



ВЕДОМСТВЕННЫЙ
КОНТРОЛЬ
ЗАКУПОК

**Сборник итоговых материалов
информационно-аналитической
конференции «Ведомственный
контроль закупок»,
г. Новосибирск, 7 - 8 июня 2016г.**



Министерство образования и науки Российской Федерации

Оглавление:

1. Опыт новосибирского университета по проведению проверки.....	5
2. Опыт СГУГиТ.....	9
3. Опыт АлтГУ.....	12
4. Порядок работы отделов по 44-ФЗ. Внутренний контроль.....	16
5. Формирование контрактной службы/контрактного управляющего.....	17
6. Регламент взаимодействия структурных подразделений при осуществлении закупок.....	19
7. Уровень образования у контрактного управляющего.....	21
8. Участники закупочного процесса со стороны заказчика.....	23
9. Совокупный годовой объём закупок.....	24
10. Создание комиссии.....	26
11. Профессиональный стандарт.....	28
12. Планирование закупок. Основные проблемы.....	29
13. План график и план закупок.....	30
14. Определение времени, для внесения изменений в план график.....	32
15. Проблемы в плане графике заказчиков.....	33
16. Внесение изменений в план график.....	36
17. Планирование на 2017 год и последующий период.....	39
18. Сроки подготовки плана закупок.....	40
19. Что такое план закупок.....	41
20. Проблемы в подготовке плана закупок.....	43
21. Обоснование по плану закупок.....	44
22. Обоснование закупок по плану графику.....	46
23. Система подготовки плана закупок.....	48
24. Нормирование.....	50
25. Обоснование начальной максимальной цены.....	53
26. Проведение конкурсных закупок.....	57
27. Процедура запроса предложений.....	59

28. Субъективная оценка.....	62
29. Даты в конкурсной документации.....	64
30. Запрос котировок.....	66
31. Банковская гарантия.....	67
32. Порядок оценки.....	69
33. Предмет оценки в заявке.....	70
34. Категории участников, которым предоставляются преимущества...71	
35. Импортозамещение.....	75
36. Механизмы применения приказа №155.....	77
37. Постановление Правительства №102.....	79
38. Постановление Правительства №791.....	81
39. Постановление Правительства №656.....	83
40. Запрет на закупку товаров турецкого производства.....	84
41. Требования к документации участников.....	85
42. Требования к участникам закупки строительных работ.....	87
43. Дополнительные требования к участникам закупки.....	92
44. Основные правила подготовки ТЗ.....	95
45. Понятие контракта.....	98
46. Порядок разработки типовых контрактов.....	100
47. Изменения условий контракта.....	102
48. Расчет пени и штрафов.....	105
49. Срок возврата денежных средств по контракту.....	107
50. Типовые контракты.....	108
51. Изменения условий контракта во время заключения и исполнения.....	110
52. Система ЕИС.....	113
53. Требования законодательства о контрактной системе, к организации контрактной службы заказчика. Оформление протоколов.....	116
54.Порядок исчисления сроков в рамках 44 закона.....	119

55. Требование к составу заявки участника закупки.....	122
56. Гражданско – правовой договор.....	130
57. Правила получения неустойки.....	136
58. Приемка и отчетность.....	138
59. Определение контрактной службы, контрактного управляющего. Подготовительный этап.....	141
60. Требования к организации, создающей контрактную службу.....	142
61. «Укрепленные закупки». Итоги плана-графика.....	143
62. Требования к МФУ.....	145
63. Направление сбора ценовой информации.....	146
64. Приказ Минэкономразвития России «Об условиях допуска товаров, происходящих из иностранных государств».....	147
65. Запрет на работы и услуги «турецкого происхождения» (ППРФ № 1457 от 29.12.2015).....	148
66. Нарушения при описании объекта закупки.....	150
67. Требования к составу заявки.....	153
68. Аудит в сфере закупок.....	154
69. Контроль в сфере закупок.....	155
70. Обоснование закупок по 44-ФЗ.....	156

1. Опыт новосибирского университета по проведению проверки.

