используется как минимум два критерия:

- 1) цена контракта и
- 2) расходы на эксплуатацию и ремонт товаров, использование результатов работ;
- 3) качественные, функциональные и экологические характеристики объекта закупки;
- 4) квалификация участников закупки, в том числе наличие у них финансовых ресурсов, на праве собственности или ином законном основании оборудования и других материальных ресурсов, опыта работы, связанного с предметом контракта, и деловой репутации, специалистов и иных работников определенного уровня квалификации.

## **2. Открытый конкурс с ограниченным участием**

Под конкурсом с ограниченным участием понимается конкурс, при котором информация о закупке сообщается заказчиком неограниченному кругу лиц путем размещения в ЕИС извещения о проведении такого конкурса и конкурсной документации, к участникам закупки предъявляются единые и дополнительные требования и победитель такого конкурса определяется из числа участников закупки, прошедших предквалификационный отбор.

Заказчик осуществляет закупки путем проведения конкурса с ограниченным участием в случаях:

- 1) если поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг по причине их технической и (или) технологической сложности, инновационного, высокотехнологичного или специализированного характера способны осуществить только поставщики (подрядчики, исполнители), имеющие необходимый уровень квалификации. Перечень инновационной и высокотехнической продукции устанавливается Правительством РФ;

- 2) выполнения работ по сохранению объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов РФ, реставрации музейных предметов и музейных коллекций, включенных в состав Музейного фонда, документов Архивного фонда РФ, особо ценных и редких документов, входящих в состав библиотечных фондов, выполнения работ, оказания услуг, связанных с необходимостью допуска подрядчиков, исполнителей к учетным базам данных музеев, архивов, библиотек, к хранилищам (депозитариям) музея, к системам обеспечения безопасности музейных предметов и музейных коллекций, архивных документов, библиотечного фонда.

При проведении конкурса с ограниченным участием, используются те же процедуры, что и при открытом конкурсе, только в до-

полнение в течение не более чем 10 рабочих дней с даты вскрытия конвертов с заявками на участие в конкурсе заказчик проводит предквалификационный отбор для выявления участников закупки, которые соответствуют единым и дополнительным требованиям, установленным заказчиком. Соответственно в процедуре рассмотрения и оценки конкурсных заявок участвуют заявки только тех поставщиков, которые прошли предквалификационный отбор.

### **3. Открытый двухэтапный конкурс**

Под двухэтапным конкурсом понимается конкурс, при котором информация о закупке сообщается заказчиком неограниченному кругу лиц путем размещения в ЕИС извещения о проведении такого конкурса и конкурсной документации, к участникам закупки предъявляются единые требования либо единые и дополнительные требования и победителем такого конкурса признается участник двухэтапного конкурса, принявший участие в проведении обоих этапов конкурса (в том числе прошедший предквалификационный отбор на первом этапе в случае установления дополнительных требований к участникам такого конкурса) и предложивший лучшие условия исполнения контракта по результатам второго этапа такого конкурса.

Заказчик вправе провести двухэтапный конкурс при одновременном соблюдении следующих условий:

1) конкурс проводится для заключения контракта на проведение научных исследований, проектных работ (в том числе архитектурно-строительного проектирования), экспериментов, изысканий, на поставку инновационной и высокотехнологичной продукции, энергосервисного контракта, а также в целях создания произведения литературы или искусства, исполнения (как результата интеллектуальной деятельности);

2) для уточнения характеристик объекта закупки необходимо провести его обсуждение с участниками закупки.

При проведении двухэтапного конкурса на 1-м этапе участники обязаны представить первоначальные заявки, содержащие предложения по объекту закупки, но без указания цены.

На 1-м этапе конкурсная комиссия проводит с его участниками обсуждения любых содержащихся в представленных заявках предложений в отношении объекта закупки. На обсуждении предложения каждого участника вправе присутствовать все участники двухэтапного конкурса.

Срок проведения 1-го этапа двухэтапного конкурса не может превышать 20 дней с даты вскрытия конвертов с первоначальными заявками на участие конкурсе.

По результатам 1-го этапа конкурса заказчик вправе уточнить условия закупки, а именно:

- 1) любое требование к функциональным, техническим, качественным или эксплуатационным характеристикам объекта закупки;
- 2) любой критерий оценки заявок на участие в конкурсе.

На 2-м этапе конкурса конкурсная комиссия предлагает всем участникам, принявшим участие в проведении 1-го этапа, представить окончательные заявки на участие в двухэтапном конкурсе с указанием цены контракта.

Участник двухэтапного конкурса, принявший участие в проведении 1-го этапа, вправе отказаться от участия во 2-м этапе двухэтапного конкурса.

Все остальные процедуры проводятся как в открытом конкурсе.

#### **4. Электронный аукцион**

Аукцион – способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя), при котором победителем признается участник закупки, предложивший наименьшую цену контракта.

Заказчик обязан проводить электронный аукцион в случае, если осуществляются закупки товаров, работ, услуг, включенных в перечень, установленный Правительством РФ, либо в дополнительный перечень субъекта РФ при осуществлении закупок товаров, работ, услуг для обеспечения региональных нужд. Включение товаров, работ, услуг в указанные перечни осуществляется в случае одновременного выполнения следующих условий:

- 1) существует возможность сформулировать подробное и точное описание объекта закупки;
- 2) критерии определения победителя такого аукциона имеют количественную и денежную оценку.

Заказчик имеет право проводить закупку товаров, работ, услуг, включенных в аукционный перечень, путем проведения запроса котировок, запроса предложений, осуществления закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) с учетом требований и ограничений по данным видам закупок, установленных законом 44-ФЗ.

#### *Процедуры проведения электронного аукциона*

Для проведения торгов в форме электронного аукциона заказчику необходимо подготовить извещение о проведении электрон-

ного аукциона и документацию об электронном аукционе. При условии что начальная (максимальная) цена контракта (цена лота) не превышает 3 млн руб., заказчик размещает в единой информационной системе извещение о проведении электронного аукциона и документацию не менее чем за 7 дней до даты окончания срока подачи заявок на участие в электронном аукционе. Если начальная (максимальная) цена контракта (цена лота) превышает 3 млн руб., – не менее чем за 15 дней до даты окончания срока подачи заявок на участие в электронном аукционе.

Ознакомившись с извещением и документацией об открытом аукционе, участники имеют право подавать свои заявки на участие, которые будут состоять из двух частей. В первой части заявки участник описывает предлагаемую продукцию и дает согласие заключить контракт (в случае победы) по тем условиям, которые предусмотрены в документации об электронном аукционе. Вторая часть заявки содержит сведения о самом участнике аукциона (название, устав, выписка из ЕГРЮЛ и т. д.).

Не позднее рабочего дня, следующего за датой окончания срока подачи заявок на участие в электронном аукционе, оператор электронной площадки направляет заказчику первые части заявок на участие в таком аукционе.

Рассмотрение первых частей заявок начинается в день их получения заказчиком от оператора электронной площадки, то есть на следующий день после окончания срока подачи таких заявок. Аукционная комиссия проверяет первые части заявок на участие в электронном аукционе на соответствие их требованиям, установленным законом 44-ФЗ и документацией о таком аукционе в отношении закупаемых товаров, работ, услуг.

По результатам рассмотрения первых частей заявок на участие в электронном аукционе комиссия принимает решение о допуске участника закупки, подавшего заявку на участие в таком аукционе, к участию в нем и о признании этого участника закупки участником такого аукциона или об отказе в допуске к участию в таком аукционе.

В электронном аукционе могут принимать участие только лица, получившие аккредитацию на электронной площадке и допущенные аукционной комиссией к участию в таком аукционе. Электронный аукцион проводится на электронной площадке. День проведения электронного аукциона устанавливается заказчиком в извещении о проведении электронного аукциона. Время начала проведения

такого аукциона устанавливается оператором электронной площадки в соответствии со временем часовой зоны, в которой расположен заказчик.

Днем проведения электронного аукциона является рабочий день, следующий после истечения двух дней с даты окончания срока рассмотрения первых частей заявок на участие в таком аукционе.

Электронный аукцион проводится путем снижения начальной (максимальной) цены контракта, указанной в извещении о проведении такого аукциона. Следовательно, основным критерием выбора победителя является предложенная цена контракта.

Величина снижения начальной (максимальной) цены контракта (далее – «шаг аукциона») составляет от 0,5 до 5 % начальной (максимальной) цены контракта.

При проведении электронного аукциона его участники подают предложения о цене контракта, сниженные на величину в пределах «шага аукциона».

От начала проведения электронного аукциона до истечения срока подачи предложений участников такого аукциона о цене контракта устанавливается время приема предложений участников, составляющее 10 минут от начала проведения такого аукциона до истечения срока подачи предложений о цене контракта и 10 минут после поступления последнего предложения о цене контракта.

По итогам проведения электронного аукциона оператором электронной площадки составляется протокол проведения электронного аукциона.

Оператор электронной площадки в течение 1 часа после размещения на электронной площадке протокола проведения электронного аукциона обязан направить заказчику указанный протокол и вторые части заявок на участие в аукционе, поданных его участниками, предложения о цене контракта которых при ранжировании получили первые 10 порядковых номеров. В случае если в аукционе принимали участие менее чем 10 участников, заказчику отправляются все две части заявок.

Вторые части заявок на участие в электронном аукционе рассматриваются комиссией по закупке. Общий срок рассмотрения вторых частей заявок на участие в электронном аукционе не может превышать 3 рабочих дней с даты размещения на электронной площадке протокола проведения электронного аукциона. На основании результатов рассмотрения вторых частей заявок на участие в электронном аукционе аукционная комиссия принимает решение

о соответствии или несоответствии заявки на участие в таком аукционе требованиям, установленным документацией. Рассмотрение данных заявок начинается с заявки, где предложена наиболее низкая цена контракта, и осуществляется с учетом ранжирования данных заявок.

#### *Особенности электронного аукциона*

1. Электронный аукцион проводится на электронной торговой площадке (перечень площадок определяется Правительством РФ по результатам конкурсного отбора).

2. Поставщики, желающие принять участие в электронном аукционе должны пройти процедуру аккредитации на торговой площадке (она выдается на 3 года).

3. Используются только электронные формы документов (документы, скрепленные электронной цифровой подписью).

4. Все участники аукциона должны внести «обеспечение аукционной заявки» в размере от 0,5 до 5 % от начальной цены контракта.

5. Победитель аукциона должен будет оплатить работу электронной торговой площадки.

6. Аукционные заявки поставщиков включают две части (в первой указывается информация о предлагаемой продукции, во второй – информация об участнике размещения заказа.) Обе части заявки подаются одновременно.

7. Шаг аукциона варьируется от 0,5 до 5 % от начальной цены контракта. Любой участник аукциона также может снизить цену независимо от шага аукциона (при соблюдении определенных условий).

8. Если цена аукциона дошла до 0, может проводиться аукцион на повышение (за право заключения контракта).

9. Участники аукциона и заказчик (покупатель продукции – орган государственной власти или орган местного самоуправления) в ходе проведения аукциона никогда не встречаются. Посредником между ними всегда выступает электронная площадка.

10. У заказчика есть возможность заключить контракт не только с поставщиком, заявка которого получила № 1 и 2 (как при обычном аукционе), но и с номером 3, 4, 5.

11. И другие особенности.

#### **5. Запрос котировок**

Под запросом котировок понимается способ определения поставщика, при котором информация о потребностях заказчика в товаре, работе или услуге сообщается неограниченному кругу лиц

путем размещения в ЕИС извещения о проведении запроса котировок и победителем запроса котировок признается участник закупки, предложивший наиболее низкую цену контракта.

Заказчик вправе осуществлять закупки путем проведения запроса котировок при условии, что начальная цена контракта не превышает 500 тысяч рублей. При этом совокупный годовой объем закупок, осуществляемых путем проведения запроса котировок, не должен превышать 10 % объема средств, предусмотренных на все закупки заказчика в соответствии с планом-графиком, и не должен составлять более чем 100 миллионов рублей в год.

При определении поставщика путем запроса котировок может не применяться ограничение по цене контракта в нескольких случаях:

– осуществляется удовлетворение нужд заказчика, который функционирует на территории иностранного государства (дипломатические представительства и консульские учреждения РФ, торговые представительства РФ, официальные представительства РФ при международных организациях и иные заказчики);

– для оказания скорой, в том числе скорой специализированной, медицинской помощи в экстренной или неотложной форме и нормального жизнеобеспечения граждан.

Определение поставщика путем проведения запроса котировок допускается также в целях оказания гуманитарной помощи либо ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций природного или техногенного характера. Данный тип закупки имеет свои особенности:

– закупка осуществляется без ограничения цены государственного или муниципального контракта;

– ежегодно проводится предварительный отбор поставщиков;

– в извещении о проведении запроса котировок не указывается начальная цена контракта;

– при оценке котировочных заявок сначала рассматриваются те, которые предполагают поставку более 30 % необходимого объема.

#### *Порядок проведения запроса котировок*

Заказчик обязан разместить в единой информационной системе извещение о проведении запроса котировок и проект контракта, заключаемого по результатам проведения такого запроса, не менее чем за 7 рабочих дней до даты истечения срока подачи заявок на участие в запросе котировок, а в случае осуществления закупки



товара, работы или услуги на сумму, не превышающую 250 тысяч рублей, и в случаях, предусмотренных статьей 76 закона (закупка для скорой медицинской помощи), не менее чем за 4 рабочих дня до даты истечения указанного срока.

Заказчик одновременно с размещением в единой информационной системе извещения о проведении запроса котировок вправе направить запрос о предоставлении котировок не менее чем 3 лицам, осуществляющим поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг, предусмотренных извещением о проведении запроса котировок.

В некоторых случаях такой запрос не менее чем 3 лицам заказчик обязан направить.

Заявки на участие в запросе котировок подаются заказчику в письменной форме в запечатанном конверте, не позволяющем просматривать содержание заявки до вскрытия конверта, или в форме электронного документа. Если заявка подана в срок, заказчик обязан ее зарегистрировать. Если заявка на участие в запросе котировок поступила после окончания срока подачи заявок, то такая заявка не рассматривается и в день поступления возвращается лицу, ее подавшему.

Если по окончании срока подачи заявок на участие в запросе котировок подано две и более заявок на участие в запросе котировок котировочная комиссия приступает к вскрытию конвертов с заявками. Котировочная комиссия вскрывает конверты с котировочными заявками и открывает доступ к поданным в форме электронных документов заявкам на участие в запросе котировок во время и в месте, которые указаны в извещении о проведении запроса котировок

Вскрытие всех поступивших конвертов с такими заявками и открытие доступа к поданным в форме электронных документов таким заявкам, а также рассмотрение и оценка таких заявок осуществляются в один день.

Поданные заявки рассматриваются котировочной комиссией на предмет соответствия требованиям извещения о проведении запроса котировок. При вскрытии конвертов и открытии доступа к заявкам оглашаются наименование участника запроса котировок, почтовый адрес, цена товара, работы или услуги и иная информация, указанная в котировочной заявке участника. При проведении процедуры рассмотрения и оценки котировочных заявок участников заказчик обязан обеспечить аудиозапись процедуры. Участники

процедуры вправе осуществлять аудио- и видеозапись процедуры рассмотрения и оценки котировочных заявок.

