

Вячеслав Селезнев

ЛИКБЕЗ В СФЕРЕ ГОСЗАКУПОК

Просто о сложном



Вячеслав Селезнев

**Ликбез в сфере госзакупок.
Просто о сложном**

«Издательские решения»

Селезнев В.

Ликбез в сфере госзакупок. Просто о сложном / В. Селезнев —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-936549-1

В книге рассмотрены следующие вопросы: как найти интересующую закупку, что такое электронный аукцион, конкурс, запрос котировок, закупка у единственного поставщика, что такое обеспечение заявки и исполнения контракта, как подать заявку на закупку, как принять в ней участие, как заключить контракт и много другой полезной информации. Книга написана понятным языком для широкого круга читателей на основе федерального закона от 05.04.2013 №44-ФЗ с учётом изменений на 2018—2019 гг.

ISBN 978-5-44-936549-1

© Селезнев В.
© Издательские решения

Содержание

От автора	6
Глава 1. Азбука госзакупок: основы, которые должен знать каждый участник	9
Два закона, регулирующих государственные закупки	9
Общая информация о способах проведения закупок: кого и как выбирают заказчики	11
Совместные аукционы и конкурсы	15
Комиссия по определению поставщика (подрядчика, исполнителя)	16
Единые и дополнительные требования к участникам закупок	17
Участники с приоритетом	19
НМЦК: откуда берётся начальная цена	20
Извещение о закупке: какую информацию предоставляет заказчик	22
Конец ознакомительного фрагмента.	23

Ликбез в сфере госзакупок Просто о сложном

Вячеслав Селезнев

© Вячеслав Селезнев, 2022

ISBN 978-5-4493-6549-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

От автора

Госзакупки – сложный, но имеющий понятную логику и чёткие правила процесс. Если вникнуть в него, разобраться с этими правилами, изучить основные нюансы – можно обеспечить себя как неплохим дополнительным заработком, так и основным источником доходов. Крайне привлекательная особенность заключается в том, что попробовать свои силы в этом бизнесе можно без ущерба для своей текущей деятельности – в свободное от работы или учёбы время.

В этой книге я постарался собрать самое главное, описать главные инструменты и схему работы этого вида деятельности. Надеюсь, что получившийся в итоге краткий справочник по госзакупкам станет вашей настольной книгой и поможет со временем выйти на стабильный доход.

Предупреждаю: те, кто ищет в госзакупках способ быстро разбогатеть, не прикладывая усилий, сильно разочаруются. Начните с теории, получите хотя бы базовое представление о принципах функционирования этой сферы. В общем, советую дочитать книгу до конца, прежде чем заключать реальные сделки на электронных торговых площадках.

С другой стороны, совсем не обязательно иметь собственную компанию или многомиллионный стартовый капитал. Начать зарабатывать на госзакупках можно с минимальными, практически нулевыми вложениями. На первое время вам хватит подключённого к интернету компьютера и этого справочного пособия.

Откуда деньги?

Государственные учреждения постоянно что-нибудь покупают. О каких товарах, работах или услугах не велась бы речь – о канцелярских скрепках, футбольных мячах, строительных подрядах, цветной капусте, компьютерной технике, ракетных двигателях – все они заказываются только путём проведения разного рода тендеров.

Про их виды и про законы, регламентирующие процедуру государственных закупок, мы ещё поговорим. Сейчас важно усвоить другое: если закупка не связана с государственной тайной, участвовать в ней может любой, кто имеет статус юридического лица, либо оформлен в качестве индивидуального предпринимателя (ИП) и даже физическое лицо.

С приходом доступного интернета и появлением электронных торговых площадок участвовать в госзакупках стало ещё проще. В режиме онлайн доступны практически все возможности для ведения бизнеса с самым крупным заказчиком товаров, работ и услуг – нашим государством.

Этот заказчик, который представлен сотнями тысяч бюджетных организаций, закупает практически всё, что вы только можете себе представить – оптом и в розницу. Предложите лучшее соотношение цены и качества – и контракт ваш. Как бы ни складывалась экономическая ситуация – в бюджете всегда были, есть и будут деньги на оплату подобных счетов. Внакладе не останетесь! Остаётся только внимательно изучить «правила игры» и найти свою нишу.

Как на этом можно заработать

Помочь государству получить нужные товары, работы или услуги (ТРУ) теоретически может каждый. Приблизительный заработок участника – это разница между его расходами на ТРУ (себестоимостью) и суммой, которую выплатит по контракту государственное учреждение. Давайте рассмотрим конкретный пример.

Представим, что некий заказчик разместил извещение о закупке небольшого количества пиломатериалов в вашем регионе. Начальная цена, с которой тендер выставляется на электронный аукцион, составляет 50 тысяч рублей. Вы обзваниваете ближайшие лесопилки и прочие предприятия, которые занимаются продажами подобной продукции и интересуетесь ценой вопроса.