В новосибирском университете отлажена работа по четкому выполнению финансово-хозяйственной деятельности. В марте 2016 года проводилась выездная плановая проверка Министерства образования и науки Российской Федерации. Учреждение к ней готовилось, предварительно посмотрев на всю проделанную работу. Прошедшая проверка отличалась доброжелательностью и конструктивизмом. Понравился сам принцип и подход, который был продекларирован комиссией, которую возглавлял Тихонов Аркадий Анатольевич.

Перед проверкой было обозначено, что целью является не выявление недостатков и наказание, а работа с документами, сотрудниками университета для оказания методической, консультационной и экспертной помощи в организации процедур закупок. За время работы комиссии сотрудники получили хороший опыт и повысили свою квалификацию. Проверка касалась не только процедурных вопросов, проверялись и сами факты исполнения контрактов. Проверялись не только документы, комиссия проанализировала и приемочные процедуры, и все ее этапы. При проверке были запрошены все документы, которые связаны с закупками. Наблюдался полноценный подход при проверке.

В 2015 году в университете было проведено более 80 процедур в рамках 44-ФЗ. Проверка позволила выявить ряд недостатков в работе структурных подразделений университета и устранить их. Самое главное - это позволило принять меры стратегических решений по улучшению работы. По результатам проверки были внесены изменения в локальные акты университета, которые были направлены на улучшение координации взаимодействия структурных подразделений. Благодаря проверке были устранены источники некоторых внутренних конфликтов ответственности, в первую очередь между теми структурами, которые заказывают и теми,

которые исполняют. Был издан приказ, определены первоочередные меры, которые направлены на недопущение возможных нарушений в дальнейшем. Был установлен более четкий регламент работы и прописаны все процедуры. По рекомендации комиссии, были внесены уточнения, касающиеся возможности применения ст. 93 44-ФЗ, касающейся преподавательской деятельности и в настоящее время данные работы предусматривают только контактную работу со студентами. Исключены консультации, приемы зачетов и так далее. Усилен контроль над своевременностью и качеством в рамках проведения закупочных процедур. В частности, изменен регламент документооборота приемочных комиссий. Все вышеперечисленные меры стали результатом рекомендаций комиссии, которая у нас работала. Было полезным то, что министерство максимально быстро отреагировало на нормы закона, что своевременно позволило подведомственной организации принять меры на местах, направленные на правильное формирование контрактных служб. Есть методическая и практическая помощь, которая была получена по результатам выездной проверки.

Министерство не только контролирует соблюдение норм и правил, но и привлекает подведомственные организации для разработки нормативов.

Ежегодно, институт проводит десятки процедур различного вида. За 2015 год при суммарной стартовой цене контрактов более 51 миллионов рублей (эта сумма, которую необходимо было заплатить, если бы не проводились процедуры закупок) удалось сэкономить более 10 миллионов рублей - это почти 20%. Сэкономленные деньги получилось направить на решение насущных задач, которые стоят перед институтом. С 2016 года университет осуществляет закупки за счет средств, от приносящей доход деятельности, в рамках 223-ФЗ. Положение этого закона очень важно для ВУЗов, которые ведут большой объем закупок, а также хозяйственно-

договорной деятельности, где необходимо принимать оперативные решения. Также, необходима прозрачность и качество выполнения. Будет и далее происходить увеличение доли внебюджетной составляющей в структуре ВУЗа, поэтому, необходимо увеличение процедурных норм этого закона.

Наличие ведомственного контроля в нормах 44-ФЗ позволит увеличить эффективность закупок. По итогам двухлетней работы, можно отметить оправданность наличия обособленной службы, которая занимается государственными закупками и не входит ни в юридические, ни в административно-хозяйственные структуры. Такая форма организации закупочного процесса с одной стороны обеспечивает концентрацию ответственных за проведение процедур сотрудников, а с другой стороны сводит практически на ноль коррупционную составляющую. У института это направление возглавляет квалифицированный юрист, который участвует в формировании процедур, комиссий, отвечающих за обеспечение соответствующего уровня квалификации возглавляющих эту комиссию и входящих в нее. Проверки, как плановые, так и внеплановые, которые проводятся органами прокуратуры и федеральной антимонопольной службы подтверждают достаточно высокий уровень профессионализма сотрудников ВУЗа.