Победителем запроса котировок признается участник запроса котировок, подавший заявку на участие в запросе котировок, которая соответствует всем требованиям, установленным в извещении о проведении запроса котировок, и в которой указана самая низкая цена товара, работы или услуги

Если несколько участников предложили равную цену, то победителем признается участник, заявка которого подана ранее остальных.

## **6. Запрос предложений**

Под запросом предложений понимается способ определения поставщика, при котором информация о потребностях в товаре, работе или услуге для нужд заказчика сообщается неограниченному кругу лиц путем размещения в ЕИС извещения о проведении запроса предложений, документации о проведении запроса предложений и победителем запроса предложений признается участник закупки, направивший окончательное предложение, которое наилучшим образом удовлетворяет потребностям заказчика в товаре, работе или услуге.

Заказчик вправе осуществлять закупку путем проведения запроса предложений в случаях:

1) заключения контракта на поставки спортивного инвентаря и оборудования, спортивной экипировки, необходимых для подготовки спортивных сборных команд РФ по олимпийским и паралимпийским видам спорта, а также для участия спортивных сборных команд РФ в Олимпийских играх и Паралимпийских играх;

2) заключения федеральным органом исполнительной власти контракта с иностранной организацией на лечение гражданина РФ за пределами территории РФ;

3) осуществления закупки товара, работы или услуги, являющихся предметом контракта, расторжение которого осуществлено заказчиком в одностороннем порядке;

4) осуществления закупок лекарственных препаратов, которые необходимы для назначения пациенту при наличии медицинских показаний (индивидуальная непереносимость, по жизненным показаниям) по решению врачебной комиссии, которое фиксируется в медицинских документах пациента и журнале врачебной комиссии;

5) признания повторного конкурса, электронного аукциона не состоявшимися;

б) осуществления закупок изделий народных художественных промыслов признанного художественного достоинства, образцы которых зарегистрированы в порядке, установленном уполномоченным Правительством РФ федеральным органом исполнительной власти;

7) осуществления закупок услуг по защите интересов РФ в случае подачи физическими лицами и (или) юридическими лицами в судебные органы иностранных государств, международные суды и арбитражи исков к РФ при необходимости привлечения российских и (или) иностранных специалистов, экспертов и адвокатов к оказанию таких услуг.

#### *Порядок проведения запроса предложений*

Извещение о проведении запроса предложений размещается заказчиком в единой информационной системе не позднее, чем за 5 дней до даты проведения такого запроса.

Наряду с размещением извещения о проведении запроса предложений заказчик вправе направить приглашения принять участие в запросе предложений лицам, способным осуществить поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг, являющихся объектами закупок.

Заказчик обязан направить приглашения принять участие в запросе предложений лицам, с которыми в течение 18 месяцев, предшествующих проведению запроса предложений, заказчиком заключались контракты в отношении тех же объектов закупок, при условии, что указанные контракты не были расторгнуты в связи с нарушением поставщиками условий указанных контрактов.

В случае проведения запроса предложений в соответствии с пунктом 6 части 2 статьи 83 (односторонний отказ от исполнения контракта) заказчик обязан направить приглашения принять участие в запросе предложений только лицам, которые являлись участниками закупок на право заключения контракта, расторжение которого осуществлено в соответствии с положениями части 9 статьи 95 закона, и в отношении заявок которых при осуществлении данных закупок не принято решение об отклонении в связи с несоответствием таких заявок требованиям закона, не позднее чем за 5 рабочих дней до даты проведения запроса предложений.

По аналогии с проведением запроса котировок проведение запроса предложений предполагает, что для участия в запросе предложений участники закупки в срок и в порядке, которые установлены в извещении о проведении запроса предложений и документа-

ции о проведении запроса предложений, подают заявки на участие в запросе предложений заказчику в письменной форме или в форме электронного документа. При этом прием заявок на участие в запросе предложений прекращается с наступлением срока вскрытия конвертов с заявками на участие в запросе предложений и открытия доступа к поданным в форме электронных документов заявкам на участие в запросе предложений. Если до момента вскрытия конвертов с заявками на участие в запросе предложений и открытия доступа к поданным в форме электронных документов заявкам на участие в запросе предложений подана только одна заявка на участие в запросе предложений или не подано ни одной такой заявки, запрос предложений признается несостоявшимся.

Собственно процедура проведения запроса предложений должна начинаться с процесса вскрытия конвертов с заявками на участие в запросе предложений и открытия доступа к поданным в форме электронных документов заявкам на участие в запросе предложений.

Вскрытие конвертов должно осуществляться публично, в день, во время и в месте, которые указаны в извещении о проведении запроса предложений. Комиссией (единой или комиссией по рассмотрению заявок на участие в запросе предложений и окончательных предложений) вскрываются поступившие конверты с заявками на участие в запросе предложений и открывается доступ к поданным в форме электронных документов заявкам на участие в запросе предложений.

Все заявки участников запроса предложений оцениваются на основании критериев, указанных в документации о проведении запроса предложений, фиксируются в виде таблицы и прилагаются к протоколу проведения запроса предложений, после чего оглашаются условия исполнения контракта, содержащиеся в заявке, признанной лучшей, или условия, содержащиеся в единственной заявке на участие в запросе предложений, без объявления участника запроса предложений, который направил такую единственную заявку.

Далее, после оглашения условий исполнения контракта, содержащихся в заявке, признанной лучшей, или условий, содержащихся в единственной заявке на участие в запросе предложений, собственно процедура запроса предложений завершается, всем участникам запроса предложений или участнику запроса предложений, подавшему единственную заявку на участие в запросе предложений,

предлагается направить окончательное предложение не позднее рабочего дня, следующего за датой проведения запроса предложений.

Вскрытие конвертов с окончательными предложениями и открытие доступа к поданным в форме электронных документов окончательным предложениям осуществляются на следующий рабочий день после даты завершения проведения запроса предложений и фиксируются в итоговом протоколе. Участники запроса предложений, направившие окончательные предложения, вправе присутствовать при вскрытии конвертов с окончательными предложениями и открытии доступа к поданным в форме электронных документов окончательным предложениям.

Выигравшим является окончательное предложение, которое в соответствии с критериями, указанными в извещении о проведении запроса предложений, наилучшим образом соответствует установленным заказчиком требованиям к товарам, работам, услугам. В случае если в нескольких окончательных предложениях содержатся одинаковые условия исполнения контракта, выигравшим признается окончательное предложение, которое поступило раньше. В итоговом протоколе фиксируются все условия, указанные в окончательных предложениях участников запроса предложений, принятое на основании результатов оценки окончательных предложений решение о присвоении таким окончательным предложениям порядковых номеров и условия победителя запроса предложений. Итоговый протокол и протокол проведения запроса предложений размещаются в единой информационной системе в день подписания итогового протокола.

Отличительные особенности запроса предложений:

1. Только при проведении закупки путем запроса предложений запрещено вносить изменения в опубликованное извещение и сопутствующую проведению процедуры документацию и отменять процедуру закупки.

2. Нормы относительно обеспечения заявок участников неоднозначны. Федеральный закон от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ предусматривает необходимость указания в извещении о проведении закупки и сопутствующей процедуре документации условий внесения денежных средств в качестве обеспечения подаваемых заявок на участие или предоставление банковских гарантий только при конкурсе и аукционе, но в содержании извещения о проведении запроса предложений информация об обеспечении заявок тоже должна быть.

3. Заказчик, осуществляющий закупку, вправе сам ставить условия, по которым должны предоставляться заявки на участие в процедуре, то есть именно заказчики устанавливают форму, содержание, состав заявки участника, а также необходимый пакет документов. Однако при этом запрещено выдвигать условия, которыми намеренно сокращается количество возможных заявок. Кроме того, заказчик не имеет право вносить изменения в извещение о проведении запроса предложений и документацию, а также отказываться от проведения запроса предложений.

4. После оглашения условий исполнения контракта, содержащихся в заявке, признанной лучшей, всем участникам предлагается направить окончательное предложение не позднее рабочего дня, следующего за датой проведения запроса предложений. Выигравшим является поставщик, предложивший лучшее окончательное предложение

Запрос предложений – единственный конкурентный способ проведения закупки за счет средств бюджета, при использовании которого заказчик имеет право:

- при определении победителя не ориентироваться на установленные критерии оценки поданных заявок (например, квалификация участника);

- самостоятельно устанавливать критерии, по которым будет выбираться победитель закупки;

- не принимать во внимание установленные законом 44-ФЗ величины значимости критериев оценки поданных предложений.

Отсюда следует, что заказчик при проведении запроса предложений имеет достаточно большую свободу в части получения заявок и их окончательной оценки. Единственным ограничением является наличие не менее двух обязательных критериев, которыми должен руководствоваться заказчик: цена контракта и непревышение величины значимости критерия по расходам на эксплуатацию (при его использовании) над величиной значимости критерия по цене.

## **7. Закрытые способы определения поставщиков**

Под закрытыми способами определения поставщиков понимаются закрытый конкурс, закрытый конкурс с ограниченным участием, закрытый двухэтапный конкурс, закрытый аукцион, при которых информация о закупках сообщается путем направления приглашений, документации о закупках ограниченному кругу лиц, которые соответствуют требованиям, предусмотренным законом,

и способны осуществить поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг, являющихся объектами закупок. Закрытые способы определения применяются только в случаях:

1) закупок товаров, работ, услуг, необходимых для обеспечения федеральных нужд, если сведения о таких нуждах составляют государственную тайну;

2) закупок товаров, работ, услуг, сведения о которых составляют государственную тайну, при условии, что такие сведения содержатся в документации о закупке или в проекте контракта;

3) заключения контрактов на оказание услуг по страхованию, транспортировке и охране ценностей Государственного фонда драгоценных металлов и драгоценных камней РФ...;

4) закупок услуг по уборке помещений, услуг водителей для обеспечения деятельности судей, судебных приставов.

Перед проведением закрытых конкурсов и аукционов необходимо осуществить согласование с федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным Правительством на осуществление данных функций. При этом срок такого согласования не должен быть более чем 10 рабочих дней с даты поступления обращения о согласовании.

#### *Особенности закрытых конкурсов*

1. Если предметом закупки выступают товары, работы или услуги, сведения о которых составляют государственную тайну, заказчик не менее чем за 30 дней до вскрытия конвертов размещает извещение о проведении закрытого конкурса в ЕИС. Заинтересованные участники (у которых есть доступ к работе с государственной тайной) подают заказчику запрос о предоставлении им конкурсной документации.

2. Если предметом контракта выступает продукция для федеральных нужд, сведения о которых составляют государственную тайну или услуги по страхованию, транспортировке и охране ценностей Государственного фонда драгоценных металлов и драгоценных камней РФ..., услуги по уборке помещений, услуг водителей для обеспечения деятельности судей, судебных приставов, то заказчик не менее чем за 20 дней до вскрытия конвертов направляет персональные приглашения поставщикам, соответствующим установленным требованиям.

3. Вскрытие конвертов с заявками может состояться ранее, чем дата, указанная в конкурсной документации, при наличии согласия в письменной форме на это всех участников конкурса, которым были направлены приглашения.

4. Не позднее чем за 20 дней до даты вскрытия конвертов заказчик должен направить в уполномоченный федеральный орган перечень всех лиц, которым направлена конкурсная документация по их запросам, и копии всех приглашений принять участие в конкурсе.

5. При проведении закрытых конкурсов не допускается осуществлять аудио- и видеозапись, использовать электронные формы конкурсной документации.

Закрытый аукцион имеет такие же особенности, как и закрытый конкурс на этапе работы с приглашениями и документацией. Рассмотрим порядок закрытого аукциона.

Аукцион проводится заказчиком, уполномоченным органом в присутствии членов аукционной комиссии, участников аукциона или их представителей. Для проведения аукциона выбирается аукционист. Аукционист выбирается из числа членов аукционной комиссии путем открытого голосования членов аукционной комиссии большинством голосов.

Аукцион проводится в следующем порядке:

1) аукционная комиссия непосредственно перед началом проведения аукциона регистрирует участников аукциона, явившихся на аукцион, или их представителей.

2) аукцион начинается с объявления аукционистом начала проведения аукциона, номера лота, предмета контракта, начальной (максимальной) цены контракта (лота), «шага аукциона», наименований участников аукциона, которые не явились на аукцион, аукционист предлагает участникам аукциона заявлять свои предложения о цене контракта.

«Шаг аукциона» устанавливается в размере 5 % начальной цены контракта. В случае если после трехкратного объявления последнего предложения о цене контракта ни один из участников аукциона не заявил о своем намерении предложить более низкую цену контракта, аукционист обязан снизить «шаг аукциона» на 0,5 % начальной цены контракта, но не ниже 0,5 % начальной цены контракта (5; 4,5; 4; 3,5 ... 0,5 %)/

3) участник аукциона после объявления аукционистом начальной цены контракта и цены контракта, сниженной в соответствии с «шагом аукциона», поднимает карточки в случае, если он согласен заключить контракт по объявленной цене;

4) аукционист объявляет номер карточки участника аукциона, который первым поднял карточку;

5) аукцион считается окончанным, если после трехкратного объявления аукционистом цены контракта ни один участник



аукциона не поднял карточку. В этом случае аукционист объявляет об окончании проведения аукциона, последнее и предпоследнее предложения о цене контракта, номер карточки и наименование победителя аукциона и участника аукциона, сделавшего предпоследнее предложение о цене контракта.

## **5.2. Закупка у единственного поставщика**

Под закупкой у единственного поставщика понимается предложение заказчика о заключении контракта о приобретении товаров, работ или услуг за бюджетные средства, адресованное конкретному физическому или юридическому лицу.

Иными словами, закупая товары, работы, услуги таким способом, заказчик, в отличие от проведения закупки конкурентными способами, не должен осуществлять формальную процедуру выбора конкретного подрядчика, поставщика, исполнителя из нескольких полученных предложений, то есть, по сути, отсутствует процесс определения победителя.

Негативные для заказчика стороны заключения контракта с единственным поставщиком, подрядчиком, исполнителем, в частности, следующие:

- ввиду отсутствия фактора конкуренции у заказчика – минимальные возможности для снижения цены контракта и обеспечения наиболее выгодных условий его исполнения;
- значительная степень риска возможных проверок со стороны контролирующих органов, что косвенно обусловлено предоставляемыми данным способом закупки возможностями для злоупотребления, например вариант сговора с контрагентом по определенным позициям.