Если у вас есть собственная лесопилка или хорошие связи в данной отрасли – ещё лучше: в таком случае вы сможете назначить ещё более выгодную цену. Но наличие связей не так важно: со временем вместе с опытом у вас нарабатывается собственная база контактов. Главное – разбираться в отрасли, о которой идёт речь. Не стоит заниматься поставками ядерных реакторов, если вы не понимаете значения половины его характеристик.

Вернёмся к примеру с лесом. Предположим, что вы нашли компанию, которая готова поставить вам нужное количество за 30 тысяч рублей. Если время на проведение сделки и поставку ещё есть, вы можете отправить заказчику свою заявку, принять участие в аукционе и предложить исполнение контракта, например, за 40 тысяч.

Если никто из участников не выдвинет более выгодное предложение – контракт заключат с вами. Если не вдаваться в подробности, то арифметика простая: забираете пиломатериалы за 30 тысяч, продаёте за 40. Главное – соблюдать оговорённые сроки и учесть все накладные расходы: транспорт, оформление бумаг, обеспечение контракта и пр. Именно об этих важных деталях я расскажу на страницах книги.

Чтобы участвовать в таких сделках, нужно обладать некоторым количеством свободных средств. Хорошая новость состоит в том, что в Единой электронной системе ежедневно появляются извещения на проведение закупок самых разных форматов. Даже новичок с минимальным капиталом сможет найти подходящий для себя вариант среди сотен доступных тендеров.

Кроме того, нужно выполнить некоторые условия: пройти аккредитацию на электронной площадке, получить электронную подпись и пр. Все эти вопросы мы разберём подробно.

Зарабатывают не только участники

Можно ли заработать на госзакупках совсем без начального капитала? Да, такие варианты есть – но для этого вы должны досконально разобраться в этой теме, стать в ней экспертом.

Сегодня большинство крупных компаний – да и мелких тоже – ищут специалистов по закупкам для реализации своих товаров, работ или услуг. Вы можете договориться, что будете находить тендеры или заключать сделки за определённую фиксированную плату или процент. Возможно, что вам придётся для начала продемонстрировать свою экспертность и предложить свои услуги бесплатно. Когда вы докажете, что можете принести прибыль, вас с радостью возьмут на постоянную оплачиваемую работу. Кстати, для начинающих – это ещё и хороший шанс набраться опыта.

Некоторые специалисты занимаются поиском заказов для 50 и более клиентов. Существует множество компаний, которые берут на аутсорсинг ведение госзакупок для больших и малых предприятий. Опыт, внимательность, наличие свободного времени – и вы всегда сможете заработать себе на жизнь, помогая другим продать свои ТРУ государству.

Любые сферы, в которых крутятся большие деньги, привлекают стабильный интерес, на котором можно заработать приличные деньги. Госзакупки – не исключение: предоставляйте актуальную достоверную информацию – и спрос будет стабильным. Собственный справочный ресурс в интернете, онлайн-школа, обучающая премудростям госзакупок – перспективные направления современного инфобизнеса.

Однако не все любят и умеют учить. А на создание собственного информационного сайта тоже нужно потратить немалую сумму. Но если у вас уже есть собственный раскрученный интернет-ресурс, вы можете зарабатывать на партнёрских программах тех же онлайн-курсов, распространять специальное программное обеспечение, помогающее участникам находить тендеры и т. д.

Госзакупки хороши именно тем, что в этой сфере могут найти применение все ваши таланты. Здесь может заработать и активный продажник, и талантливый программист, и директор крупного предприятия, и студент-первокурсник. Добро пожаловать в этот бизнес!

Если появятся вопросы или предложения о сотрудничестве Вы всегда можете мне написать на адрес электронной почты likbez.bgk@mail.ru.

Глава 1. Азбука госзакупок: основы, которые должен знать каждый участник

Два закона, регулирующих государственные закупки

Когда слово «государственный» присутствует уже в самом названии бизнеса, которым вы планируете заниматься – понятно, что без знания соответствующих законов здесь делать нечего. Эта деятельность строго регулируется, соответствующие органы строго следят за участниками госзакупок, а наказания за нарушения предусматриваются весьма суровые. Так что начнём с азов.

В нашей стране данный вид деятельности регулируется двумя законами. Хорошая новость состоит в том, что, в принципе, достаточно досконально изучить *только один из них*, чтобы понимать юридические механизмы отечественной закупочной деятельности в целом.

Итак, основной и самый важный для нас закон – Федеральный закон от 5 апреля 2013 года №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Он вступает в силу, когда государственное или муниципальное учреждение тратит на закупки бюджетные деньги.