Министерство продолжает внедрять новые методы в системе планирования и в контрактной системе. Институт отправил заявку для участия в пилотном проекте министерства образования по реализации постановления правительства №552 об утверждении правил формирования утверждения и ведения плана закупок товаров, работ, услуг, также, требование к форме в плане закупок товаров услуг для обеспечения государственных нужд.

При грамотном планировании будет происходить дальнейшее снижение доли закупок у единственного поставщика товаров и услуг. Постепенный переход на аутсорсинг. Стоп фактором этого процесса является не финансовый вопрос, а риски потерять управляемость и в этих направлениях, где все проблемы зачастую компенсируются простым администрированием. Безусловные плюсы - это высвобождение ресурсов, положительные тенденции в структуре персонала ВУЗа и повышения качества маневренности ресурсов. Ожидается увеличение фронта планирования, имеющиеся трудности в экономике всё равно не меняют общей тенденции формирования систем, увязываемых трехлетним планом финансово-хозяйственной деятельности. Необходимо понимать и прогнозировать будущее исходя из приоритета в развитии, а не решать вопросы по мере их поступления.

В целом за прошедшие два года контрактная система, не смотря на сложности реализации, на практике показала только свою жизнеспособность, но и необходимость ее применения и ее развития в дальнейшем.

2. Опыт СГУГиТ.

Нормативная база для осуществления ведомственного контроля Минобрнауки:

1. Ст. 100 44-ФЗ;
2. Приказ Минобрнауки от 23 апреля 2014 года №398 об утверждении регламента Минобрнауки по поводу ведомственного контроля в сфере закупок для обеспечения федеральных нужд;
3. Приказ Минобрнауки от 3 февраля 2016 года о проведении проверок Минобрнауки и соблюдения законодательства в этой сфере. Нормативная база формирует общий знаменатель между проверяющим и проверяемым в понимании цели, задач, объема и формата проверки.

Параметры закупки за 2015 год по 44-ФЗ:

- общий объем проведенных закупок - 57,1 млн. рублей;
- общий объем заключенных контрактов - 49,6 млн. рублей;
- общее количество заключенных договоров по 44-ФЗ – 255;
- всего договоров - 996;
- экономия средств составила 7,5 млн. рублей - это 13% от общего объема;
- размер годового объема закупок, который осуществлялся среди субъектов малого предпринимательства, составил 11 млн. рублей, что составляет 93% при нормативе 15%.

Сама структура по организации контрактной службы довольно мобильная, в нее входит руководитель – проректор, постоянный состав службы – это специалисты по закупкам (2 человека), юрисконсульт,

ведущий экономист. Все работники службы имеют высшее образование или дополнительное образование в сфере закупок в соответствии с ч. 6 ст. 38 44-ФЗ. В состав службы входят работники административного подразделения университета: директора институтов, директора студенческих городков, директор техникума, главный энергетик, директор центра телекоммуникаций, главный инженер, механик.

Спектр выявленных нарушений. В части соблюдения ограничений запретов, установленных законодательством РФ по контрактной системе в сфере закупок, – нарушений не выявлено. В части правильности определения и обоснованности начальной максимальной цены контракта, цены контракта заключаемого с единственным поставщиком, подрядчиком, исполнителем, нарушений не выявлено. В части предоставления учреждениям предприятиям уголовной исполнительской системы, организациям инвалидов преимуществ в отношении, предлагаемой ими цены контракта – нарушения также не выявлены. В части соблюдения требований, касающихся участия субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций – нарушения не выявлены. В части обоснованности и документального оформления отчета о возможности плана целесообразности о возможности использования иных поставщиков также нарушения не выявлены. В части соблюдения требования по определению поставщика, подрядчика установлены факты нарушения требования законодательства. В части применения заказчиком мер ответственности в совершении иных действий в случае неисполнения поставщиком условий контракта выявлены нарушения по одному договору. В части своевременного отражения документа учета поставленного товара, выполненной работы или оказанной услуги, установлены факты нарушения порядка вынесения.