Закупка у единственного поставщика проводится в следующих случаях:

1) осуществление закупки товара, работы или услуги, которые относятся к сфере деятельности субъектов естественных монополий в соответствии с Федеральным законом от 17 августа 1995 г. № 147-ФЗ «О естественных монополиях»;

2) осуществление закупки для государственных нужд у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя), определенного указом или распоряжением Президента РФ, либо в случаях, установленных поручениями Президента РФ, у поставщика (подрядчика, исполнителя), определенного постановлением или распоряжением

Правительства РФ. В указанных правовых актах устанавливаются предмет контракта, предельный срок, на который может быть заключен контракт. При подготовке проектов указанных правовых актов к таким проектам прилагается обоснование цены контракта в соответствии с положениями статьи 22 закона;

3) выполнение работы по мобилизационной подготовке в РФ;

4) осуществление закупки товара, работы или услуги на сумму, не превышающую 100 тысяч рублей. При этом годовой объем закупок, которые заказчик вправе осуществить, не должен превышать 2 миллиона рублей или не должен превышать 5 % совокупного годового объема закупок заказчика и не должен составлять более чем 50 миллионов рублей. Указанные ограничения не применяются в отношении закупок, осуществляемых заказчиками для обеспечения муниципальных нужд сельских поселений;

5) осуществление закупки товара, работы или услуги государственным или муниципальным образовательным учреждением, государственным или муниципальным учреждением культуры, уставными целями деятельности которых являются сохранение, использование и популяризация объектов культурного наследия, а также иным государственным или муниципальным учреждением (зоопарк, планетарий, парк культуры и отдыха, заповедник, ботанический сад, национальный парк, природный парк, ландшафтный парк, театр, учреждение, осуществляющее концертную деятельность, телерадиовещательное учреждение, цирк, музей, дом культуры, дворец культуры, клуб, библиотека, архив) на сумму, не превышающую 400 тысяч рублей. При этом совокупный годовой объем закупок, который заказчик вправе осуществить на основании настоящего пункта, не превышает 50 % размера средств, предусмотренных на осуществление всех закупок заказчика в соответствии с планом-графиком, и составляет не более чем 20 миллионов рублей в год;

6) возникновение потребности в работе или услуге, выполнение или оказание которых может осуществляться только органом исполнительной власти в соответствии с его полномочиями либо подведомственными ему государственным учреждением, государственным унитарным предприятием, соответствующие полномочия которых устанавливаются федеральными законами, нормативными правовыми актами Президента РФ или нормативными правовыми актами Правительства РФ, законодательными актами соответствующего субъекта РФ;

7) заключение контракта на поставку российских вооружения и военной техники, которые не имеют российских аналогов и про-

изводство которых осуществляется единственным производителем, с поставщиком таких вооружения и военной техники, включенным в реестр единственных поставщиков таких вооружения и военной техники.

8) оказание услуг по водоснабжению, водоотведению, тепло-снабжению, газоснабжению (за исключением услуг по реализации сжиженного газа), по подключению (присоединению) к сетям инженерно-технического обеспечения по регулируемым в соответствии с законодательством РФ ценам (тарифам), по хранению и ввозу (вывозу) наркотических средств и психотропных веществ;

9) возникновение потребности в определенных товарах, работах, услугах вследствие аварии, иных чрезвычайных ситуаций природного или техногенного характера, непреодолимой силы, возникновение необходимости срочного медицинского вмешательства (при условии, что такие товары, работы, услуги не включены в утвержденный Правительством РФ перечень товаров, работ, услуг, необходимых для оказания гуманитарной помощи либо ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций природного или техногенного характера) и применение иных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя), требующих затрат времени, нецелесообразно.

Всего законом (статья 93) предусмотрено 45 оснований для проведения закупки у единственного поставщика.

При осуществлении закупки у единственного в случаях, предусмотренных пунктами 1-3, 6-8, 11-14, 16-19 части 1 статьи 93, заказчик размещает в единой информационной системе извещение об осуществлении такой закупки не позднее, чем за 5 дней до даты заключения контракта.

В случае осуществления закупки у единственного поставщика для заключения контракта заказчик обязан обосновать в документально оформленном отчете невозможность или нецелесообразность использования иных способов определения поставщика, а также цену контракта и иные существенные условия контракта.

При осуществлении закупки у единственного поставщика контракт должен содержать расчет и обоснование цены контракта.

### ***Контрольные вопросы по теме 5***

1. Какую продукцию необходимо закупать на аукционе?
2. Какой способ определения поставщика предусматривает наличие у заказчика «перечня возможных поставщиков»? Как он составляется? Каким требованиям должен отвечать поставщик, чтобы войти в него?

3. В чем заключается особенность проведения аукциона в электронной форме?
4. В каком случае закупка продукции для ликвидации последствий чрезвычайной ситуации и оказания гуманитарной помощи осуществляется с помощью закупки у единственного поставщика?
5. Какие факторы влияют на выбор способа закупок?
6. Какой способ определения поставщика и почему запрещает использование электронных форм документов и размещение информации в единой информационной системе?

## **ТЕМА 6. Процедуры проведения открытых конкурсов**

Рассмотрим наиболее важные процедуры проведения открытого конкурса, предусмотренные в российском законодательстве.

### **6.1. Извещение о проведении конкурса**

Значение этого этапа проведения конкурса заключается в том, что именно он во многом предопределяет возможный уровень конкуренции поставщиков за тот контракт, который выставлен для закупки. Отсюда вытекают задачи, которые призвано решать извещение о проведении конкурсов:

- сообщать о возможности принятия участия в конкурсах на получение конкретного контракта;
- предоставлять достаточно информации, позволяющей потенциальным участникам решить, обладают ли они необходимыми возможностями для исполнения контракта.

Извещение о проведении открытого конкурса размещается заказчиком в единой информационной системе не менее чем за 20 дней до даты вскрытия конвертов с заявками на участие в открытом конкурсе или открытия доступа к заявкам, поданным в форме электронных документов.

Заказчик также вправе опубликовать извещение о проведении конкурса в любых средствах массовой информации, в том числе в электронных, при условии, что такие опубликование и размещение не могут осуществляться вместо предусмотренных законом.

Правилами проведения торгов, как российских, так и международных, помимо публикаций объявлений о предстоящих закупках в средствах массовой информации допускается и даже рекомендуется рассылка персональных приглашений отдельным поставщикам,

в участии которых в торгах заказчик имеет особую заинтересованность. Но персональное приглашение не дает никаких преимуществ при решении вопроса о победителе торгов.

В международной практике для обеспечения наиболее широкого оповещения потенциальных участников в ряде случаев используется двухступенчатое приглашение к торгам. На первом этапе публикуется Предварительное извещение о проведении торгов (по терминологии Всемирного банка – Общее уведомление о проведении закупок), где говорится, что готовится проект, который будет содержать ряд контрактов, указывается контактное лицо для получения дополнительной информации.

На втором этапе публикуется Специальное извещение (особое уведомление), которое предоставляет информацию о конкретном конкурсе.

Согласно закону 44-ФЗ в извещении об осуществлении закупки (любым способом) должна содержаться следующая информация:

1) наименование, место нахождения, почтовый адрес, адрес электронной почты, номер контактного телефона, ответственное должностное лицо заказчика, специализированной организации;

2) краткое изложение условий контракта, содержащее наименование и описание объекта закупки, информацию о количестве и месте доставки, сроки поставки, начальная (максимальная) цена контракта, источник финансирования;

3) идентификационный код закупки;

4) ограничение участия в определении поставщика (т. е. не проводится ли закупка специально для субъектов малого бизнеса и социально ориентированных НКО);

5) используемый способ определения поставщика;

6) срок, место и порядок подачи заявок участников закупки;

7) размер и порядок внесения денежных средств в качестве обеспечения заявок на участие в закупке, а также условия банковской гарантии;

8) размер обеспечения исполнения контракта, порядок предоставления такого обеспечения, требования к такому обеспечению, а также информация о банковском сопровождении.

При проведении конкурса дополнительно в извещении представляется следующая информация:

1) предъявляемые к участникам открытого конкурса требования и исчерпывающий перечень документов, которые должны быть представлены участниками открытого конкурса;

2) способы получения конкурсной документации, срок, место и порядок предоставления конкурсной документации;

3) плата (при ее установлении), взимаемая заказчиком за предоставление конкурсной документации, способ осуществления и валюта платежа;

4) язык или языки, на которых предоставляется конкурсная документация;

5) место, дата и время вскрытия конвертов с заявками на участие в открытом конкурсе и (или) открытия доступа к поданным в форме электронных документов этим заявкам, дата рассмотрения и оценки таких заявок;

6) преимущества, предоставляемые заказчиком;

7) условия, запреты, ограничения допуска товаров, происходящих из иностранного государства или группы иностранных государств в случае, если данные условия, запреты, ограничения установлены заказчиком в конкурсной документации.

Заказчик вправе принять решение о внесении изменений в извещение о проведении открытого конкурса не позднее чем за 5 дней до даты окончания срока подачи заявок на участие в конкурсе. Изменение объекта закупки и увеличение размера обеспечения заявок на участие в открытом конкурсе не допускаются. В течение 1 дня с даты принятия указанного решения такие изменения размещаются заказчиком единой информационной системе. При этом срок подачи заявок на участие в открытом конкурсе должен быть продлен таким образом, чтобы с даты размещения изменений до даты окончания срока подачи заявок на участие в открытом конкурсе этот срок составлял не менее чем 10 рабочих дней.

Не позднее чем за 5 дней до даты окончания срока подачи заявок на участие в конкурсе заказчик, разместивший в единой информационной системе извещение о его проведении, вправе отказаться от проведения закупок. По истечении срока отмены определения закупок и до заключения контракта заказчик вправе отменить определение поставщика только в случае возникновения обстоятельств непреодолимой силы в соответствии с гражданским законодательством.

Решение об отмене конкурса размещается в единой информационной системе в день принятия этого решения, а также незамедлительно доводится до сведения участников закупки, подавших заявки. При отмене конкурса заказчик не несет ответственности перед

участниками закупки, подавшими заявки, за исключением случаев, если участникам закупки причинены убытки в результате недобросовестных действий заказчика.

## **6.2. Разработка, предоставление и изменение конкурсной документации**

Конкурсную документацию разрабатывает и утверждает заказчик (к разработке может привлекаться специализированная организация) и предоставляет ее участникам для того, чтобы они могли подготовить свои конкурсные заявки в соответствии с требованиями данного конкурса. Если имеется типовая конкурсная документация, то она обязательна для применения заказчиками.

Размещение конкурсной документации в единой информационной системе осуществляется заказчиком одновременно с размещением извещения о проведении открытого конкурса. Конкурсная документация предоставляется заказчиком любым заинтересованным лицам в течение 2 рабочих дней после получения соответствующего запроса в письменной форме. При этом конкурсная документация предоставляется в письменной форме после внесения участником размещения заказа платы за предоставление конкурсной документации, если такая плата установлена заказчиком. Размер указанной платы не должен превышать расходы заказчика на изготовление копии конкурсной документации и доставку ее посредством почтовой связи. Конкурсная документация в форме электронного документа предоставляется бесплатно (за исключением платы за электронный носитель (например, диск или дискету)).

Конкурсная документация разрабатывается для решения таких задач, как:

- инструктирование участников конкурса о процедурах проведения закупки, требованиях заказчика, составе и порядке предоставления информации, правах и обязанностях сторон;
- предоставление участникам необходимой информации о порядке и формах закупки продукции, о критериях и порядке оценки конкурсных предложений;
- определение условий контракта.

Всю конкурсную документацию можно разделить на три основные части.

## Основные части конкурсной документации

Инструкции участникам конкурса	Правила, применяемые в процессе конкурса, включая критерии оценки предложений и претендентов
Перечень требований и технические характеристики	Описание товаров, работ, услуг, которые должны закупаться, включая четкое изложение минимальных требований по качеству
Условия контракта	Коммерческие условия, предусмотренные законодательством

Детали и сложность этих документов определяются в зависимости от объема и характера предложения, рабочих методов, применяемых заказчиком, правилами и законодательством, под которое подпадает конкретное предложение.

Инструкция участникам закупки – это своеобразный кодекс конкурсного проекта, который информирует участника о конкретных условиях, процедурах и правилах проведения конкурса, о действиях участников и предоставляемой информации, правах и обязанностях участников и заказчика.

Инструкция участникам торгов состоит из следующих разделов:

1. Общая информация о проекте. Целью этого раздела является обеспечение участника конкурса информацией о принадлежности и правовом статусе закупающей организации, цели предложения и источнике финансирования;

2. Возможные участники конкурса. Устанавливаются требования, которые будут предъявляться к участникам конкурса (единые и дополнительные). Указываются, какие поставщики не могут принимать участие в конкурсах (ограничения для иностранцев или фирм, не относящихся к субъектам малого предпринимательства).

3. Порядок разъяснения конкурсной документации. По достаточно сложным контрактам у участников закупки часто возникает необходимость получить некоторые разъяснения положений конкурсной документации для единообразия трактовки ее положений. Устанавливается крайний срок направления запросов в письменной форме о разъяснении конкурсной документации (не позднее 5 дней до дня окончания приема конкурсных предложений). В течение 2 рабочих дней со дня поступления указанного запроса заказчик обязан направить в письменной форме или в форме электронного документа разъяснения положений конкурсной документации.



В течение 1 дня со дня направления разъяснения положений конкурсной документации по запросу участника такое разъяснение должно быть размещено в единой информационной системе с указанием предмета запроса, но без указания участника размещения заказа, от которого поступил запрос.

4. Порядок внесения поправок и дополнений в конкурсную документацию. Не позднее чем за 5 дней до дня окончания подачи заявок на участие в конкурсе Заказчик по собственной инициативе или в соответствии с запросом участника вправе внести изменения в конкурсную документацию. Изменение объекта закупки, увеличение размера обеспечения заявок на участие в открытом конкурсе не допускаются. В течение 1 дня с даты принятия решения о внесении изменений в конкурсную документацию такие изменения размещаются заказчиком в единой информационной системе и в течение 2 рабочих дней направляются заказными письмами или в форме электронных документов всем участникам, которым была предоставлена конкурсная документация. При этом срок подачи заявок на участие в открытом конкурсе должен быть продлен таким образом, чтобы с даты размещения в единой информационной системе таких изменений до даты окончания срока подачи заявок на участие в открытом конкурсе этот срок составлял не менее чем 10 рабочих дней.

5. Срок и порядок представления конкурсной заявки. Для участия в конкурсе участник подает заявку в указанный в извещении о проведении открытого конкурса срок по форме, установленной конкурсной документацией. Конкурсные заявки в письменной форме запечатываются в конверт, не позволяющий просматривать содержание заявки до вскрытия, на котором указывается наименование открытого конкурса, номер извещения о конкурсе и надпись «Не вскрывать до...». Конкурсная заявка может также предоставляться участниками в форме электронного документа.

Каждый конверт с заявкой на участие в открытом конкурсе, каждая поданная в форме электронного документа заявка регистрируются заказчиком, специализированной организацией. Участник открытого конкурса вправе подать только 1 заявку на участие в открытом конкурсе в отношении каждого предмета открытого конкурса (лота).

6. Перечень документов, составляющих заявку участника. В этот перечень входят:

1) информация и документы об участнике открытого конкурса:

а) наименование, место нахождения, почтовый адрес (для юридического лица), фамилия, имя, отчество (при наличии), паспортные данные, место жительства (для физического лица), номер контактного телефона;

б) выписка из единого государственного реестра юридических лиц, выписка из единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей или засвидетельствованная в нотариальном порядке копия такой выписки, которые получены не ранее чем за 6 месяцев до даты размещения извещения о проведении открытого конкурса;

в) документ, подтверждающий полномочия лица на осуществление действий от имени участника открытого конкурса (информация о назначении руководителя предприятия). В случае если от имени участника открытого конкурса действует иное лицо, должна быть также доверенность на осуществление действий от имени участника открытого конкурса, заверенная и подписанная руководителем;

г) документы, подтверждающие соответствие участника открытого конкурса требованиям о наличии лицензии и правомочности, или копии таких документов, а также декларация о соответствии участника остальным требованиям (отсутствие задолженностей по налогам, сведений в реестре недобросовестных..);

д) копии учредительных документов участника открытого конкурса (для юридического лица);

е) решение об одобрении или о совершении крупной сделки либо копия такого решения;

ж) документы, подтверждающие право участника открытого конкурса на получение преимуществ;

з) документы, подтверждающие соответствие участника конкурса и (или) предлагаемых им товара, работы или услуги условиям, запретам и ограничениям (если они есть) или заверенные копии таких документов;

2) предложение участника открытого конкурса в отношении объекта закупки, а в случае закупки товара также предлагаемая цена единицы товара, информация о стране происхождения товара или производителе товара;

3) в случаях, предусмотренных конкурсной документацией, копии документов, подтверждающих соответствие товара, работы или услуги требованиям, установленным в соответствии с законода-

тельством РФ. При этом не допускается требовать представление таких документов, если в соответствии с законодательством РФ такие документы передаются вместе с товаром;

4) если это предусмотрено, документы, подтверждающие добросовестность участника открытого конкурса;

5) документы, подтверждающие внесение обеспечения заявки на участие в открытом конкурсе.