Если организация осуществляет закупку за счёт собственных средств или за счёт грантов и средств субподряда —*т.е. не использует бюджетные средства, но является так или иначе государственной (с долевым участием государственного капитала в объёме не менее 50%; естественные монополии; занимающиеся регулируемым государством видами деятельности)* —то в силу вступает Федеральный закон от 18 июля 2011 года №223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

Этот закон устанавливает *только общие принципы* закупок. Основную информацию по способам осуществления закупок содержит положение о закупках, которое данная организация разрабатывает самостоятельно и в обязательном порядке размещает в общем доступе – в *Единой информационной системе (ЕИС)*. Что такое ЕИС, и как использовать её в нашей деятельности, мы поговорим позже.

Львиную долю закупок по 223-ФЗ проводят пять федеральных госкомпаний: «Роснефть», «Газпром», «Россети», РЖД и «Росатом». Однако на закупки они тратят не бюджетные средства, а собственные, заработанные ими деньги. А раз так – то и контроль со стороны государства осуществляется в наименьшей степени. Нет единых, чётких «правил игры». Яркий пример: по 44-ФЗ заказчик обязан заключить контракт с победителем, а по 223-ФЗ – не факт, есть исключения.

В моей практике был случай, когда организация, интересы которой я представлял, выиграла тендер по Закону 223-ФЗ. Но служба безопасности госкомпании-заказчика не допустила её к исполнению контракта. Этот тендер нам так и не достался. Ходят слухи, что ситуацией обеспокоены уже на высшем уровне, и вскоре власти примут какие-либо меры по её урегулированию. Но пока у законодателей руки до этого не дошли, я считаю, что новичку стоит начать с закупок по 44-ФЗ. И уже потом, по мере необходимости, постепенно углубляться в дебри Закона №223-ФЗ.

Итак, мы рассматриваем закупки в рамках Федерального закона от 5 апреля 2013 года №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Это – правильное официальное название, которое сле-

дует запомнить. Но далее – для удобства и экономии времени – мы будем использовать общепринятые сокращения: Закон о контрактной системе или Закон №44-ФЗ.

Общая информация о способах проведения закупок: кого и как выбирают заказчики

Следующее, с чем стоит разобраться новичку, – основные нюансы процесса выбора поставщика. Когда вы знаете, каким способом *заказчик* выбирает победителя тендера, то механика получения прибыли при помощи госзакупок становится предельно ясной. Все эти способы чётко прописаны в уже упомянутом Законе №44-ФЗ.

Единственный поставщик или рыночная конкуренция?

Иногда нет нужды проводить конкурс или аукцион – особенно в случаях, когда речь идёт о не слишком крупных суммах. Так, когда объём сделки не превышает 100 тысяч рублей, *заказчик* имеет полное право заключить контракт с любым контрагентом. Однако предварительно он всё равно обязан провести анализ рынка и выбрать наименьшую цену. Для организаций, связанных с культурой, образованием или спортом, лимит объёма заказа у единственного «внеконкурсного» поставщика ещё выше – 400 тысяч рублей.

Однако именно конкуренция является основной движущей силой рынка. В сфере закупок это явление неизбежно, и в большинстве случаев поставщик выбирается одним из конкурентных способов. Извещение о таких закупках, которые проводятся в абсолютно прозрачных условиях, *заказчик* обязан разместить на официальном сайте ЕИС (www.zakupki.gov.ru). В интернете много информации о закупках, но первоисточником является именно ЕИС.

Электронный аукцион

В этом формате проводят больше половины всех госзакупок. По статистике российского Минфина, в 2017 году при помощи электронного аукциона было определено 59,64% поставщиков. Заявки подаются непосредственно на *электронные торговые площадки (ЭТП)* – специализированные сайты в интернете. Там же проводятся аукционы и заключаются контракты (в электронном виде).

Для участия вам понадобится аккредитация на ЭТП и электронная подпись. Сам же процесс очень прост: участники собираются у своих компьютеров в назначенное время и торгуются на ЭТП, по очереди снижая цену. Шаг снижения – 0,5—5% от начальной цены. Установлен и денежный эквивалент минимального шага – 100 рублей. Никто не стучит молотком по столу, всё решает время: если в течение 10 минут не была предложена меньшая цена – объявляется победитель.

Электронные аукционы проводят *заказчики*, которые *точно знают параметры предстоящей закупки*. Остаётся решить *вопрос цены*. Таким образом, выигрывает тот, кто *соответствует требованиям законодательства и предлагает за исполнение контракта наименьшую сумму*.

31 декабря 2017 года утверждён Федеральный закон №504-ФЗ, который вносит изменения в Закон о контрактной системе. Это самые масштабные поправки за последние три года. Принципиальным изменением, кроме всего прочего, является то, что с 1 июля 2018 года **заказчики вправе проводить электронные процедуры, там, где ранее предполагались только «бумажные» заявки: конкурсы, запросы котировок и предложений, а также некоторые закрытые аукционы. А с 1 января 2019 года все конкурентные закупки станут только электронными, за исключением некоторых закрытых процедур. Несмотря на то, что очень скоро «бумага» канет в Лету, мы рассмотрим в этой книге как традиционные, так и интернет-закупки. Не будем, однако, забывать**

об изменениях, вступающих в силу с 1 июля 2018 года и 1 января 2019 года.

