

Способы закупок предусмотренные в ФКС. Обзор. Отличия.



Закупочная деятельность регламентируется:

- ▶ Конституция РФ
- ▶ Федеральный закон № 223-ФЗ
- ▶ Федеральный закон № 44-ФЗ
- ▶ ФЗ № 135 «О защите конкуренции»,
- ▶ другие федеральные законы и нормативно-правовые акты РФ
- ▶ Положения о закупках.



Способы закупок:



► конкурентные

а) путем проведения торгов (конкурс, аукцион)

б) без проведения торгов (те способы, которые предусмотрел заказчик в своем Положении о закупках, например, запрос предложений, запрос котировок, конкурентные переговоры)

► неконкурентные (закупка у единственного источника).

Выбор способа закупки:

- ▶ можно использовать только те способы закупок, которые предусмотрены в Положении о закупках;
- ▶ применение того или иного способа должно быть обусловлено рядом условий;

Например: заказчик вправе применять процедуру открытого конкурса, если: для заказчика важны несколько условий исполнения договора, на проведение закупки (от момента размещения извещения о закупке в ЕИС до подписания договора, у заказчика есть не менее чем 30 дней, начальная (максимальная) цена договора превышает 10 000 000 рублей.



Аукцион

- ▶ **Аукцион** – это конкурентный способ закупки, при котором победителем признается лицо, предложившее самую низкую цену договора или, если при проведении аукциона цена договора была снижена до нуля и аукцион проводится на право заключить договор наиболее высокую цену договора.



- ▶ Шаг аукциона – установленный организатором закупки денежный интервал, в соответствии с которым изменяется предыдущее ценовое предложение. Победителем в аукционе признается допущенный участник закупочной процедуры, который предложил лучшую цену.
- ▶ Аукцион может проходить и в электронной форме в соответствии с ФЗ №223 и регламентом той электронной площадке, где проводится данная закупочная процедура.
- ▶ «Редукцион» - неторговый конкурентный способ закупки, когда победителем будет признано лицо, предложившее наиболее низкую цену договора, путем проведения торгов по снижению начальной (максимальной) стоимости договора (аукцион на понижение) в порядке, установленном в редукционной документации.

Конкурс

- ▶ **Конкурс** - конкурентный способ закупки, при котором победителем признается лицо, предложившее лучшие условия исполнения договора в соответствии с критериями и порядком оценки и сопоставления заявок, которые установлены в конкурсной документации на основании Положения о закупках, и конкурсной заявке которого присвоен первый номер.
- ▶ В закупочной документации заказчик указывает критерии, по которым будут оцениваться поданные заявки участников. Каждый критерий имеет свой коэффициент значимости и систему начисления баллов.



Запрос предложений

- ▶ **Запрос предложений** – конкурентный способ закупки без проведения торгов, победителем которых признается лицо, предложившее лучшие условия исполнения договора и заявке которого присвоен первый номер.
- ▶ Данный способ закупки аналогичен конкурсу («миниконкурс»).
- ▶ В закупочной документации заказчик устанавливает *критерии* оценки и сопоставления заявок участников, закрепляется значимость того или иного критерия, количество баллов, которые присваиваются по каждому критерию, алгоритм подсчета баллов.



Запрос котировок

- ▶ **Запрос котировок** – конкурентный способ закупки без проведения торгов, победителем которого признается участник, предложивший наиболее низкую цену договора.
- ▶ Запрос котировок считается самым простым способом закупки товаров работ, услуг и подходит для закупки несложных недорогих товаров в короткий период времени.
- ▶ Также как и аукцион запрос котировок нацелен на получение самой выгодной цены договора.
- ▶ Также как и запрос предложений запрос котировок может проводиться в электронной форме на ЭТП. Это обеспечивает высокий уровень конкуренции при проведении закупочной процедуры.

223 - ФЗ



Конкурентные переговоры

- ▶ **Конкурентные переговоры** – конкурентный способ закупки без проведения торгов, при котором заказчик проводит переговоры с поставщиками, победителем которых признается лицо, предложившее лучшие условия исполнения договора.
- ▶ Также как и другие неторговые способы, конкурентные переговоры могут быть реализованы в электронной форме. Конкурентные переговоры используются как и не закупочная процедура для мониторинга и анализа рынка товаров, работ и услуг.
- ▶ Конкурентные процедуры могут проводиться среди неограниченного круга участников (открытие закупки), среди ограниченного круга участников (закупки с ограниченным участием и закрытые закупки).



Предквалификационный отбор

- ▶ **Предквалификационный отбор** проводится в случаях, когда товары (услуги ,работы) по причине их высокосложного или специализированного характера способны поставить или выполнить только ограниченное число лиц.
- ▶ Суть предварительного квалификационного отбора заключается в следующем: например, заказчик сначала проводит отбор поставщиков по определенному направлению, к примеру, осуществление строительных работ. Готовится предквалификационная документация, где заказчик указывает необходимые требования к участникам (наличие необходимого оборудования, квалифицированного персонала и т.д.), критерии отбора (наличие опыта выполнения таких работ, сроки выполнения и т.д.).
- ▶ Заказчик формирует список квалифицированных поставщиков, в данном случае подрядчиков, на определенный в срок, когда заказчик будет проводить именно среди этих участников различные закупочные процедуры. То есть к участию будут приглашаться только лица из такого перечня.