Заявка на участие в открытом конкурсе может содержать эскиз, рисунок, чертеж, фотографию, иное изображение, образец, пробу товара, закупка которого осуществляется.

Все листы поданной в письменной форме заявки должны быть прошиты и пронумерованы. Заявка на участие в открытом конкурсе и том такой заявки должны содержать опись входящих в их состав документов, быть скреплены печатью участника открытого конкурса (для юридического лица) и подписаны участником открытого конкурса или лицом, уполномоченным участником открытого конкурса.

7. Порядок внесения изменений в конкурсную заявку. До истечения срока подачи участник вправе отозвать свою конкурсную заявку, внести в нее изменения или дополнения без потери права на ее обеспечение.

8. Критерии и порядок оценки конкурсных предложений. В инструкции участникам конкурса должны быть указаны критерии и факторы, которые будут учитываться при оценке конкурсных заявок и порядок их применения.

Критериями оценки заявок на участие в конкурсе помимо цены контракта могут быть:

1) расходы на эксплуатацию и ремонт товаров, использование результатов работ;

2) качественные, функциональные и экологические характеристики объекта закупки;

3) квалификация участников закупки, в том числе наличие у них финансовых ресурсов, на праве собственности или ином законном основании оборудования и других материальных ресурсов, опыта работы, связанного с предметом контракта, и деловой репутации, специалистов и иных работников определенного уровня квалификации.

Совокупная значимость используемых критериев должна составлять 100 %. Порядок оценки заявок, окончательных предложений

участников закупки, в том числе предельные величины значимости каждого критерия, устанавливаются Правительством РФ.

#### *Перечень требований и технические характеристики*

Заказчик при описании в документации о закупке объекта закупки должен руководствоваться следующими правилами:

1) описание объекта закупки должно носить объективный характер. В описании объекта закупки указываются функциональные, технические и качественные характеристики, эксплуатационные характеристики объекта закупки (при необходимости). Не должны включаться требования или указания в отношении товарных знаков, знаков обслуживания, фирменных наименований, патентов... если такие требования влекут за собой ограничение количества участников закупки, за исключением случаев, если не имеется другого способа, обеспечивающего более точное и четкое описание характеристик объекта закупки. Конкурсная документация может содержать указание на товарные знаки в случае, если при выполнении работ, оказании услуг предполагается использовать товары, поставки которых не являются предметом контракта. При этом обязательным условием является включение в описание объекта закупки слов «или эквивалент»;

2) использование, если это возможно стандартных показателей, требований, условных обозначений и терминологии, касающихся технических и качественных характеристик объекта закупки, установленных в соответствии с техническими регламентами, стандартами и иными требованиями, предусмотренными законодательством РФ о техническом регулировании;

3) описание объекта закупки может включать в себя спецификации, планы, чертежи, эскизы, фотографии, результаты работы, тестирования, маркировки, этикеток;

4) должна содержать изображение поставляемого товара, позволяющее его идентифицировать, если в документации содержится требование о соответствии поставляемого товара изображению товара, на поставку которого заключается контракт;

5) должна содержать информацию о месте, датах начала и окончания, порядке и графике осмотра участниками закупки образца или макета товара, если в документации содержится требование о соответствии поставляемого товара образцу или макету товара, на поставку которого заключается контракт;

6) должна содержать указание на международные непатентованные наименования лекарственных средств или при отсутствии

таких наименований химические, группировочные наименования, если объектом закупки являются лекарственные средства;

7) поставляемый товар должен быть новым товаром (товаром, который не был в употреблении, в ремонте, в том числе который не был восстановлен, у которого не была осуществлена замена составных частей, не были восстановлены потребительские свойства) в случае, если иное не предусмотрено описанием объекта закупки.

Документация о закупке должна содержать показатели, позволяющие определить соответствие закупаемых товара, работы, услуги потребностям заказчика. При этом указываются максимальные и (или) минимальные значения таких показателей, а также значения показателей, которые не могут изменяться.

Требования к гарантийному сроку товара, работы, услуги и (или) объему предоставления гарантий их качества, к гарантийному обслуживанию товара, к расходам на эксплуатацию товара, к обязательности осуществления монтажа и наладки товара, к обучению лиц, осуществляющих использование и обслуживание товара, устанавливаются заказчиком при необходимости.

В случае определения поставщика машин и оборудования заказчик устанавливает в документации требования к гарантийному сроку товара и (или) объему предоставления гарантий его качества, к гарантийному обслуживанию товара, к расходам на обслуживание товара в течение гарантийного срока, а также к осуществлению монтажа и наладки товара, если это предусмотрено технической документацией на товар.

В случае определения поставщика новых машин и оборудования заказчик устанавливает в документации о закупке требования к предоставлению гарантии производителя и (или) поставщика данного товара и к сроку действия такой гарантии. Предоставление такой гарантии осуществляется вместе с данным товаром.

Обязательным элементом конкурсной документации является проект контракта. Вопросы, связанные с заключением и исполнением государственного (муниципального) контракта, будут рассмотрены в отдельной теме.

### **6.3. Процедуры конкурса**

Процедуры непосредственно самого конкурса состоят из двух этапов:

А. Вскрытие конвертов с конкурсными заявками.

Б. Рассмотрение и оценка заявок на участие в конкурсе.

**А.** Вскрытие конвертов с конкурсными заявками (открытие доступа к заявкам, поданным в форме электронного документа) проводится конкурсной комиссией в присутствии представителя заказчика публично. На этой процедуре имеют право присутствовать представители каждого из поставщиков, представивших конкурсную заявку. До начала процедуры конкурса (если было несколько лотов, то перед вскрытием конвертов по каждому лоту) участникам предоставляется право внести конкурсную заявку, либо сделать в ней изменения и дополнения. Заявки, поступившие после начала процедуры вскрытия, к участию в конкурсе не допускаются. Каждый поставщик в отношении одного предмета контракта может подать только 1 заявку.

Заказчик обязан вести аудиозапись процедуры вскрытия конвертов. Присутствующие на процедуре вскрытия участники вправе осуществлять аудио- и видеозапись вскрытия конвертов с конкурсными заявками.

Конкурсная комиссия последовательно объявляет содержание всех документов, входящих в заявки участников. Процедура происходит в течение 1 рабочего дня. По результатам процедуры оформляется протокол, который в течение 1 рабочего дня после его подписания размещается заказчиком в единой информационной сети. В протоколе содержится информация о: месте, дате и времени вскрытия конвертов с заявками на участие в открытом конкурсе; наименование (для юридического лица), фамилия, имя, отчество (при наличии) (для физического лица); почтовый адрес каждого участника конкурса, конверт с заявкой которого вскрывается; наличие информации и документов, предусмотренных конкурсной документацией; условия исполнения контракта.

В случае если по окончании срока подачи заявок на участие в открытом конкурсе подана только 1 заявка или не подано ни 1 заявки, в этот протокол вносится информация о признании открытого конкурса несостоявшимся.

**Б.** На следующей стадии (рассмотрение и оценка заявок на участие в конкурсе) конкурсная комиссия должна выбрать поставщика-победителя конкурса. На процедуру отводится не более 20 дней со дня вскрытия конвертов с конкурсными заявками. Если предметом контракта является оказание услуги в сфере науки, культуры или искусства, заказчик вправе продлить срок процедуры, но не более чем на 10 рабочих дней, уведомив об этом участников конкурса

и разместив соответствующую информацию в единой информационной системе.

В ходе процедуры рассмотрения заявок устанавливается соответствие поданных заявок требованиям конкурсной документации. Заявка признается отвечающей требованиям конкурса по существу, если ее положения соответствуют всем понятиям и условиям конкурсной документации и не имеется отклонений от таких понятий и условий. Если по результатам рассмотрения заявок на участие в конкурсе конкурсная комиссия отклонила все заявки или только 1 такая заявка соответствует требованиям, указанным в конкурсной документации, конкурс признается несостоявшимся.

Конкурсная комиссия осуществляет оценку заявок, которые не были отклонены, для выявления победителя конкурса на основе критериев, указанных в конкурсной документации. Порядок оценки заявок на участие в конкурсе устанавливается Правительством РФ.

Процесс оценки заключается в ранжировании представленных участниками заявок по степени их привлекательности для заказчика. На основании результатов оценки и сопоставления заявок на участие в конкурсе конкурсной комиссией каждой заявке на участие в конкурсе относительно других по мере уменьшения степени выгоды содержащихся в них условий исполнения контракта присваивается порядковый номер. Заявке на участие в конкурсе, в которой содержатся лучшие условия исполнения контракта, присваивается первый номер. В случае если в нескольких заявках на участие в конкурсе содержатся одинаковые условия исполнения контракта, меньший порядковый номер присваивается заявке на участие в конкурсе, которая поступила ранее других заявок на участие в конкурсе, содержащих такие условия.

Результаты рассмотрения и оценки заявок на участие в конкурсе фиксируются в протоколе рассмотрения и оценки таких заявок, в котором должна содержаться следующая информация:

- 1) место, дата, время проведения рассмотрения и оценки заявок;
- 2) информация об участниках конкурса, заявки на участие в конкурсе которых были рассмотрены;
- 3) информация об участниках конкурса, заявки на участие в конкурсе которых были отклонены, с указанием причин их отклонения;
- 4) решение каждого члена комиссии об отклонении заявок на участие в конкурсе;
- 5) порядок оценки заявок на участие в конкурсе;

6) присвоенные заявкам на участие в конкурсе значения по каждому из предусмотренных критериев оценки;

7) принятое на основании результатов оценки заявок решение о присвоении заявкам порядковых номеров;

8) наименования (для юридических лиц), фамилии, имена, отчества (при наличии) (для физических лиц), почтовые адреса участников конкурса, заявкам которых присвоены первый и второй номера.

Протокол составляется в двух экземплярах, один передается победителю конкурса, другой остается у заказчика. Протокол подписывается всеми присутствующими членами конкурсной комиссии и в течение 1 рабочего дня со дня его подписания размещается в единой информационной системе. К протоколам прилагаются содержащиеся в заявках на участие в конкурсе предложения о цене единицы товара, работы или услуги, стране происхождения и производителе товара.

С тем поставщиком, у которого самые выгодные предложения и должен быть подписан государственный контракт. В течение 3 рабочих дней после подписания протокола заказчик передает победителю протокол и проект контракта.

#### **6.4. Обеспечение конкурсной заявки и исполнения контракта**

Система гарантий призвана обеспечить стабильность и надежность результатов процедур закупок и предназначена для страхования заказчика от ненадлежащего выполнения поставщиком своих обязательств.

При проведении закупок в мировой практике используют несколько видов гарантий:

1. Обеспечение заявки.
2. Обеспечение исполнения контракта.
3. Авансовая гарантия.

Действующее российское законодательство предусматривает, что при проведении закупок заказчик обязан установить следующие виды гарантий:

1. *Обеспечение заявки.* Оно призвано страховать заказчика от потерь финансовых средств, потраченных им на организацию и проведение закупок, в случае если поставщик-победитель откажется



заключать контракт на тех условиях, которые он указал в своей заявке или все участники закупок отзовут свои заявки после срока окончания их приема.

Обеспечение заявки на участие в конкурсе или закрытом аукционе может предоставляться путем внесения денежных средств или банковской гарантией. Срок действия банковской гарантии должен составлять не меньше чем 2 месяца с даты окончания срока подачи заявок. Выбор способа обеспечения заявки осуществляется участником закупок.

Обеспечение заявки на участие в электронных аукционах может предоставляться только путем внесения денежных средств.

Размер гарантии составляет от 0,5 до 5 % от начальной цены контракта. Если при проведении аукционов начальная цена контракта не превышает 3 миллиона рублей, то 1 % начальной цены контракта. При размещении заказа у субъектов малого бизнеса, предприятий уголовно-исполнительной системы, организаций инвалидов и социально ориентированных некоммерческих организаций – не более 2 % от начальной цены контракта. Поставщик лишается гарантии в случае:

- 1) уклонения или отказа заключить контракт;
- 2) непредоставления или предоставления с нарушением условий обеспечения исполнения контракта;
- 3) изменения или отзыва заявки на участие в определении поставщика после истечения срока окончания подачи таких заявок.

Денежные средства, внесенные в качестве обеспечения заявки, возвращаются на счет участника закупки при проведении конкурса и закрытого аукциона в течение не более чем 5 рабочих дней, а при проведении электронного аукциона не более чем 1 рабочего дня с даты наступления одного из следующих случаев:

- 1) подписание итогового протокола закупки. При этом возврат или прекращение блокирования осуществляется в отношении денежных средств всех участников закупки, за исключением победителя, которому денежные средства возвращаются после заключения контракта;
- 2) отмена определения поставщика;
- 3) отклонение заявки участника закупки;
- 4) отзыв заявки участником закупки до окончания срока подачи заявок;
- 5) получение заявки на участие закупке после окончания срока подачи заявок;

б) отстранение участника закупки от участия в закупке или отказ от заключения контракта с победителем.

2. *Обеспечение исполнения контракта.* Это обеспечение является для заказчика формой материальной гарантии по надлежащему исполнению поставщиком его обязательств по контракту. Обеспечение исполнения контракта должно быть предусмотрено заказчиком обязательно. Исключения могут составлять только некоторые случаи закупки продукции у единственного поставщика (осуществление закупки на сумму, не превышающую 100 тысяч рублей, закупка услуг водоснабжения и водоотведения...).

Исполнение контракта может взиматься в форме банковской гарантии или внесением денежных средств. Способ обеспечения исполнения контракта определяется участником закупки, с которым заключается контракт, самостоятельно. Срок действия банковской гарантии должен превышать срок действия контракта не менее чем на 1 месяц.

Размер обеспечения исполнения контракта должен составлять от 5 до 30 % начальной цены контракта. Если начальная цена контракта больше 50 миллионов рублей, то в размере от 10 до 30 % начальной цены контракта, но не меньше чем аванс (если контрактом была предусмотрена его выплата). В случае, если аванс превышает 30 % начальной цены контракта, размер обеспечения исполнения контракта устанавливается в размере аванса. В случае, если предложенная в заявке участника закупки цена снижена на 25 и более % по отношению к начальной цене контракта, участник закупки, с которым заключается контракт, предоставляет обеспечение исполнения контракта, увеличенное в 1,5 раза.

С государственных или муниципальных казенных учреждений такая гарантия не берется.