Открытый конкурс

Каждый из участников подаёт *заказчику* заявку на участие в открытом конкурсе. Заявки тщательно изучает специально собранная *заказчиком комиссия по определению поставщика*. О том, как она формируется, и кто входит в её состав, я расскажу чуть позже. Сейчас нам важно понимать: при открытом конкурсе комиссия проводит сравнение по вполне конкретным параметрам: цене, качеству, опыту и пр. В итоге выигрывает участник, который предлагает наилучшие условия исполнения контракта.

Конкурс с ограниченным участием

Подать свою заявку на участие в открытом конкурсе может, по сути, любой желающий. Но есть некоторые виды *товаров, работ и услуг (ТРУ)*, оказать которые способен далеко не каждый. Вполне логично, что ограничивается участие в конкурсах на высокотехнологичные заказы – работы, требующие определённой квалификации. Кроме того, закон требует ограничений в конкурсах на проведение работ, связанных с культурными, историческими и прочими ценностями. Полный список ТРУ данной категории смотрите в постановлении Правительства РФ от 4 февраля 2015 года №99. В этом же документе прописаны все критерии, по которым отбирают участников *конкурса с ограниченным участием*.

Вначале участник должен доказать наличие опыта, квалификации сотрудников и/или материально-финансовой базы. Далее кандидаты, прошедшие этот *предквалификационный отбор*, отбираются по той же системе, что и в *открытом конкурсе*.

Двухэтапный конкурс

Такой тип конкурсов проводится, когда речь идёт о закупках инновационной высокотехнологичной продукции, заказах исследований, проектов, научных изысканий, а также литературных трудов, произведений искусства, а также в случаях, если участникам закупки необходимо уточнить её характеристики или обсудить иные параметры.

Из названия понятно, что проходит такой конкурс в два этапа. На первом этапе подаются первоначальные заявки *с конкретными предложениями по объекту закупки, но без указания предлагаемой цены*. После этого *комиссия заказчика* проводит с участниками обсуждение каждой заявки. После первого этапа – обсуждения – *заказчик* вправе уточнить требования к закупке. На втором этапе участники подают окончательные заявки. В них *уточняются все нюансы предложения* по объекту закупки и *называется конкретная стоимость* выполнения заказа. И дальше процесс идёт по аналогии с *открытым конкурсом*.

Подведём промежуточный итог: победителем конкурса становится участник, предложивший *наилучшие условия исполнения контракта*. При таком способе закупок *учитывается не только предложенная цена*, но и квалификация участников закупки, точные характеристики ТРУ, потенциальные расходы на эксплуатацию и ремонт товара. Основа основ — *открытый конкурс*. Лишь относительно небольшой процент ТРУ, для которых требуется высокая квалификация, выводится на *конкурсы с ограниченным участием*. А *двухэтапный конкурс* проводят там, где нужно непременно обсудить закупку с участниками.

Запрос котировок

Простой способ, который применяется при начальной цене в полмиллиона рублей или меньше. Закон ограничивает также совокупный годовой объём таких закупок – не более 10% от всех закупок. Процесс отбора следующий: все участники предоставляют *заказчику* свои *предложения по цене контракта* и информацию о себе. Выигрывает тот, кто соответствует требованиям законодательства и предложит самую низкую цену.

Запрос предложений

Не самый распространённый способ определения поставщика. Такие запросы делаются, в основном, когда по каким-то причинам заказчик не смог найти исполнителя через повторный аукцион или конкурс. Также есть исчерпывающий список оснований для проведения запроса предложений. О нём мы поговорим, когда будем разбирать данную процедуру более подробно. Отметим лишь, что здесь, как и в *конкурсах*, *цена не является решающим фактором*. Победителем становится участник, предложивший *наилучшие условия исполнения контракта*.

Закрытые способы

Закрытые способы используют, если закупка как-нибудь связана с гостайной. Сюда также относят все закупки по страховке, перевозке и охране разного рода ценностей, а также услуги водителей для судей, приставов и пр. Здесь, по сути, действуют те же самые правила, что и в *открытых конкурсах* и *электронных аукционах*, но со своими особенностями.

Во-первых, *заказчик* должен получить разрешение на проведение закупки закрытым способом в ФАС России. Информация о предстоящей закупке размещается в ЕИС – но только как факт, без какой-либо документации. А может и вовсе не размещаться, если сам факт закупки является гостайной. Для участия необходимо соответствовать требованиям законодательства – например, иметь лицензию ФСБ России о допуске к гостайне. Если у вас всё в порядке с допусками, и вы способны выполнить условия закупки, то попадаете в утверждённый список. *Заказчик* выбирает кандидатов из этого списка и направляет им приглашения.