Предложения по улучшению взаимодействия между университетом и Минобрнауки. Требования об участии СРО, ограничение конкуренции ФАС, обеспечение работы Минрегионразвития. Указание конкретного издательства при формировании документации на закупку, разные издательства могут выпускать разные версии изданий. Есть судебная практика, которая показывает, что можно указывать конкретные издательства. Обратная связь позволит улучшить понимание причин выявленных нарушений, обозначить позицию Минобрнауки в трактовке отдельных положений и в конечном итоге снизить количество нарушений.

Оценка взаимодействия с Минобрнауки России в процессе плановой документарной проверки. Она проходила с 4 по 11 марта 2016 года. Первое – хорошо отлажен механизм взаимодействия, регламент прописывает процедуру взаимодействия в процессе проверки. Второе - минимальные организационные издержки со стороны субъекта проверки. Третье – налажено электронное взаимодействие. Оперативная реакция на обращение по e-mail.

3. Опыт АлтГУ.

Алтайский образовательный университет приступил к подготовке программ и обучению специалистов в области закупок достаточно давно. Прежде всего, необходимо было определиться с объемом тех программ, которые необходимо было предоставить слушателям, также с формами предоставления этого материала. Так как Алтайский край обширный по территории и уровень заработной платы в регионе не самый высокий, поэтому необходимо было подумать и над формами проведения этого обучения. Оптимальным решением на данном этапе было запустить дистанционную форму обучения специалистов в сфере закупок. Началось активное сотрудничество с ассоциацией «Сибирское соглашение» для того, чтобы определить объем необходимых форм обучения и необходимый объем тех программ, которые должны получить специалисты, работающие в этой сфере. Это позволило создать 72-х часовую дистанционную программу, которая включала в себя все те вопросы, которые необходимы были специалистам в сфере государственных закупок.

Так же, министерством образования была разработана и представлена программа по созданию Федеральных инновационных площадок, которые занимаются обучением специалистов работающих в сфере государственных закупок. Институт подал заявку на участие в этом конкурсе и удостоился звания Федеральной инновационной площадки. Включение в этот перечень учреждений и организацией занимающихся обучением потребовало дополнительных усилий. В тоже время, необходимо было задуматься не только о создании непрерывной системы образования в сфере закупок, путем разработки организации образовательных программ, но и о внедрении консультационной поддержки в рамках ФИП. Также, необходимо было серьезное внимание уделять оценке результатов реализуемых программ и заниматься

разработкой, актуализацией методического обеспечения программ. В этом процессе очень серьезную помощь оказывало министерство образования, которое обеспечивало методической литературой и рекомендациями, как правильно организовать обучение на Федеральной инновационной площадке и какие есть нововведения у коллег по ФИП. Очень интересной была конференция по работам ФИП в Ялте. На этой конференции доказали свою состоятельность еще целый ряд учебных учреждений, которые также были включены в список Федеральных инновационных площадок. После утверждения института в качестве ФИП необходимо было задуматься над улучшением программ. Была разработана 120-ти часовая программа обучения. Она включила в себя все те изменения, которые к этому времени произошли. На основе этой программы было разработано учебное пособие, предоставленное на экспертизу в государственный университет управления, и советом учебно-методического объединения по образованию в области менеджмента оно рекомендовано в качестве учебного пособия для слушателей дополнительного профессионального образования. После утверждения этой программы также продолжилось сотрудничество с «Сибирским соглашением» с тем, чтобы выявить те необходимые направления деятельности, которые диктует окружающая обстановка. К этой основной дополнительной программе были разработаны модули, которые обеспечивали повышение квалификации специалистов в различных отраслях деятельности.