## **6.5. Защита интересов участников закупки**

Любой участник закупки имеет право обжаловать в судебном порядке, в контрольном органе (или сразу в обеих инстанциях) действия (бездействие) заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации, оператора электронной площадки, комиссии по закупке, должностных лиц контрактной службы, если такие действия (бездействие) нарушают права и законные интересы участника размещения заказа.

Если после определения победителя закупки (размещения в ЕИС итогового протокола закупки) прошло более 10 дней – обжалование только через суд. Обжалование действий (бездействия), связанных с заключением контракта, допускается не позднее даты заключения контракта.

До начала непосредственно процедур закупки (например, по конкурсу – вскрытие конвертов, по аукциону – рассмотрение заявок) обращаться с жалобой могут любые заинтересованные лица. После начала работы с конкурсными, аукционными, котировочными... заявками – только участники, подавшие такие заявки.

Размещение заказа может быть признано недействительным по иску заинтересованного лица или по иску контрольных только судом.

Участник закупки, общественное объединение и объединение юридических лиц подают жалобу в письменной форме.

При подаче жалобы на действия (бездействие) заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации и др. участник размещения заказа направляет копию жалобы тому, на действия которых он жалуется.

В жалобе должно быть представлено:

1) наименование, место нахождения, фамилия, имя, отчество, место жительства (для физического лица), почтовый адрес, номер контактного телефона лица, действия (бездействие) которого обжалуются (при наличии такой информации);

2) наименование, фирменное наименование, место нахождения, наименование, место нахождения общественного объединения или объединения юридических лиц, фамилия, имя, отчество, место жительства (для физического лица) лица, подавшего жалобу, почтовый адрес, адрес электронной почты, номер контактного телефона, номер факса;

3) указание на закупку, за исключением случаев обжалования действий (бездействия) оператора электронной площадки, связанных с аккредитацией участника закупки на электронной площадке;

4) указание на обжалуемые действия (бездействие), доводы жалобы.

К жалобе должны быть приложены документы, подтверждающие ее обоснованность. При этом жалоба должна содержать перечень прилагаемых к ней документов. Жалоба подписывается подающим ее лицом или его представителем.

Жалоба предоставляется в контрольный орган соответствующего уровня управления (при закупке продукции для федеральных нужд – в федеральный контрольный орган, при удовлетворении нужд субъекта РФ – в региональный и т. д.). При обжаловании действий (бездействия) оператора электронной торговой площадки – только в федеральный контрольный орган.

Порядок рассмотрения жалобы:

1. После подачи жалобы и ее принятия контрольный орган в течение 2 рабочих дней размещает на официальном сайте информацию о поступлении жалобы и ее содержании, а также сообщает всем заинтересованным лицам о месте и времени рассмотрения такой жалобы.

2. Участники размещения заказа, права и законные интересы которых непосредственно затрагиваются в результате рассмотрения жалобы, вправе направить в контрольные органы (не позднее чем за 2 рабочих дня до даты рассмотрения жалобы) возражение на жалобу и участвовать в рассмотрении жалобы лично или через своих представителей.

3. Контрольные органы обязаны рассмотреть жалобу по существу и возражение на жалобу в течение 5 рабочих дней со дня поступления жалобы и уведомить участника размещения заказа, подавшего жалобу, лиц, направивших возражение на жалобу, о результатах такого рассмотрения. Рассмотрение жалобы по существу должно осуществляться на коллегиальной основе.

Заказчик, уполномоченный орган, уполномоченное учреждение, специализированная организация, комиссия по осуществлению закупок, ее члены, должностные лица контрактной службы, контрактный управляющий, оператор электронной площадки, действия (бездействие) которых обжалуются, обязаны представить на рассмотрение жалобы по существу документацию о закупке, заявки на участие в определении поставщика, протоколы, аудио-, видеозаписи и иную информацию и документы, составленные в ходе определения поставщика или аккредитации участника закупки на электронной площадке.

Заказчик не вправе заключить контракт до рассмотрения жалобы. При этом срок, установленный для заключения контракта, подлежит продлению на срок рассмотрения жалобы по существу.

4. По результатам рассмотрения жалобы контрольные органы принимают решение о выдаче предписаний об устранении наруше-

ний или о признании жалобы участника размещения заказа необоснованной.

5. Решение, принятое по результатам рассмотрения жалобы, может быть обжаловано в судебном порядке в течение 3 месяцев со дня его принятия.

### ***Контрольные вопросы по теме 6***

1. Какие элементы в обязательном порядке должны входить в извещение о проведении конкурса?
2. С какой целью заказчик высылает поставщикам персональные приглашения к участию в конкурсе? Дает ли такое приглашение какие-либо преимущества его обладателю?
3. С какой целью, на ваш взгляд, законодательством определена возможность заказчика, опубликовавшего извещение закупке, отказаться от проведения конкурса?
4. Для чего проводится предквалификационный отбор поставщиков?
5. Можно ли в конкурсной (аукционной) документации делать ссылки на торговые марки? Если да, то в каком случае и каким образом?
6. Что собой представляет плата за конкурсную документацию? В каких случаях заказчик имеет право ее взимать?
7. Какое количество заявок может подавать участник закупки по одному предмету контракта? Могут ли подаваться альтернативные заявки?
8. Какие документы в обязательном порядке должны быть представлены в конкурсных заявках? аукционных заявках? Почему все документы должны быть прошиты и пронумерованы сквозной нумерацией?

## **ТЕМА 7. Особенности закупки строительных работ. Организация закупки научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Особенности закупок услуг**

### **7.1. Особенности закупки строительных работ**

Предмет закупок в виде строительных работ имеет ряд специфических свойств, существенно отличающих данную категорию закупок от других. Среди указанных особенностей можно выделить следующие:

1) результат строительных работ используется на протяжении длительного промежутка времени;

2) результаты строительных работ имеют потенциальную опасность для третьих лиц, вследствие чего процесс их производства регулируется на публично-правовом (государственном) уровне;

3) в результате выполнения строительных работ создается объект, обладающий уникальными качествами, которые должны соответствовать техническому заданию на его создание;

4) инвестиции в объекты капитального строительства составляют существенную часть затрат бюджетов всех уровней, что вызывает необходимость контроля за эффективностью указанных вложений.

На основании сноски «б» Распоряжения Правительства РФ от 31.10.2013 г. № 2019-р «О перечне товаров работ, услуг, в случае осуществления закупок которых заказчик обязан проводить аукцион в электронной форме», заказчик обязан проводить электронный аукцион на проведение строительных работ, за исключением работ по строительству, реконструкции, капитальному ремонту особо опасных, технически сложных объектов капитального строительства, а также искусственных дорожных сооружений, включенных в состав автомобильных дорог федерального, регионального или межмуниципального, местного значения, а также работ, включенных в эту группировку, в случае если начальная (максимальная) цена контракта при осуществлении закупок для обеспечения государственных нужд превышает 150 млн руб., для обеспечения муниципальных нужд превышает 50 млн руб.

Осуществление закупок на выполнение работ по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объектов капитального строительства – это один из самых сложных видов торгов, так как подрядные работы, являющиеся предметом контракта, представляют собой достаточно сложный и порой неделимый процесс, что объясняется их комплексным характером и наличием ряда отдельных и взаимосвязанных факторов.

Основным документом, регламентирующим выполнение проектно-изыскательских работ, работ по строительству объектов капитального строительства и их частей, реконструкции объектов капитального строительства и их частей, капитального ремонта объектов капитального строительства, если при его проведении затрагиваются конструктивные и другие характеристики надежности и безопасности таких объектов, является Градостроительный кодекс РФ.

Общестроительные работы подразделяются на работы по строительству объекта, реконструкции объекта, капитальный и текущий ремонт объекта.

Строительные работы – создание зданий, строений, сооружений («с нулевого уровня» или «с нуля»).

Капитальное строительство – процесс создания и реконструкции основных средств путем проведения строительных работ; одна из основных форм использования капитальных вложений, инвестиций из бюджетов различных уровней, а также внебюджетных источников.

Реконструкция – изменение параметров объекта капитального строительства, его частей (высоты, количества этажей, площади, объема), в том числе надстройка, перестройка, расширение объекта капитального строительства, а также замена и (или) восстановление несущих строительных конструкций объекта капитального строительства, за исключением замены отдельных элементов таких конструкций на аналогичные или иные улучшающие показатели таких конструкций элементы и (или) восстановления указанных элементов, а также качества инженерно-технического обеспечения.

Капитальный ремонт зданий и сооружений – работы по восстановлению или замене отдельных частей зданий (сооружений) или целых конструкций, деталей и инженерно-технического оборудования в связи с их физическим износом и разрушением на более долговечные и экономичные, улучшающие их эксплуатационные показатели.

Текущий ремонт заключается в систематически и своевременно проводимых работах по предупреждению износа конструкций, отделки, инженерного оборудования, а также работах по устранению мелких повреждений и неисправностей.

Проведению электронного аукциона предшествует большая подготовительная работа. Прежде всего речь идет о предпроектной проработке и подготовке к строительству. Для подготовки проектной документации выполняются инженерные изыскания.

Инженерные изыскания – изучение природных условий и факторов техногенного воздействия в целях рационального и безопасного использования территорий и земельных участков в их пределах, подготовки данных по обоснованию материалов, необходимых для территориального планирования, планировки территории и архитектурно-строительного проектирования.

Следующим этапом является архитектурно-строительное проектирование, которое осуществляется путем подготовки проектной документации применительно к объектам капитального строительства и их частям, строящимся, реконструируемым в границах

принадлежащего застройщику земельного участка, а также в случаях проведения капитального ремонта объектов капитального строительства, если при его проведении затрагиваются конструктивные и другие характеристики надежности и безопасности таких объектов.

Проектная документация на объекты капитального строительства производственного и непроизводственного назначения должна включать следующие разделы: пояснительная записка; схема планировочной организации земельного участка; архитектурные решения; конструктивные и объемно-планировочные решения; сведения об инженерном оборудовании, о сетях технического обеспечения, перечень инженерно-технических мероприятий, содержание технологических решений; проект организации строительства; проект организации работ по сносу или демонтажу объектов капитального строительства; перечень мероприятий по охране окружающей среды; мероприятия по обеспечению пожарной безопасности; мероприятия по обеспечению доступа инвалидов; смета на строительство; иная документация в случаях, предусмотренных федеральными законами.

Проектная документация для отдельного этапа строительства должна отвечать требованиям к составу и содержанию разделов проектной документации для объектов капитального строительства.

Для объектов, финансируемых за счет бюджетных средств, необходимо в полном объеме разрабатывать такие разделы, как «Проект организации строительства» и «Смета на строительство».

Нормы, непосредственно определяющие состав разделов проектной документации для каждого вида объектов капитального строительства и содержание этих разделов, вступили в силу с 1 июля 2008 г.

Проектная документация объектов капитального строительства и результаты инженерных изысканий, выполняемых для подготовки такой проектной документации, подлежат государственной экспертизе. Предметом государственной экспертизы являются оценка соответствия проектной документации требованиям технических регламентов, в том числе санитарно-эпидемиологическим, экологическим требованиям, требованиям государственной охраны объектов культурного наследия, требованиям пожарной, промышленной, ядерной, радиационной и иной безопасности, а также результатам инженерных изысканий, и оценка соответствия результатов инженерных изысканий требованиям технических регламентов.



Кроме того, застройщик или заказчик либо осуществляющее на основании договора с застройщиком или заказчиком подготовку проектной документации лицо может направить проектную документацию и результаты инженерных изысканий, выполненных для подготовки такой проектной документации, на негосударственную экспертизу.

Строительство, реконструкция объектов капитального строительства, а также их капитальный ремонт, если при его проведении затрагиваются конструктивные и другие характеристики надежности и безопасности таких объектов, осуществляются на основании разрешения на строительство.

В настоящее время заказчиками используется практика включения в документацию об аукционе на выполнение подрядных работ технического задания, на основе которого участники размещения заказов самостоятельно разрабатывают смету.

Анализ показывает, что во многих случаях технические задания изготавливаются заказчиками со значительным количеством фактических ошибок и противоречий действующему законодательству:

- устанавливаются квалификационные требования к участникам размещения заказов, запрещенные законодательством РФ;
- нарушается предусмотренный законодательством порядок ценообразования в строительстве;
- не устанавливается полный перечень видов работ, подлежащих выполнению подрядчиком;
- не устанавливаются подробные требования к материалам и оборудованию, которое будет использоваться при выполнении работ, описание материалов и оборудования часто носит общий и неконкретный характер;
- не включаются в техническое задание архитектурные задания, спецификации, чертежи и иные необходимые документы для выполнения работ.

Необходимо уделять пристальное внимание разработке технического задания. При размещении заказов на вновь начинаемые объекты и реконструкцию действующих объектов капитального строительства целесообразно включать следующие разделы:

- пояснительная записка с характеристикой строительной площадки (земельного участка), ее природно-климатических и инженерно-геологических особенностей, характеристикой и технико-экономическими показателями намечаемого объекта строительства, принципиальными конструктивными и технологическими

решениями, описанием систем инженерно-технического обеспечения, программы строительства, мероприятий по охране окружающей среды, благоустройству и озеленению территории, сведениями о наличии транспортных путей, информацией о системах измерений, стандартов, испытаний и сертификации, о наличии и сроках действия согласований и др.;

- ведомости физических объемов работ, подлежащих выполнению;

- спецификации и технические характеристики оборудования, строительных материалов и изделий, мебели, инвентаря, определяющие уровень их потребительских свойств и качества;

- генеральный план, опорные и ситуационные планы, сводный план инженерных сетей;

- чертежи, характеризующие объемно-планировочные и конструктивные решения возводимого объекта, решения по инженерному оборудованию (планы, разрезы, фасады, схемы);

- основные положения и требования по подготовке строительной площадки и организации строительства с учетом специфики объекта, в том числе о строительстве временных зданий и сооружений;

- требования к прокладке инженерных сетей и условия их подключения;

- требования по обеспечению безопасности (в т. ч. пожаробезопасности) на период строительства объекта капитального строительства;

- экологические требования по охране окружающей среды;

- срок выполнения работ и гарантийный срок;

- требования к результатам работ, их соответствию техническим регламентам и другим нормативным документам;

- требования к объему гарантий качества;

- расходы на эксплуатацию объекта или расходы на техническое обслуживание смонтированного оборудования (при необходимости).

При организации аукционов на реконструкцию действующих объектов капитального строительства техническая часть документации об аукционе может не содержать описания строительной площадки, ее природно-климатических и инженерно-геологических особенностей, если реконструкция не предусматривает работ по усилению фундаментов объекта и наружных работ.

При проведении закупок на проведение капитального ремонта объектов капитального строительства целесообразно включать следующие разделы:

- описание технического состояния объекта;
- ведомости физических объемов работ;
- технические характеристики оборудования строительных материалов и изделий, определяющие уровень их потребительских свойств, при этом могут содержаться указания на их товарные знаки, которые должны сопровождаться словами «или эквивалент», за исключением случаев несовместимости оборудования, на котором применяются другие товарные знаки, и необходимости обеспечения взаимодействия этого оборудования с оборудованием, поставляемым (используемым) заказчиком;
- чертежи, характеризующие объемно-планировочные и конструктивные решения при капитальном ремонте объекта, решения по инженерному оборудованию (поэтажные планы с указанием типов отделки помещений, разрезы, фасады, схемы);
- требования к прокладке инженерных сетей и условия их подключения;
- требования по проведению работ в условиях действующего государственного учреждения (предприятия) и по обеспечению его пожаробезопасности на период проведения капитального ремонта и последующей эксплуатации;
- срок выполнения работ и гарантийный срок.