Закрытыми способами могут проводиться только конкурсы и аукционы:

- закрытый конкурс;
- закрытый конкурс с ограниченным участием;
- закрытый двухэтапный конкурс;
- закрытый аукцион.

Несколько важных нюансов

Способ закупки выбирает заказчик, но его выбор достаточно жёстко ограничивает наш любимый Закон №44-ФЗ. Нужно иметь в виду не только очевидные ограничения наподобие гостайны. Учитываются и *начальная максимальная цена контракта (НМЦК)*, и область закупок, и сроки, и множество других параметров. Если способ не соответствует положениям закона – заказчика штрафуют.

В соответствии с Кодексом РФ об административных правонарушениях, для заказчиков предусмотрены следующие **штрафные санкции**:

- **Ст. 7.29.1 п. 1 КоАП РФ**: Принятие решения о закупке ТРУ, с нарушением требований законодательства, у единственного поставщика. На должностное лицо накладывается штраф в размере 50 тысяч рублей.

– **Ст. 7.29.1 п. 2 КоАП РФ:** Если определение поставщика по закону должно осуществляться путем проведения конкурса или аукциона, но заказчик принял решение о другом способе, то его также ждёт штраф в размере 50 тысяч рублей.

– **Ст. 7.30 п. 7 КоАП:** Эта статья описывает случаи, когда определение поставщика происходит с нарушением требований Закона о контрактной системе. И в этом случае на должностное лицо накладывается штраф в размере 50 тысяч рублей.

Совместные аукционы и конкурсы

Несколько *заказчиков* могут объединяться, если их цели совпадают – то есть закупаются аналогичные *ТРУ*. *Совместные аукционы и конкурсы* упрощают поиск исполнителя: расходы по проведению мероприятия делятся на всех участников, а организационные вопросы перекладываются на плечи заранее выбранного и согласованного со всеми участниками учреждения. Приняв решение о проведении совместного конкурса или аукциона, *заказчики* заключают с этим учреждением соглашение, в котором прописываются все условия *совместных торгов*. После выбора победителей *заказчики* заключают с ними контракты уже лично, без посредников.

Централизация закупок

На федеральном или даже муниципальном уровне процесс закупок можно серьёзно упростить при помощи централизации. Это значит, что всеми закупками будет заниматься единственная уполномоченная организация (учреждение). У такого *централизованного закупщика* могут быть полномочия на проведение тендеров и участие в оценке заявок. А в некоторых случаях – и на приёмку *ТРУ*. При этом в юрисдикции непосредственных *заказчиков* – определение условий сделки и подписание контракта, а также установление *НМЦК*.

Рассмотрим централизацию закупок на типичном примере: такая схема очень часто используется в закупках для школ и детских садов. Такие учреждения готовят технико-экономическое задание, которое содержит:

- условия проведения закупки,
- описание закупки,
- расчёт *НМЦК*,
- проект контракта.

Задание направляют в уполномоченный орган. Например, на муниципальном уровне это может быть комитет по госзакупкам мэрии города. Уполномоченный орган:

- готовит документацию к закупке,
- размещает извещение о проведении закупки,
- принимает участие в комиссии по определению поставщика.

Заказчик, в свою очередь, подписывает контракт с победителем, осуществляет приёмку *ТРУ*. И, разумеется, исполняет свои обязательства по контракту.

Комиссия по определению поставщика (подрядчика, исполнителя)

Кто станет победителем тендера? Кто принимает решение? Этот вопрос решает специально создаваемая заказчиком комиссия. Она должна состоять из сотрудников, обладающих необходимой профессиональной подготовкой и опытом в сфере закупок, а также из сотрудников, знакомых с объектом закупки.

Закон о Контрактной системе позволяет создать *единую комиссию* для всех видов закупок либо несколько отдельных комиссий для каждого из способов закупок – аукционную, конкурсную, котировочную, по рассмотрению заявок на участие в запросе предложений.

В комиссию входит:

- не менее пяти человек, если комиссия конкурсная, аукционная или единая,
- не менее трёх – для комиссий по заявкам на котировки, запросам предложений.

Председатель комиссии, её состав и порядок её работы определяется до начала закупки. Замена члена комиссии допускается только решением заказчика. Все члены комиссии обязаны голосовать лично. Решения считаются легитимными, если присутствовало не менее половины состава.

Кого не берут в комиссию

От решения комиссии зависит, кому достанется заказ. Поэтому есть ограничения – у членов комиссии не должно быть личной заинтересованности в том или ином исходе тендера. Итак, в комиссию не берут:

- людей, которые состоят в штате организаций, являющихся поставщиками, а также подавших заявки на участие в конкурсе на закупку;
- состоящих в браке с сотрудниками организации-поставщика и близких родственников сотрудников;
- которых привлекали ранее для экспертной оценки заявок на участие и конкурсной документации в ходе предварительного отбора участников конкурса;
- имеющих какие-либо финансовые и юридические отношения с участниками конкурса – акционеры, кредиторы, поставщики, руководители и т. д.