Задачу консультационной поддержки ФИП учреждение реализует в виде семинаров, которые проводятся на базе университета. На эти семинары приглашаются специалисты с главного управления экономики и инвестиций Алтайского края по государственным закупкам и специалисты системы «Консультант +». Эти семинары проходят очень активно, постоянный аншлаг. Специалистов, которые хотят получить ответы на вопросы, конечно, очень и очень много. Приоритетом для учебного

заведения в плане обучения специалистов по 44-ФЗ является уровень подготовки. Алтайским государственным университетом в 2012 году было заключено соглашение с администрацией Алтайского края в области сотрудничества в различных сферах, в том числе и в признании университета базовой площадкой по обучению на территории Алтайского края. В рамках этого соглашения институт тесно сотрудничает с главным управлением экономики и инвестиции Алтайского края и непосредственно с управлением по обеспечению государственных закупок. Специалисты этого управления дают консультации по основным проблемным моментам. Они дают специалистам высокий уровень знаний. Также учреждение сотрудничает с Федеральной антимонопольной службой по реализации всех направлений. ФИП обеспечивает достаточный уровень подготовки специалистов в столь важном направлении деятельности.

Уровень подготовки специалистов на местах еще не соответствует всем требованиям. Об этом нам говорят специалисты управления по государственным закупкам, которые отмечают достаточно низкий уровень определенного контингента специалистов работающих в сфере закупок. И интересна здесь статистика, которая существует в этом управлении. Все специалисты по закону должны иметь удостоверение, но по предоставлению документации было установлено, что многие удостоверения выдаются структурами, которые имеют опосредованное отношение к учебному процессу. Университет стараемся быть последовательным, старается обеспечивать высокий уровень знаний специалистов. Появляются новые требования в связи с установлением профессиональных стандартов, которые вводятся в действие с 1 июля 2016 года. Это профессиональный стандарт в сфере закупок. Новые требования потребуют и новые знания. В связи с этим деятельность ФИП требует совершенствования.

Образовательные услуги в сфере государственных закупок оказывают самые разнообразные учреждения и организации. Многие занимаются только тем, что извлекают коммерческую выгоду. На первом этапе многие учреждения выписывали эти удостоверения всем. Конечно же, такая форма обучения не даёт результатов и она порочна. В связи с этим, очень приятным известием было получение письма от Минобрнауки, в котором отмечено, что можно пройти обучение на базе ФИП. Те структуры, которые занимаются поточным изготовлением удостоверений, воспримут это как новую возможность заработать на этом и продолжат свою деятельность в этом направлении. Поэтому необходимо в сфере навести порядок и произойти это должно на законодательном уровне. Если такое решение будет принято, то это никак не нарушит закон о конкуренции и не лишит желающих обучаться свободы выбора. В то же время, эта вещь необходимая и она необходима в самое ближайшее время. Пока такого нет, большую инициативу должна проявить администрация субъектов федерации, которые имеют возможность провести мониторинг всех тех учреждений, которые занимаются переподготовкой. Дать им оценку уровню подготовки, которую они предоставляют. Здесь необходим жесткий контроль.

4. Порядок работы отделов по 44-ФЗ. Внутренний контроль.

Внутренний контроль. Это комплексный подход того, как организовано взаимодействие структурных подразделений, потому что 44-ФЗ емкий закон, если раньше в 94-ФЗ было всего 2 этапа, заключение и исполнение контракта, то сейчас к этому добавилось планирование и исполнение.

Должен быть плановый, экономический отделы, те, кто дальше будут взаимодействовать в работе плана закупок и т. п., определение поставщика, процедура самой закупки - это контрактная служба. Это определено в законе, но, почему-то, у руководителя есть ощущение, что если есть контрактная служба, она должна заниматься и планами, проводить процедуры, контракты заключать, исполнением заниматься, взыскивать неустойки, и вносить сведения в реестр контрактов. Есть такая история, счета почты в бухгалтерию пришли, бухгалтерия их оплатила, а контрактная служба этого не знает, хотя у контрактной службы есть всего 3 рабочих дня на то, чтобы нести информацию в реестр контрактов, а если не внести – административная ответственность. Отвечать будет должностное лицо, ответственное за исполнение этой функции. А как определить кто ответственный? Это тот, кому эти полномочия были переданы.