Сметная документация должна содержать общую стоимость строительства в ценах, предусмотренных действующей сметно-нормативной базой (базисный уровень цен), и в ценах на дату выдачи заключения государственной экспертизы (текущий уровень цен).

При определении начальной цены государственного или муниципального контракта при проведении торгов на строительство, реконструкцию, капитальный ремонт необходимо руководствоваться методическими документами.

## **7.2. Особенности закупки научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ**

Отношения, связанные с выполнением научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, регулируются ГК РФ (гл. 38). Конкурсы на заключение таких договоров имеют свои особенности. Предмет договоров на выполнение НИОКР

определяется в статье 769 ГК, в которой говорится, что по договору на выполнение НИР исполнитель обязуется провести обусловленные техническим заданием заказчика научные исследования, а по договору на выполнение опытно-конструкторских и технологических работ (ОКР) – разработать образец нового изделия, конструкторскую документацию на него или новую технологию, а заказчик обязуется принять работу и оплатить ее. При этом договор с исполнителем может охватывать как весь цикл проведения исследования, разработки и изготовления образцов, так и отдельные его этапы.

Специфика договоров на выполнение НИОКР обусловлена, во-первых, творческим характером работ, составляющих предмет договора, и, во-вторых, тем, что предмет договора составляет не сам результат работ, а работы как таковые. Отсюда вытекают два основных элемента правового режима подобных контрактов:

- условия договора должны соответствовать законам и иным правовым актам об исключительных правах (интеллектуальной собственности);

- если не предусмотрено законом или договором, риск случайной невозможности исполнения договоров на выполнение НИР и ОКР несет заказчик.

Различие между договорами НИР и ОКР, относящимися к единому договорному типу, состоит в характере работ и определяется неодинаковой степенью творчества, присущей этим работам. Именно более высокой степенью творческого характера НИР объясняется то, что, как правило, исполнитель должен выполнить их лично, а для привлечения к исполнению третьих лиц ему необходимо получить согласие заказчика. Для договоров на выполнение ОКР такого согласия не нужно, и исполнитель на правах генподрядчика вправе привлекать третьих лиц, если иное не предусмотрено договором.

С этим же связано различие двух видов договоров в определении последствий невозможности достигнуть результатов. В случае невозможности достигнуть результатов по обстоятельствам, не зависящим от исполнителя, заказчик обязан оплатить стоимость выполненных работ по договору на НИР, а для ОКР – понесенные исполнителем затраты.

На практике заказчик нередко не желает нести эту ответственность, и по условиям договоров на выполнение НИОКР риски несет исполнитель. В таком случае заказчик рискует творческим характером выполнения работ. Исполнители, чтобы не рисковать, не берутся

за непосредственное выполнение работ, а предлагают заказчику более-менее готовые, когда-то ранее полученные результаты.

Обычно результатами выполнения НИОКР являются объекты исключительных прав (интеллектуальной собственности – ОИС), которые могут самостоятельно участвовать в хозяйственном обороте. Исключительная особенность таких объектов состоит в том, что созданная один раз интеллектуальная собственность способна без дальнейших затрат многократно окупать себя (путем продажи лицензионных соглашений).

Существенным условием для договоров на выполнение НИОКР является обеспечение конфиденциальности. Ведь, с одной стороны, в результате работы исполнителя может появиться информация, имеющая ценность для заказчика и исполнителя лишь при условии ее конфиденциальности в течение определенного срока, а с другой стороны – исполнитель в процессе выполнения работы заинтересован в публикации своих результатов. Это повышает его рейтинг, в том числе и как участника будущих конкурсов.

Существенным условием договора является его цена. Отметим два важных момента. Во-первых, поскольку предметом договоров на выполнение НИОКР являются работы как таковые, а не результат, то цена формируется из описания программы выполнения работ. Главной задачей заказчика является обеспечение минимального риска случайной невозможности достижения результата работ. Значит, при выборе победителя цена уже не является главным критерием – на первое место выходят квалификация претендента, предложенная им программа выполнения работ. Во-вторых, рынок НИОКР может считаться в основном монополизированным вследствие ограниченности круга заказчиков и потенциальных исполнителей, и в первую очередь собственников охраноспособных решений, имеющих необходимые и желательные для выполнения договора наработки. Поэтому на механизм рыночного регулирования цены в отличие от конкурса с простыми предметами закупки больших надежд возлагать не следует.

Минимизация риска случайной невозможности достижения результата обеспечивается определением наиболее квалифицированного исполнителя, разработкой и согласованием сторонами детальной программы исполнения работ, которая отражается в техническом задании заказчика. Поскольку заказчик обязан принять результаты выполненных работ, целесообразно в техническом задании описать программу приемки осуществляемых работ и критерии ее выполнения.

Закон 44-ФЗ дополнительно предусматривает следующие особенности закупки НИОКР:

- 1) закупка НИОКР осуществляется путем двухэтапного конкурса;
- 2) возможность заказчика заключить контракт с несколькими участниками размещения заказа при размещении заказа на выполнение двух и более научно-исследовательских работ в отношении одного предмета и с одними и теми же условиями контракта;
- 3) при оценке конкурсных заявок сумма величин значимости критериев «цена контракта» «расходы на эксплуатацию и ремонт товаров, использование результатов работ» должна составлять не менее чем 20 % суммы величин значимости всех критериев.

### **7.3. Особенности закупок услуг (зарубежный опыт и отечественная практика)**

Под услугами понимается деятельность, которая непосредственно не завершается какой-либо вещественной формой. Это услуги транспорта, связи, консалтинг, банковские услуги, услуги по научно-исследовательской деятельности. С точки зрения особенностей проведения закупок их можно разделить на два класса: технические и творческие (интеллектуальные).

Технические услуги – это, как правило, стандартизованные услуги с заведомо известными главными параметрами. То есть можно заранее предположить результат и затраты, необходимые для его получения (транспорт, связь). Для интеллектуальных услуг (консалтинг, научно-исследовательская или другая творческая деятельность) точно не ясно ни то ни другое. Здесь нередко по объективным причинам нельзя с достаточной четкостью сформулировать результат, описать его (иногда даже по завершении договора, не говоря уже о стадии его заключения), а раз неясен результат, вряд ли заранее можно определить и цену его достижения. Какое-нибудь великодушное изобретение может быть создано как путем колоссального напряжения сил и средств, так и путем достаточно скромных издержек.

В части технических услуг нет никаких особых способов закупок. Их можно закупать на общих основаниях как товары и работы. Ко второму виду услуг должны применяться особые процедуры. Разница возникает именно вследствие того, что цена результата может быть абсолютна несопоставима, во-первых, с затратами, во-вторых, с эффектом, который предполагается получить при даль-

нейшем использовании результатов закупки, в-третьих, в уникальности этих результатов.

Процесс закупки услуг состоит из следующих этапов:

- определяется предмет необходимых услуг;
- устанавливается перечень возможных квалифицированных участников закупки;
- дается приглашение на участие в торгах на закупку услуг;
- осуществляется разработка дополнительной информации для консультантов;
- осуществляется принятие и оценка предложений.

Особенности закупок услуг проявляются уже на стадии приглашения к участию в торгах. Ряд международных организаций не предусматривает обязательного опубликования в средствах массовой информации приглашения к участию в закупках услуг. Всемирный банк рекомендует проводить ограниченные торги, при которых состав предполагаемых участников формируется по рекомендациям, в том числе заграничных представительств и посольств. По правилам привлекается от 3 до 6 участников. В типовом законе Комиссии по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) рекомендуется привлекать участников посредством опубликования приглашения, но при этом предусматривается множество исключений:

- когда закупаемые услуги имеются в наличии только у ограниченного количества поставщиков при условии привлечения предложений от всех этих поставщиков;
- время и расходы, требующиеся для рассмотрения и оценки большего числа предложений, будут несоизмеримы со стоимостью закупаемых услуг, при условии, что привлекается достаточное количество поставщиков для обеспечения эффективной конкуренции;
- прямое привлечение является единственным путем обеспечения конфиденциальности или необходимости в национальных интересах при условии, что привлекается достаточное количество поставщиков в целях эффективной конкуренции.

Приглашение содержит информацию о том, что хочет получить заказчик, какую квалификационную информацию должен представить участник, как будет определяться победитель, какую информацию и услуги может представить заказчик консультанту, как будет оцениваться работа.

В тех случаях, когда приглашение к участию осуществляется путем прямого привлечения без его публикации в печати (размещения на сайте), не предусматривается публичное вскрытие конвертов

с предложениями и нет жесткости в соблюдении сроков подачи предложений.

Заказчик может предусмотреть предварительный квалификационный отбор. В силу указанной специфики услуг в процессе торгов участники в большинстве случаев могут представить в качестве доказательства своей способности надлежащим образом выполнить контракт только свою деловую репутацию и опыт проведения аналогичных работ.

Важно, что при закупке услуг от претендента на контракт не требуется предоставления обеспечения конкурсного предложения.

Главное отступление от обычных основополагающих процедур состоит в том, что при закупках услуг допускаются прямые переговоры, вплоть до переговоров по цене. Отсюда два метода закупок: с проведением и без проведения переговоров. Выбор того или иного способа зависит от предмета закупок. Дело в том, что интеллектуальные услуги также можно разделить на две подгруппы: услуги более или менее стандартные и совершенно выдающиеся. В первом случае важны как квалификация, так и цена, во втором – квалификационные требования выдвигаются на первый план.

Если переговоров нет, заказчик устанавливает минимальный уровень квалификационных требований в отношении качественных и технических аспектов предложений, и все претенденты, соответствующие этому уровню допускаются к этапу оценки и затем ранжируются по цене. Тот, у кого меньшая цена объявляется победителем.

При проведении конкурса с переговорами также устанавливается пороговый уровень квалификационных требований. Затем все, кто ему соответствует, ранжируются по квалификационным критериям. Расчет строится на том, что при победе поставщика с наиболее высоким уровнем квалификации больше вероятность получения нужного результата. И с участником конкурса, имеющим максимальный ранг, проводятся переговоры, т. е. далее с ним начинается прямой торг по цене, причем заранее ясно, что это будет, скорее всего, наивысшая цена по сравнению с остальными. Так же оговаривается все, что касается общего объема услуг, времени и рабочего плана, уточняются и конкретизируются обязанности сторон, возможности замены отдельных консультантов, смета затрат и вся система расчетов.

Если к устраиваемому обе стороны соглашению прийти не удалось, переговоры начинаются со вторым по квалификации и т. д.



Схема (по ценовому результату) в данном случае получается как бы противоположная первому варианту, потому что, кто имеет низшую квалификационную составляющую, скорее всего, и запросит наименьшую цену, но будет последним в очереди на победу.

Оценка предложений при закупке услуг осуществляется по нескольким критериям:

- квалификация, опыт, репутация, надежность, профессиональная компетентность фирмы и персонала, который будет задействован в выполнении контракта;
- эффективность представленных участником решений с точки зрения удовлетворения потребностей заказчика;
- цена предложения услуг, включая дополнительные или сопутствующие расходы.

Созданная заказчиком конкурсная комиссия из этих показателей выводит интегральный показатель, в котором цена в большинстве случаев не играет решающей роли. По рекомендациям мирового банка удельный вес цены в интегральном оценочном показателе должен составлять порядка 20–25 %.

Контракт должен содержать:

- перечень предоставляемых услуг;
- специфические условия контракта;
- график работ и предоставления их результатов;
- требования к отчетности.

В отличие от контракта на закупку товаров или работ в контрактах на закупку услуг обычно нет гарантии обеспечения, но в западной практике часто предусматривается страхование консультативной фирмой заказчика от некачественного выполнения ею своей работы. Объем страхования является предметом переговоров, но максимальная его величина не может превышать цену контракта на оказываемые услуги. В то же время консультант обычно не несет ответственности за последующий ущерб.

Цена контракта на выполнение услуг, как правило, определяется по смете затрат:

- зарплата (количество людей, расценка на единицу времени, количество затраченного времени);
- начисления на зарплату;
- материальные затраты;
- командировки и т. д.

Федеральный закон 44-ФЗ предусматривает следующие особенности закупки услуг:

1) в извещении о проведении закупок может быть не указано количество закупаемых услуг связи, юридических услуг, медицинских услуг, образовательных услуг, услуг общественного питания, услуг переводчика, услуг по перевозкам грузов, пассажиров и багажа, гостиничных услуг, услуг по проведению оценки;

2) заказчик в конкурсной документации может предусмотреть возможность заключить контракт на оказание услуг в сфере образования или услуг по санаторно-курортному лечению и оздоровлению, услуг по организации отдыха детей и их оздоровления, в том числе по предоставлению путевок с несколькими участниками размещения заказа;

3) многие услуги закупаются у единственного поставщика:

– услуги, которые относятся к сфере деятельности субъектов естественных монополий;

– оказание услуг по водоснабжению, водоотведению, теплоснабжению, газоснабжению (за исключением услуг по реализации сжиженного газа), по подключению (присоединению) к сетям инженерно-технического обеспечения, по хранению и ввозу (вывозу) наркотических средств и психотропных веществ;

– услуги по реализации входных билетов и абонементов на посещение театрально-зрелищных, культурно-просветительных и зрелищно-развлекательных мероприятий, экскурсионных билетов и экскурсионных путевок – бланков строгой отчетности;

– услуги по осуществлению авторского контроля за разработкой проектной документации объекта капитального строительства;

– оказание услуг, связанных с обеспечением визитов глав иностранных государств, глав правительств иностранных государств, руководителей международных организаций, парламентских делегаций, правительственных делегаций, делегаций иностранных государств (гостиничное, транспортное обслуживание, эксплуатация компьютерного оборудования, обеспечение питания);

– оказание услуг по содержанию и ремонту одного или нескольких нежилых помещений, переданных в безвозмездное пользование или оперативное управление заказчику;

– оказание услуг, связанных с направлением работника в служебную командировку, а также с участием в проведении фестивалей, концертов, представлений и подобных культурных мероприятий (в том числе гастролей) на основании приглашений на посещение указанных мероприятий. При этом к таким услугам относятся обеспечение проезда к месту служебной командировки, месту про-

ведения указанных мероприятий и обратно, наем жилого помещения, транспортное обслуживание, обеспечение питания;

– оказание услуг адвоката в связи с назначением адвоката органом дознания, органом предварительного следствия, судом для участия в качестве защитника в уголовном судопроизводстве

– посещение зоопарка, театра, кинотеатра, концерта, цирка, музея, выставки, спортивного мероприятия и др.

### ***Контрольные вопросы по теме 7***

1. Какой способ определения поставщика используется при закупке строительных работ?
2. Почему к части документации «Требования и технические характеристики» необходимо предъявлять особо жесткие требования? Какие пункты в нее должны вноситься дополнительно?
3. Чем различаются предметы контракта при закупке НИР и ОКР?
4. К какой категории продукции (товары, услуги, работы) относятся НИОКР?
5. Какие особые процедуры проводятся при проведении конкурса на закупку НИОКР?
6. Могут ли поставщики-исполнители привлекать третьих лиц к исполнению контрактов? Если да, то в каких случаях и с соблюдением каких процедур?