Стоит ли спорить с комиссией?

Надо сказать, что решения комиссии иной раз кажутся несправедливыми. Если вы считаете, что конкуренты обошли вас путём сговора с комиссией или уверены в неправомерности решения – спорить не только можно, но и нужно. Любой участник закупки имеет право обжаловать действия (или бездействие) комиссии и требовать от ФАС отмены её решения, если законодательство в сфере закупок было нарушено. Как это сделать – расскажу в конце книги.

Единые и дополнительные требования к участникам закупок

Чтобы участвовать в закупках в качестве поставщика, нужно соответствовать как единым, так и дополнительным требованиям 31-й статьи Закона о контрактной системе. Дополнительные требования также определяет Закон – равно как и случаи, в которых они применяются.

Не стоит пытаться обойти систему: заказчик или комиссия могут проверить участника на любом этапе. И даже отказаться от заключения контракта с победителем – например, если выявятся несоответствия из-за того, что участник предоставил о себе ложную информацию.

Единые требования

Рассмотрим основные критерии, которые подробно изложены в части 1 статьи 31. Итак, вы можете быть поставщиком, если...

— **Соответствуете требованиям законодательства РФ, необходимым для поставки товара, оказания услуг или выполнения работ.** Требование устанавливается для отдельных видов деятельности – например, когда необходима лицензия, членство в СРО и т. д. Для подтверждения нужно приложить копии соответствующих документов и/или информацию о них к заявке. Впрочем, в зависимости от способа определения поставщика (подрядчика, исполнителя), подтверждение может осуществляться на других этапах закупки.

– **У вас не было зафиксировано фактов ликвидации в прошлом или приостановки деятельности в настоящем.** Нужно предоставить декларацию о том, что банкротство или конкурсное производство – это не из вашей биографии.

– **Без высоких задолженностей по налогам и прочим платежам.** В сумме ваши долги по всевозможным государственным сборам за прошлый год не должны быть больше четвертой части – 25% – балансовой стоимости ваших активов за данный период.

– **Не имеете судимостей за преступления в сфере экономики, не попадались на взятках или откатах.** У руководителя и главного бухгалтера не должно быть судимостей за преступления в сфере экономики и/или уголовные преступления по статьям 289, 290, 291, 291.1 УК РФ. Также юридическое лицо, желающее участвовать в закупках, должно убедиться, что за последние два года оно не привлекалось по административной статье 19.28 КоАП РФ. Для тех, кто с этим не сталкивался: речь идёт о «незаконном вознаграждении» от юрлица.

– **Имеете официальные права на результаты своей интеллектуальной деятельности.** Суть этого критерия: чтобы передать права – нужно самому ими обладать. Данное требование выдвигается в случае, когда по завершению сделки заказчик хочет иметь эксклюзивное право на итоги выполненного контракта.

– **«Фильтр» против кумовства и коррупции.** Закон требует, чтобы у участника закупки не было никакого конфликта интересов с заказчиком. Или тем более родственных связей: согласитесь, трудно быть беспристрастным, когда свои услуги наравне с остальными предлагает фирма твоего брата или друга.

– **Никаких офшоров!** Если вы управляете офшорным бизнесом – забудьте о госзакупках: Закон категорически воспрещает участвовать в торгах подобным компаниям. Обойти это ограничение не получится: выписка из ЕГРЮЛ должна быть включена в состав заявки – или предъявлена на других этапах, в зависимости от способа определения поставщика.

– **Не имеете ограничений для участия в закупках.** Внимание, это – новое требование, оно вступило в силу 1 июля 2018 года: *об отсутствии у участника закупки ограничений для участия в закупках, установленных законодательством РФ.* Не забываем подтверждать соответствие данному требованию в декларации, иначе вашу заявку отклонят.

– **Ещё заказчики – по своему усмотрению, но довольно часто – устанавливают дополнительный «фильтр»:** участник не должен фигурировать в так называемом «реестре недобросовестных поставщиков», о котором мы обязательно поговорим позже. Если есть такое требование, то в составе заявки нужно предоставить ИНН руководителя и всех учредителей: дело в том, что реестр ведётся на основании ИНН.

Подведём промежуточный итог

Главное – подтвердить соответствие каждому предъявляемому требованию документально. В разных случаях набор документов может отличаться. В него могут входить:

– копия документа для отдельных видов деятельности, если это предусмотрено законодательством (например, копия лицензии);

– выписка из ЕГРЮЛ – если нужно подтвердить, что вы не являетесь оффшорной компанией и т.д.;

– номер ИНН – для подтверждения отсутствия в реестре недобросовестных поставщиков;

– наконец, «Декларация о соответствии единым требованиям», которая, как видно из самого названия, подтверждает соответствие всем остальным требованиям (форму декларации можно без проблем скачать в интернете).