Закрытые закупки

- ▶ **Закрытые закупки**- это закупки, в которых могут принять участие специально приглашенные заказчиком лица, или закупки, информация о которых (извещение, закупочная документация, проект договора) не размещается в ЕИС (основания для проведения такой закупочной процедуры отграничены самим ФЗ №223).
- ▶ Закрытые закупки проводятся в следующих случаях:
 - если сведения, составляющие государственную тайну содержатся в извещении о закупке, документации о закупке или в проекте договора – лица, которые имеют доступ к сведениям, составляющим государственную тайну. Перечень таких лиц определяется заказчиком.
 - если Правительством РФ определена конкретная закупка, сведения о которой не составляют государственную тайну, но не подлежат размещению в ЕИС в соответствии с п.1 ч.16 ст.4 ФЗ №223, или перечни и (или) группы товаров, сведения о закупки которых не составляют государственную тайну, но не подлежат размещению в ЕИС в соответствии с п.2 ч.16 ст.4 ФЗ №223.
- ▶ Для начала работы на электронной площадке необходимо пройти аккредитацию.



Переторжка

- ▶ Эта процедура, направленная на добровольное снижение цен предложений участников с целью повысить их предпочтительность для заказчика. Законодательно никак не определена.
- ▶ Заказчик может предусмотреть в закупочной документации либо гласную, либо тайную переторжку.
- ▶ При тайной переторжке вскрываются только поданные участниками конверты с минимальными ценами, окончательная цена заявки каждого участника объявляется и заносится в протокол.
- ▶ При гласной переторжке Заказчик предлагает всем приглашенным публично объявлять новые цены. Переторжка ведется до тех пор, пока все участники не объявят о том, что заявили окончательную цену и далее уменьшать ее не будут.



Закупка у единственного источника

- ▶ Данный способ закупки, заказчик может предусмотреть в своем Положении о закупке. Единственный источник (поставщик, исполнитель, подрядчик) – лицо, которому заказчик предлагает заключить договор без проведения конкурентных способов закупки. Заказчик указывает в Положении о закупках случаи применения именно этого способа закупки.
- ▶ В соответствии с Постановлением Правительства №616 «Об утверждении перечня товаров, работ и услуг, закупка которых осуществляется в электронной форме», закупка товаров, работ и услуг, включенных в перечень, утвержденный настоящим постановлением, не осуществляется в электронной форме, если закупка осуществляется у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика) в соответствии с Положением о закупке, предусмотренном статьей 2 ФЗ №223».



Сравнение ОСНОВНЫХ ВИДОВ ЗАКУПОК

Способ закупки	Победителем признается	Обязанность заключить договор по результатам закупочной процедуры	Нормативная база
Конкурс	Победителем в конкурсе признается лицо, которое предложило лучшие условия исполнения договора в соответствии с критериями и порядком оценки и сопоставления заявок, которые установлены в конкурсной документации на основании положения о закупке (ч.2 ст.3 223-ФЗ). Выигравшим торги по конкурсу признается лицо, которое по заключению конкурсной комиссии, заранее назначенной организатором торгов, предложило лучшие условия (п.4 ст.447 ГК РФ).	Заключение договора – обязанность в соответствии с ч.5 ст.448 ГК РФ	Ст.447 – 449 ГК РФ Ст.3 – 4 Закона №223-ФЗ Положение о закупке
Аукцион	Выигравшим торги на аукционе признается лицо, предложившее наиболее низкую цену договора или, если при проведении аукциона цена договора снижена до нуля и аукцион проводится на право заключить договор, наиболее высокую цену договора (ч.2ст.3 223-ФЗ). Выигравшим торги на аукционе признается лицо, предложившее наиболее высокую цену (п.4 ст.447 ГК РФ).		

Сравнение ОСНОВНЫХ ВИДОВ ЗАКУПОК

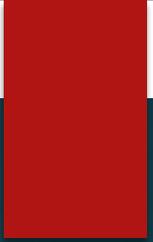


Запрос предложений	Как правило, победителем запроса предложений признается лицо, предложившее лучшие условия исполнения договора в соответствии с критериями и порядком оценки и сопоставления заявок, которые установлены в закупочной документации на основании положения о закупке	Порядок заключения и исполнения договора устанавливает сам заказчик в своем положении о закупке (ч.2 ст.2 Закона №223-ФЗ)	Ст. 3 – 4 Закона №223-ФЗ Положение о закупке
Запрос котировок	Как правило, победителем запроса котировок признается лицо, предложившее наиболее низкую цену договора. Порядок определения победителя при проведении запроса котировок устанавливается закупочной в документации на основании Положения о закупке.		
Закупка у единственного поставщика	Победитель не определяется, т.к. закупка осуществляется у конкретного лица по основаниям, предусмотренным положением о закупке		

Вывод:

Таким образом, для своевременного и полного удовлетворения потребностей заказчика в товарах работах или услугах с необходимыми показателями цены, качества, надежности, а также при эффективном использовании денежных средств, существуют различные способы закупок, которые заказчик самостоятельно выбирает в каждом конкретном случае исходя из специфики закупаемых товаров, работ или услуг и деятельности своей организации.





Спасибо за внимание!