## **ТЕМА 8. Особенности заключения и исполнения государственных и муниципальных контрактов**

### **8.1. Типы контрактов. Структура контракта**

Завершающим моментом закупки является подписание государственного (муниципального) контракта, на основании которого будет осуществляться поставка продукции.

Согласно закону 44-ФЗ контракт – это гражданско-правовой договор, предметом которого являются поставка товара, выполнение работы, оказание услуги (в том числе приобретение недвижимого имущества или аренда имущества) от имени России, субъекта РФ или муниципального образования, а также бюджетного учреждения либо иного юридического лица.

Условия контракта разделяются на существенные (цена, наименование, и т. п.), без согласования которых контракт не считается вступившим в силу, а изменение которых одной из сторон ведет

к расторжению контракта, и незначительные (упаковка, маркировка), которые могут меняться с компенсацией потерь другой стороны.

Отношения поставщика и заказчика регулируются правилами о договоре поставки. Основания заключения контракта на поставку товаров для нужд заказчиков установлены в ст. 527, а порядок заключения такого контракта – в ст. 528 § 4 гл. 30 части второй ГК РФ.

В практике встречаются два типа контракта – модульный и линейный.

*Модульный контракт* позаимствован из практики закупок международных организаций и состоит из разделов, входящих в конкурсную документацию:

- форма конкурсного предложения и ведомость цен, представленные участником;
- график поставок;
- технические спецификации;
- общие условия контракта;
- специальные условия контракта;
- уведомление о присуждении контракта.

Общие условия контракта состоят из четырех групп статей:

1. Операционные статьи. Содержат правила поставок, перевозок, системы и формы оплаты, систему разрешения споров, правовые нормы и язык.

2. Защитные статьи. Говорят о возможных рисках и о том, как они относятся к сторонам контракта. Сюда входят различные формы обеспечения выполнения контракта. Оговариваются форс-мажорные обстоятельства и поведение сторон при их возникновении.

3. Допустимые варианты. Устанавливают пределы возможных изменений отдельных позиций в рамках контракта.

4. Ответственность сторон. Определяют, какие последствия наступают, когда одна из сторон не выполняет условия контракта.

*Линейный контракт* по своей структуре соответствует принятой коммерческой практике и обычно состоит из таких разделов, как:

1. Преамбула. В ней указываются наименование сторон, их юридический статус и должность лица, подписавшего контракт, а также основание, дающее право подписи (устав, доверенность, законодательный акт), и наименование сторон в контракте (Заказчик, Поставщик, Исполнитель). Если в качестве поставщика или исполнителя выступает физическое лицо, в преамбуле указываются его паспортные данные.

2. Предмет контракта. Приводится описание предмета сделки и, если это не выделено в отдельный раздел, обязанности сторон. В случае, когда речь идет о сложной поставке, описание выносится в Приложение к контракту, являющееся его неотъемлемой частью.

3. Условия и порядок поставок. В контракте должны быть прописаны сроки и порядок доставки товара, процедуры сдачи-приемки. Также устанавливаются требования к документам, подтверждающим выполнение поставщиком своих обязательств (накладные, промежуточные и итоговые акты сдачи-приемки и т. д.). Условия поставки могут выделяться в самостоятельный раздел. В мировой, а в настоящее время и в отечественной практике для указания базовых условий поставки используют международные правила толкования торговых терминов – ИНКОТЕРМС. Они определяют обязанности и ответственность сторон по доставке и страхованию товара.

4. Условия и порядок оплаты. Как правило, цена является существенным условием контракта и не должна пересматриваться после его подписания. В контракте должно быть указано, какие расходы включены в цену товара, работы или услуги.

5. Ответственность сторон. Данный раздел оговаривает возможные штрафные санкции при нарушении сторонами условий контракта. К этому разделу необходимо проявлять особое внимание, т. к. в некоторых случаях за незначительное нарушение может предусматриваться непропорционально большой штраф. Как показывает практика, общая сумма штрафных санкций обычно не превышает 10 % от общей суммы контракта. При достижении штрафных платежей неприемлемо высокого уровня встает вопрос о расторжении контракта со всеми вытекающими последствиями.

6. Форс-мажор. Отдельно описываются обстоятельства непреодолимой силы, возникающие вне зависимости от действий поставщика, при возникновении которых последний не несет ответственности за несвоевременное выполнение условий контракта.

7. Прочие условия контракта.

8. Реквизиты сторон. В заключительной части контракта прописываются юридические адреса и банковские реквизиты сторон.

### ***Базовые условия контрактов в соответствии с ИНКОТЕРМС 2010***

Термины Инкотермс 2010 обозначаются каждый тремя латинскими буквами и делятся на четыре группы (см. Приложение).

*Первая группа* терминов Инкотермс 2010 – группа «Е» состоит всего из одного условия поставки «EXW» – франко-завод и заключа-

ется в предоставлении продавцом покупателю товара непосредственно на своем предприятии. Все остальные обязанности, такие как транспортировка или таможенная очистка, полностью ложатся на покупателя. В коммерческих документах такая поставка обозначается «EXW – название места». Эти условия поставок могут использоваться на любых видах транспорта, так как в принципе безразлично, каким образом покупатель будет транспортировать товар.

*Вторая группа* – «С» подразумевает оплату основного фрахта продавцом. Таким образом, после заключения договора купли-продажи товаров продавец обязан передать товар перевозчику, который и будет осуществлять транспортировку товаров. Данная группа терминов может использоваться при перевозках любыми видами транспорта и включает себя четыре базисных условия поставки:

«CFR» – «стоимость и фрахт» – в этом случае продавец обязан оплатить цену транспортировки товара до места назначения.

«CIF» – «стоимость, страхование и фрахт», в отличие от предыдущих условий поставки в данном случае на продавца также возлагается обязанность оплаты расходов по страхованию транспортируемых грузов.

«CIP» – «фрахт/перевозка и страхование оплачены до» этот термин может использоваться в случае введения в процесс транспортировки промежуточного пункта назначения, до достижения которого финансовые расходы по перевозке и страхованию груза будет нести продавец.

«CPT» – «фрахт/перевозка оплачены до». Как нетрудно заметить от предыдущего термина этот отличается обязанностью продавца оплачивать страховые услуги.

*Третья группа* терминов – «F» не предусматривает оплату основного фрахта продавцом. При принятии этих условий поставки продавец передает товар первому перевозчику, а все вопросы оплаты и взаимоотношений с перевозчиком ложатся уже на покупателя. Эта категория терминов, кроме термина «FCA», применяется исключительно при перевозках морским или внутренним водным транспортом. В свою очередь эта группа включает в себя три термина:

«FCA» – «франко-перевозчик» – применяется при перевозках любыми видами транспорта. При этом продавец несет ответственность по наземной доставке груза до порта отправки.

«FAS» – «франко вдоль борта судна». В этом случае продавец оплачивает и внутрипортовые экспедиторские и сопутствующие услуги, за исключение погрузки товаров на борт судна.

«FOB» – «франко (свободно) на борту». При использовании этого базиса поставки момент смены ответственности между продавцом и покупателем наступает после загрузки товаров на борт судна, осуществляющего перевозку.

*Четвертая группа* – «D» характеризуется понятием «прибытие». При его использовании продавец после заключения договора купли-продажи должен предоставить товар покупателю в согласованном с ним месте назначения. Это может быть или конкретный населенный пункт, или логистический терминал. В зависимости от достигнутых договоренностей таможенные пошлины в стране назначения может оплачивать или продавец, или покупатель. Данные базисные условия применяются при перевозках любыми видами транспорта.

«DAT» – поставка на терминале. Введение этого условия поставки было вызвано повсеместным развитием логистических центров и терминалов, которые в настоящее время являются связующими звеньями между разными странами.

«DAP» – поставка в пункте. Это базисное условие поставки по своему содержанию практически совпадает с предыдущим, однако в качестве точки назначения указывается конкретный населенный пункт.

«DDP» – поставка с оплатой пошлины. Это условие завершает линейку базисных условий поставки, предусмотренных Инкотермс 2010, и предусматривает практически полную ответственность продавца за международную поставку товаров. В этом случае продавец отвечает не только за транспортировку товара, но и за его таможенное оформление в стране прибытия (стране назначения).

Для надлежащего использования терминов базисных условий поставок Инкотермс-2010 предприниматель должен просто вставить соответствующий базис поставки в текст договора.

Несмотря на то, что термины Инкотермс признаны во всем мире, при проведении поставок следует учитывать, что в каждой стране и в каждом порту имеются свои обычаи делового этикета, которые могут повлиять на толкование конкретных нюансов поставки.

## **8.2. Особенности заключения контрактов**

Современная практика закупок предусматривает следующие особенности заключения и исполнения государственных и муниципальных контрактов:

1. Заключение и исполнение контрактов регулируется законом 44-ФЗ и Гражданским кодексом.

2. Расторжение контракта допускается по соглашению сторон или решению суда. В контракт может быть включено условие о возможности одностороннего отказа от исполнения контракта.

3. Все контракты фиксируются в реестре контрактов, который ведется Казначейством и размещается в единой информационной системе.

4. При заключении контракта указывается, что цена контракта является твердой и определяется на весь срок исполнения контракта, а в случаях, установленных Правительством РФ, указываются ориентировочное значение цены контракта либо формула цены и максимальное значение цены контракта, установленные заказчиком в документации о закупке.

Если начальная цена контракта превышает размер 1 млрд рублей – при осуществлении закупки для обеспечения федеральных нужд; 100 млн рублей – при осуществлении закупки для обеспечения нужд субъекта РФ и муниципальных нужд, в контракте должна быть указана обязанность победителя закупки предоставить заказчику информацию о своих выгодоприобретателях и органах управления. Кроме того, победитель закупки обязан предоставлять информацию обо всех соисполнителях, субподрядчиках, заключивших договор или договоры с поставщиком, цена которого или общая цена которых составляет более чем 10 % цены контракта.

5. При заключении и исполнении контракта изменение его условий не допускается, за исключением следующих случаев:

1) количество закупаемой продукции и цена контракта:

– по предложению заказчика при согласии исполнителя контракта может увеличиваться или уменьшаться не более чем на 10 % предусмотренный контрактом объем продукции с пропорциональным изменением цены;

– при заключении контракта заказчик, по согласованию с победителем, вправе увеличить количество поставляемого товара на сумму, не превышающую разницы между ценой контракта и начальной ценой контракта, если такое право заказчика предусмотрено конкурсной документацией, документацией об аукционе;

2) цена контракта:

– цена контракта может быть снижена по соглашению сторон без изменения предусмотренных контрактом количества товаров, объема работ, услуг и иных условий исполнения контракта;

3) перемена поставщика, если новый поставщик является правопреемником поставщика по такому контракту вследствие реорга-



низации юридического лица в форме преобразования, слияния или присоединения;

4) в случае перемены заказчика по контракту права и обязанности заказчика по такому контракту переходят к новому заказчику в том же объеме и на тех же условиях;

5) иные условия контракта:

– если цена заключенного на срок не менее чем 3 года контракта составляет либо превышает размер цены, установленный Правительством РФ, и исполнение указанного контракта по независящим от сторон контракта обстоятельствам без изменения его условий невозможно, данные условия могут быть изменены;

– при уменьшении ранее доведенных до государственного или муниципального заказчика лимитов бюджетных обязательств. При этом заказчик в ходе исполнения контракта обеспечивает согласование новых условий контракта, в том числе цены и (или) сроков исполнения контракта и (или) количества товара, объема работы или услуги, предусмотренных контрактом;

– при исполнении контракта по согласованию заказчика с поставщиком (подрядчиком, исполнителем) допускается поставка товара, выполнение работы или оказание услуги, качество, технические и функциональные характеристики (потребительские свойства) которых являются улучшенными по сравнению с качеством и соответствующими техническими и функциональными характеристиками, указанными в контракте. В этом случае соответствующие изменения должны быть внесены заказчиком в реестр контрактов, заключенных заказчиком.

6. Контракт заключается на 1 год (в случае закупки продукции с длительным производственным циклом может заключаться на 3 и более года). Если контракт заключается на срок более чем три года и цена контракта составляет более чем 100 миллионов рублей, контракт должен включать в себя график исполнения контракта.

7. В контракт включается обязательное условие об ответственности заказчика и поставщика за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств, предусмотренных контрактом.

– в случае просрочки исполнения заказчиком обязательств, предусмотренных контрактом, а также в иных случаях ненадлежащего исполнения заказчиком обязательств по контракту, поставщик вправе потребовать уплаты неустоек (штрафов, пеней). Пеня начисляется за каждый день просрочки исполнения обязательства в размере 1/300 ставки рефинансирования Центрального банка РФ от

не уплаченной в срок суммы. Штрафы начисляются за ненадлежащее исполнение заказчиком обязательств, предусмотренных контрактом. Размер штрафа устанавливается контрактом в виде фиксированной суммы.

– в случае просрочки исполнения поставщиком обязательств, предусмотренных контрактом, а также в иных случаях ненадлежащего исполнения поставщиком обязательств, предусмотренных контрактом, заказчик направляет поставщику требование об уплате неустоек (штрафов, пеней). Размер пени не менее 1/300 ставки рефинансирования Центрального банка РФ.

8. Если контракт заключается с физическим лицом, за исключением индивидуального предпринимателя или иного занимающегося частной практикой лица, в контракт включается обязательное условие об уменьшении суммы, подлежащей уплате физическому лицу, на размер налоговых платежей, связанных с оплатой контракта.

9. Если при проведении конкурса или аукциона начальная цена контракта составляет:

– более чем 15 миллионов рублей и участником закупки, с которым заключается контракт, предложена цена контракта, которая на 25 и более процентов ниже начальной цены контракта, контракт заключается только после предоставления таким участником обеспечения исполнения контракта в размере, превышающем в 1,5 раза размер обеспечения исполнения контракта, указанный в документации о проведении конкурса или аукциона, но не менее чем в размере аванса (если контрактом предусмотрена выплата аванса);

– 15 миллионов рублей и менее и участником закупки, с которым заключается контракт, предложена цена, которая на 25 и более процентов ниже начальной, контракт заключается только после предоставления таким участником обеспечения исполнения контракта или информации, подтверждающей добросовестность такого участника на дату подачи заявки.

К информации, подтверждающей добросовестность участника закупки, относится информация, содержащаяся в реестре контрактов и подтверждающая исполнение таким участником в течение не менее чем 1 года до даты подачи заявки на участие в конкурсе или аукционе 3 контрактов (при этом все контракты должны быть исполнены без применения к такому участнику неустоек (штрафов, пеней) либо 4 и более контрактов (при этом не менее чем 75 % контрактов должно быть исполнено без применения к такому участнику неустоек (штрафов, пеней)). В этих случаях цена одного из кон-

трактов должна составлять не менее чем 20 % цены, по которой участником закупки предложено заключить контракт.

Если предметом контракта, для заключения которого проводится конкурс или аукцион, является поставка товара, необходимого для нормального жизнеобеспечения (продовольствие, средства для оказания скорой, в том числе скорой специализированной, медицинской помощи в экстренной или неотложной форме, лекарственные средства, топливо), участник закупки, предложивший цену контракта, которая на 25 и более процентов ниже начальной (максимальной) цены контракта, обязан представить заказчику обоснование предлагаемой цены контракта, которое может включать в себя гарантийное письмо от производителя с указанием цены и количества поставляемого товара, документы, подтверждающие наличие товара у участника закупки, иные документы и расчеты, подтверждающие возможность участника закупки осуществить поставку товара по предлагаемой цене.