Внимательно изучайте требования, не забывайте: не будет какой-либо обязательной информации в составе заявки – и её отклонят без лишних церемоний.

Дополнительные требования

Эти требования предусмотрены второй частью 31-й статьи, они установлены постановлением Правительства РФ от 4 февраля 2015 года №99. Мы это постановление уже упоминали, когда рассматривали конкурсы. В нём приводится полный список документов, которые нужно будет предоставить участнику. Речь идёт о наличии у участника:

– опыта и репутации в сфере, в которой осуществляются данные закупки;

– достаточного количества сотрудников, имеющих соответствующую квалификацию;

– необходимой финансовой базы: денег должно хватить для выполнения контракта в полном объёме;

– оборудования и прочих материальных ресурсов – причём, находящихся в праве собственности.

Данный блок требований является обязательным только для некоторых способов определения поставщика. Если заказчик собирается пропустить участников через этот дополнительный «фильтр», он должен известить об этом в документации при размещении заказа в ЕИС.

Иных требований к участникам закон не предусматривает и требовать от вас заказчик их не имеет право. С единственной оговоркой: государство имеет право предъявить дополнительные требования в случаях, когда речь идёт об аудите и консультационных услугах.

Участники с приоритетом

Некоторые участники закупок пользуются преимуществами в процессе торгов. Это не значит, что им можно игнорировать вышеизложенные требования – но в некоторых случаях они получают законный приоритет.

Организации, в которых работают лица с ограниченными возможностями, а также предприятия, входящие в уголовно-исполнительную систему. Если заказчик указывает в извещении, что такие участники получают преимущества, то после окончания торгов принадлежащий к озвученной категории победитель имеет право повысить цену контракта на 15%. Главное, чтобы она не стала выше НМЦК. Данная категория организаций получает преимущество, участвуя в закупках определённого вида товаров, список которых формирует государство специальным постановлением Правительства РФ.

Субъекты малого предпринимательства (СМП) и социально ориентированные некоммерческие организации (СОНКО). Это мера поддержки государства малого бизнеса и некоммерческих организаций. Такие организации оказываются в выгодном положении из-за того, что заказчики от государства обязаны проводить с их участием не менее 15% всех закупок. При этом НМЦК каждой из отдельно взятых закупок не должен превышать 20 млн. рублей. Так что порой заказчики просто вынуждены объявлять закупку только для СМП и СОНКО. Или ставить условие: победитель берёт в субподрядчики компании из данной категории. Кроме того, устанавливаются особые сроки: после подписания документа приёма заказчик должен оплатить контракт для СМП и СОНКО в течение 15 рабочих дней.

В принципе, практически любая небольшая организация может считаться СМП. Требования к СМП прописаны в Федеральном законе от 24.07.2007 №209-ФЗ (ч 1.1, ст.4), а к СОНКО – в Федеральном законе от 12.01.1996 N 7-ФЗ (ч.2.1 ст.2). То, что организация является СМП или СОНКО, подтверждается соответствующей декларацией в составе заявки. *Отсутствие декларации* в составе заявке при закупке у СМП или СОНКО является основанием для её отклонения.

НМЦК: откуда берётся начальная цена

Я уже несколько раз использовал аббревиатуру НМЦК. Не нужно быть гением, чтобы понять смысл начальной максимальной цены контракта: это – максимальная сумма, которую заказчик готов потратить на данную закупку. Но самым важным для нас моментом является необходимость обоснования НМЦК: заказчик не может взять её «с потолка».

Выше или ниже рынка

Если цена будет неоправданно завышенной, то на закупку может обратить внимание контролирующий орган. Тогда тендер придётся объявлять по-новому, с приведённой в соответствие с рынком и здравым смыслом ценой. Но даже если такая заявка останется незамеченной ФАС, участники всё равно «отрегулируют» цену в правильном направлении: подобные заказы привлекают множество конкурентов.

При неоправданно низкой НМЦК закупка может не состояться: никто не захочет выполнять контракт за такие деньги. Участники предпочтут подождать, пока заказчик поймёт свою ошибку и переназначит торги с нормальным ценником. Однако иногда стоит взяться и за такие заказы, выполнение которых не приносит очевидной денежной прибыли.

Качественно выполненные контракты положительно влияют на вашу репутацию. Хотите добиться успеха в конкурсах? Тогда – помимо низкой цены – вам необходимо представить информацию о ранее исполненных госконтрактах. Забегая вперёд, скажу о ещё одном нюансе: чтобы не оплачивать *повышенное обеспечение исполнения контракта* при большом снижении НМЦК, вам также придётся предоставить информацию о своём опыте. Поэтому поначалу важно *наработать репутацию*: например, сейчас вы отдаёте партию своего товара по себестоимости – зато в дальнейшем у вас будет опыт в подобных типах сделок: вы показываете потенциальным заказчикам, что успешно справляетесь с такими задачами.