В случае проведения аукциона информация о добросовестности предоставляется участником закупки при направлении заказчику подписанного проекта контракта; при проведении конкурса – в составе заявки.

При невыполнении победителем данного требования или признании комиссией по осуществлению закупок информации недостоверной, контракт с таким участником не заключается и он признается уклонившимся от заключения контракта.

10. В контракт включается условие о банковском сопровождении контракта.

11. Срок заключения контракта составляет по закону 44-ФЗ не менее 10 дней со дня размещения в ЕИС протокола выбора победителя и не более 20 дней (по ГК РФ) со дня проведения торга. Если контракт заключается по итогам запроса предложений или запроса котировок, то срок составляет не менее 7 и не более 20 дней.

В течение 15 дней с даты получения от заказчика проекта контракта (без подписи заказчика) победитель конкурса обязан подписать контракт и представить все экземпляры контракта заказчику. При этом победитель конкурса одновременно с контрактом обязан представить заказчику документы, подтверждающие предоставление обеспечения исполнения контракта. В случае если победителем конкурса не исполнены эти требования, такой победитель признается уклонившимся от заключения контракта.

При уклонении победителя конкурса от заключения контракта заказчик вправе обратиться в суд с иском о возмещении убытков, причиненных уклонением от заключения контракта в части, не покрытой суммой обеспечения заявки на участие в конкурсе, и заключить контракт с участником конкурса, заявке на участие в конкурсе которого присвоен второй номер.

В течение 10 дней с даты получения от победителя конкурса или участника конкурса, заявке на участие в конкурсе которого присвоен номер 2, подписанного контракта с приложением документов, подтверждающих предоставление обеспечения исполнения контракта, заказчик обязан подписать контракт и передать один экземпляр контракта лицу, с которым заключен контракт, или его представителю либо направить один экземпляр контракта по почте лицу, с которым заключен контракт.

В случае если заказчик не подписал в установленные сроки контракт, он признается уклонившимся от заключения контракта.

При уклонении заказчика от заключения контракта с победителем он вправе обратиться в суд с иском о понуждении заказчика заключить контракт и о взыскании с заказчика убытков, причиненных уклонением заказчика от заключения контракта.

### **8.3. Исполнение государственного и муниципального контракта**

Закон 44-ФЗ впервые рассматривает вопросы, связанные с исполнением контрактов. В нем зафиксировано, что:

1. Исполнение контракта включает в себя следующий комплекс мер, реализуемых после заключения контракта и направленных на достижение целей осуществления закупки:

1) приемку поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов поставки товара, выполнения работы, оказания услуги, предусмотренных контрактом, включая экспертизу поставленной продукции;

2) оплату заказчиком поставленной продукции;

3) взаимодействие заказчика с поставщиком при изменении, расторжении контракта, применении мер ответственности и совершении иных действий в случае нарушения поставщиком или заказчиком условий контракта.

2. Поставщик в соответствии с условиями контракта обязан своевременно предоставлять достоверную информацию о ходе

исполнения своих обязательств, в том числе о сложностях, возникающих при исполнении контракта, а также к установленному контрактом сроку обязан предоставить заказчику продукцию, при этом заказчик обязан обеспечить приемку поставленной продукции.

3. Для проверки предоставленных поставщиком результатов, предусмотренных контрактом, в части их соответствия условиям контракта заказчик обязан провести экспертизу (своими силами или к ее проведению могут привлекаться эксперты, экспертные организации на основании контрактов, заключенных в соответствии с законом 44-ФЗ). Если закупка осуществляется у единственного поставщика, заказчик обязан привлекать экспертов, экспертные организации. По решению заказчика для приемки поставленной продукции, результатов отдельного этапа исполнения контракта может создаваться приемочная комиссия, которая состоит не менее чем из 5 человек.

4. Приемка поставленной продукции должна осуществляться в порядке и в сроки, которые установлены контрактом, и оформляется документом о приемке, который подписывается заказчиком, либо в те же сроки заказчиком направляется в письменной форме мотивированный отказ от подписания такого документа.

5. Результаты отдельного этапа исполнения контракта, информация о поставленной продукции должны отражаться заказчиком в отчете, размещаемом в единой информационной системе. В таком отчете должна содержаться информация:

1) об исполнении контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта;

2) о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением;

3) об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения.

Расторжение контракта допускается по соглашению сторон, по решению суда, в случае одностороннего отказа стороны контракта от исполнения контракта в соответствии с гражданским законодательством.

Заказчик вправе принять решение об одностороннем отказе от исполнения контракта в соответствии с гражданским законодательством при условии, если это было предусмотрено контрактом.

## 8.4. Банковское сопровождение контракта

Федеральным законом 44-ФЗ введен механизм банковского сопровождения контракта, с помощью которого заказчик может контролировать выполнение условий контракта, в том числе осуществлять мониторинг расчетов по сопровождаемому контракту.

Банковское сопровождение контракта это – обеспечение банком на основании договора, заключенного с поставщиком и всеми привлекаемыми в ходе исполнения контракта субподрядчиками, соисполнителями, проведения мониторинга расчетов, осуществляемых в рамках исполнения контракта, на счете, открытом в указанном банке, и доведение результатов мониторинга до сведения заказчика, а также оказание банком иных услуг, определенных договором о банковском сопровождении.

Банковское сопровождение контрактов, предметом которых являются поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для обеспечения федеральных нужд, осуществляется в следующих случаях:

1) для обеспечения федеральных нужд поставщиком:

а) если заключается контракт жизненного цикла и (или) начальная (максимальная) цена контракта превышает 10 млрд руб.

б) если начальная (максимальная) цена контракта превышает 15 млрд руб. и утвержденной государственной программой РФ предусмотрена обязанность привлечь банк в целях банковского сопровождения;

2) для обеспечения федеральных нужд заказчиком:

а) если цена контракта, заключаемого с единственным поставщиком превышает 10 млрд руб. и предусматривается привлечение заказчиком банка в целях банковского сопровождения, а также не установлена обязанность заказчика включать в такой контракт условие об обеспечении его исполнения;

б) если цена контракта, заключаемого в целях строительства (реконструкции, в том числе с элементами реставрации, технического перевооружения) объекта капитального строительства с единственным поставщиком превышает 10 млрд руб. и актом не установлена обязанность заказчика включить в такой контракт условие об обеспечении его исполнения.

Органам государственной власти субъектов РФ, органам местного самоуправления при осуществлении закупки для обеспечения нужд субъекта РФ или муниципальных нужд рекомендовано включать в контракт следующие условия:

1) условие о банковском сопровождении контракта, заключающееся в проведении банком, привлеченным поставщиком или заказчиком, мониторинга расчетов в рамках исполнения контракта в случаях:

– если цена такого контракта для нужд субъекта РФ составляет не менее 1 млрд руб.;

– если цена такого контракта для нужд муниципального образования составляет не менее 200 млн руб.;

2) условие, предусматривающее привлечение поставщиком или заказчиком банка в рамках расширенного банковского сопровождения в случае, если цена такого контракта составляет не менее 5 млрд руб.

В указанных случаях в сопровождаемый контракт включаются условия:

При привлечении банка поставщиком:

1) обязанности поставщика:

– осуществлять расчеты, связанные с исполнением обязательств по сопровождаемому контракту, на отдельном счете, открытом в банке, осуществляющем банковское сопровождение контракта, а также заключить с банком договор о банковском сопровождении в срок, установленный сопровождаемым контрактом;

– определять в договорах, заключаемых с соисполнителями, условия осуществления расчетов в рамках исполнения обязательств по таким договорам на отдельном счете для проведения операций, включая операции в рамках исполнения контракта, открытом в банке, осуществляющем сопровождение контракта;

– предоставлять заказчику и банку сведения о привлекаемых им рамках исполнения обязательств по сопровождаемому контракту соисполнителях (полное наименование соисполнителя, местонахождение (почтовый адрес), телефоны руководителя и главного бухгалтера, ИНН и код причины постановки на учет);

2) ответственность поставщика за несоблюдение условий, установленных сопровождаемым контрактом;

3) обязанность заказчика оплачивать поставленные товары (выполненные работы, оказанные услуги) по сопровождаемому контракту на отдельный счет;

4) право заказчика в соответствии с законодательством РФ на односторонний отказ от исполнения сопровождаемого контракта.

При привлечении банка заказчиком:

- сведения о привлекаемом заказчиком банке;
- обязанность поставщика заключить с банком, определенным заказчиком, договор о банковском сопровождении контракта, проект которого является приложением к проекту сопровождаемого контракта.

В целях осуществления банковского сопровождения контракта между поставщиком, соисполнителем и банком заключается договор банковского сопровождения, который должен содержать:

1) порядок и сроки открытия отдельного счета поставщику, соисполнителям;

2) права и обязанности сторон;

3) порядок и сроки зачисления и списания денежных средств с отдельного счета;

4) условия о возможности списания по требованию заказчика денежных средств с отдельного счета, открытого поставщику, в размере предоставленного аванса на условиях, определенных сторонами в сопровождаемом контракте, в случае если сопровождаемым контрактом не предусмотрено предоставление обеспечения его исполнения;

5) обязанность банка в рамках мониторинга расчетов, осуществляемых при исполнении сопровождаемого контракта, предоставлять ежемесячно заказчику с соблюдением положений законодательства РФ о банковской тайне:

- сведения о проведении операций со средствами на отдельном счете в форме выписки о движении денежных средств по отдельному счету за отчетный календарный месяц;

- отчет, содержание которого определяется п. 15 и 16 Правил осуществления банковского сопровождения контрактов;

- сведения о результатах проведенной банком идентификации поставщика, соисполнителя при открытии ему отдельного счета;

6) случаи и порядок внесения изменений в договор о банковском сопровождении и его расторжения.

Банковское сопровождение контракта осуществляется банком, включенным в перечень банков, отвечающих установленным требованиям для принятия банковских гарантий в целях налогообложения, который ведется Минфином РФ и установлен ст. 74.1 Налогового кодекса РФ.



### ***Контрольные вопросы по теме 8***

1. Могут ли меняться положения государственного (муниципального) контракта? Если да, то какие и в каких случаях?
2. Какие способы борьбы с демпингом предусмотрены в законе 44-ФЗ?
3. На какой срок могут заключаться государственные (муниципальные) контракты?
4. Для чего и как формируется приемочная комиссия? Обязан ли заказчик формировать ее при каждом исполнении контракта?
5. Какие виды работ включаются в понятие «исполнение контракта»?
6. Какая информация об исполнении контракта должна представляться в единой информационной системе?

## **Библиографический список**

1. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд : федер. закон РФ от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2013. 8 апр. № 14. Ст. 1652.
2. Гражданский кодекс РФ.
3. Бюджетный кодекс РФ.
4. Кодекс об административных правонарушениях.
5. О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд : федер. закон РФ от 2 декабря 1994 г. № 53-ФЗ.
6. О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд : федер. закон РФ от 6 мая 1999 г. № 97-ФЗ.
7. О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд : Указ Президента РФ от 8 апреля 1997 г. № 305.
8. Типовой закон ЮНСИТРАЛ о конкурсных закупках продукции.
9. *Бовтеев С.В.* Размещение государственного и муниципального заказа: базовый курс / С.В. Бовтеев, А.М. Симановский. – М. : КНОРУС, 2014.
10. *Лозовский Л.Ш.* Размещение государственного и муниципального заказа (сборник нормативных материалов). – 18-е изд. – М. : Юриспруденция, 2013.
11. *Никольский Д.С.* Управление государственными закупками : монография. – М. : Юриспруденция, 2014.
12. *Общэкономические основы рыночного хозяйствования* / отв. ред. Д.Е. Сорокин. – М., 2002.
13. Становление рыночной системы государственных закупок в России / В.И. Смирнов, Н.В. Нестерович, Е.Ю. Гончаров и др. ; под ред. В.И. Смирнова, Н.В. Нестеровича, И.М. Ахметзянова. – Казань : НПО «БизнесИнфоСервис», 2000.
14. *Храмкин А.А.* Настольная книга госзаказчика / А.А. Храмкин, О.М. Воробьева, В.В. Кошелева [и др.] ; под ред. А.А. Храмкина. – 9-е изд., доп. – М. : Юриспруденция, 2013.
15. *Чистякова Е.А.* Организация государственных и муниципальных закупок. Теория и практика. – Саратов, 2007.

## Обязанности продавца и покупателя в соответствии с ИНКОТЕРМ 2010

<i>Условие поставки</i>	<i>Таможенная очистка для вывоза</i>	<i>Таможенная очистка для ввоза</i>	<i>Перевозка</i>	<i>Место поставки</i>	<i>Переход рисков</i>	<i>Переход расходов</i>	<i>Страхование</i>
EXW – франко-завод	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Предприятие продавца	Предприятие продавца	Предприятие продавца	–
FCA – франко-перевозчик	Продавец	Покупатель	Покупатель	Пункт передачи перевозчику	Пункт передачи перевозчику	Пункт передачи перевозчику	–
FAS – франко-вдоль борта	Продавец	Покупатель	Покупатель	Причал или баржа в порту отгрузки	Причал или баржа в порту отгрузки	Причал или баржа в порту отгрузки	–
FOB – франко-борт	Продавец	Покупатель	Покупатель	Борт судна в порту отгрузки	Борт судна в порту отгрузки	Борт судна в порту отгрузки	–
CFR – стоимость и фрахт	Продавец	Покупатель	Продавец	Борт судна в порту отгрузки	Борт судна в порту отгрузки	Порт назначения	–
CIF – стоимость, страхование и фрахт	Продавец	Покупатель	Продавец	Борт судна в порту отгрузки	Борт судна в порту отгрузки	Порт назначения	–
CPT – перевозка оплачена до	Продавец	Покупатель	Продавец	Место передачи товара 1 перевозчику	Место передачи товара 1 перевозчику	Место назначения	Продавец
CIP – перевозка и страхование оплачены до	Продавец	Покупатель	Продавец	Место передачи товара 1 перевозчику	Место передачи товара 1 перевозчику	Место назначения	–
DAT – поставка на терминале	Продавец	Покупатель	Продавец	Терминал в месте назначения	Терминал в месте назначения	Терминал в месте назначения	Продавец
DAP – поставка до места	Продавец	Покупатель	Продавец	Транспорт в месте назначения	Транспорт в месте назначения	Транспорт в месте назначения	–
DDP – поставка с оплатой пошлин	Продавец	Продавец	Продавец	Транспорт в месте назначения	Транспорт в месте назначения	Транспорт в месте назначения	–

*Учебное издание*

**Данилова Светлана Николаевна**

**УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ ПРОДУКЦИИ  
ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ  
И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД**

**Учебное пособие**

для студентов, обучающихся  
по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика»  
(профиль «Региональная и муниципальная экономика»)

Редактор *Е. Ю. Лашкова*  
Компьютерная верстка *Е. Н. Доронкиной*

Подписано в печать 24.06.2016. Формат 60×84<sup>1/16</sup>.  
Уч.-изд. л. 6,3. Усл. печ. л. 7,2. Тираж 100 экз. Заказ 226.

Саратовский социально-экономический институт (филиал)  
РЭУ им. Г. В. Плеханова.  
410003, г. Саратов, ул. Радищева, 89.