Методы расчёта НМЦК

В целом, заказчики довольно хорошо ориентируются в рынке и предлагают вполне адекватные цены. Они, как и мы с вами, опираются на закон №44-ФЗ – а в нём указаны все пять методов расчёта НМЦК.

– **Рынок.** Анализ рынка – методика, которую заказчик обязан использовать «по умолчанию», если в №44-ФЗ не указано, что он должен действовать иначе. Для анализа нужно запросить цены на аналогичные ТРУ у потенциальных контрагентов. Главное, чтобы отправленных запросов было не меньше пяти, а ответов – то есть цен для сравнения – не меньше трёх. В итоге математически высчитывается средняя цена, которая используется в качестве НМЦК для закупки. Если речь идёт о единственном поставщике, то нет нужды высчитывать среднюю цену, необходимо воспользоваться минимальной.

– **Нормативы.** НМЦК на определённые виды закупок выставляется по изначально согласованным ценам. По ним существуют соответствующие нормативы для некоторых организаций, это касается мебели, медицинских товаров, канцелярских товаров, расходных материалов и пр. В ЕИС и других открытых источниках есть подробная информация, включая постановления Правительства РФ с этими нормативами. Заказчик нормированных закупок может при-

менять и рыночный анализ – но при этом НМЦК не должна быть выше, чем прописанная в нормативе.

— **Тарифы.** Государственное или муниципальное регулирование некоторых цен существенно упрощает задачу заказчика по расчёту и обоснованию НМЦК. Тариф на объект закупки должен быть установлен соответствующим нормативным правовым актом, на него и ссылается заказчик при обосновании цены.

— **Проекты, сметы.** Проектно-сметные методы незаменимы при расчёте НМЦК на строительство/реконструкцию или ремонт зданий/помещений. Эта схема вычисления стоимости используется также при проведении реставраций, работ с объектами культурно-исторического наследия.

— **Сумма затрат.** Иногда ни один из вышеперечисленных методов не помогает обосновать НМЦК. Тогда нужно считать цену так называемым затратным методом: суммировать все затраты по контракту, подробно перечисляя их в обосновании. Когда речь идёт, скажем, о затратах на выполнение определённой услуги, то в «таблицу затрат» вносится абсолютно всё: зарплаты сотрудников за период выполнения контракта, страховка, услуги связи, транспортные расходы и т. д.

Извещение о закупке: какую информацию предоставляет заказчик

Чтобы привлечь поставщиков для участия в госзакупках заказчику нужно, прежде всего, опубликовать извещение в ЕИС. Вместе с извещением – если речь не идёт о государственной тайне – публикуются сведения о НМЦК и других параметрах, о которых я подробно рассказывал выше. Вместе с этой информацией заказчик должен выложить *описание характеристик закупаемых товаров, работ или услуг (ТРУ)* – краткое и подробное.

Общие требования к описанию закупки

В Законе сказано, что описание должно включать следующие параметры закупки:

- функциональные,
- технические,
- качественные,
- эксплуатационные.

Понятно, что для канцелярской скрепки или кирпича – товаров стандартных и относительно простых – не потребуются многостраничное описание. Но когда объектом закупки служит, скажем, высокотехнологичное промышленное оборудование, которое не выпускается серийно, заказчику придётся потрудиться, чтобы осветить в описании все важные нюансы.

Размеры, производительность, скорость... Зачастую в описании фигурируют десятки параметров, законом количество требований и общий объём содержимого описания ТРУ не лимитируется. Тем не менее, ограничения существуют.

Параметры для контроля

Так, в обязательном порядке нужно указать *параметры, по которым можно проверить объект закупки* на соответствие. Это и характеристики, которые не меняются (например, габариты автомобиля), и меняющиеся параметры (скорость авто). Для меняющихся характеристик указываются предельно допустимые значения – максимальные и минимальные.

Терминология и стандарты

Важно отметить, что заказчик обязан использовать для описания характеристик *терминологию и величины, которые соответствуют принятым у нас нормативам*. К примеру, недопустимо указывать габариты в дюймах – ведь мы пользуемся метрической системой. То же самое касается приложенных к извещению графиков, чертежей, схем, планов и пр. Заказчик должен обеспечить полное соответствие всей документации техническим регламентам, Гражданскому кодексу РФ, ГОСТам, СНИПам и т. д.

Визуальное отображение и макеты

Иногда объект закупки представляется в виде фотографии, эскиза или макета. С изображениями всё ясно: они прикрепляются к описанию. А если имеется макет товара, то заказчик должен заранее определить место, где этот макет можно будет осмотреть, потрогать, оценить и т. д. Это место обязательно оговаривается заранее и указывается в извещении – равно как и время, в течение которого макет будет доступен для осмотра.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.