Если заказчик, в виде руководителя или заместителя руководителя, прекрасно понимает, что эта компонента внутреннего контроля необходимая в рамках мероприятий ведомственного контроля, проводятся проверки, чтобы больше подтолкнуть структурные подразделения к взаимодействию. Контрактная служба должна быть совместная, это не просто закупщики, это цикл, который разбивается на очень большое количество компонент, этот цикл всегда надо отслеживать и понимать, если внутренний контроль есть, то все хорошо.

5. Формирование контрактной службы/контрактного управляющего.

Основной принцип 44-ФЗ - это профессиональная его основа. Все начинается с формирования контрактной службы или назначения контрактного управляющего.

Вопрос к руководителю, кто в состав будет включён. По-хорошему, в составе должно оказаться либо отдельное структурное подразделение, либо виртуальная служба, «плановики» экономисты, без них не закрыть документы, четкое положение о контрактной службе, ответственность контрактной службы по вопросу плана графика. Юрист, который должен понимать и следить за изменениями в нормах закона. К сожалению, возникают они очень часто. Еще должна быть бухгалтерия, которая занимается оплатой. Хорошо было бы всю ответственность с ведением реестра контрактов переложить на бухгалтерию, потому что когда контракт подписан, приняты на себя финансовые обязательства, а по всем финансовым обязательствам отвечает бухгалтерия. Юристы должны проверять контракт в части просрочки, исполнения/не исполнения контракта, внесения изменений. А у бухгалтерии должно быть четкое понимание: поставили на учет обязательства, каким образом, в реестр контрактов внесли сведения о контракте, и дальше надо понимать, что есть сроки, которые должны исполняться, есть сроки, в течение которых документ о приемке должен появиться.

Должен быть комплексный подход к функционированию контрактной службы и закупочной процедуры в целом. Определился состав контрактной службы, собрали всех вместе, а теперь контрактная служба всегда должна действовать на основании документа – положения о контрактной службе. За основу надо брать типовой приказ Минэкономразвития №631. Часто забывают о ситуации, что полномочия и

функции работников контрактной службы должны быть распределены, чтобы у каждого была своя зона ответственности. Когда открываете Приказ №631, не забывайте об этих пунктах. Это огромное количество пунктов должно быть разделено между всеми работниками контрактной службы.

В части построения внутреннего контроля, закупочное направление должен курировать кто-то из заместителей руководителя, как правило, это проректор по административно-хозяйственной части или по экономике, в зависимости от того, кто понимает, как все это работает, и он же в любом случае должен возглавлять контрактную службу, если она создана в виде виртуального подразделения. Если кто-то возглавляет службу, он должен быть обучен по закону о контрактной системе.

6. Регламент взаимодействия структурных подразделений при осуществлении закупок.

Наличие локального акта регламентирующего контрактную деятельность. Это регламент взаимодействия структурных подразделений при осуществлении закупок.

Есть четкая предпосылка, что контрактная служба занимается всем: формирует планы, обосновывает цены, проводит закупки, сопровождает приемку, исполнение договоров, обжалование, взыскание и т. п. При этом спектр закупок огромный. Когда на контрактную службу попадает вся история, связанная с установлением и требованиями, с обоснованием начальной максимальной цены контракта, получится ситуация – «объять необъятное». Поэтому, заинтересованные структурные подразделения должны с контрактной службой очень плотно взаимодействовать, а контрактная служба должна быть фильтром, который отвечает за достоверность и обоснованность коммерческих предложений. Например, которые были представлены для обоснования начальной максимальной цены, если конкурс, то за обоснованность критериев оценки, понимать соответствие требований нормам закона. Далее, в полномочия контрактной службы формирование технического задания не входит. В типовом положении четко сформулировано, что этим должен заниматься заинтересованный инициатор закупки или структурное подразделение. А контрактная служба должна, увидев это ТЗ, понимать, где узкие стороны, где надо расширить, где добавить, где исключить и т. д. Это то подразделение, которое должно четко понимать - есть соответствие нормам закона, есть требования законодательства, есть ответственность контрактной службы, а есть желание заинтересованного инициатора закупки. Часто, просьба о закупке не вписывается и донести это до инициатора закупки сложно, поэтому контрактная служба и должна выполнять такой функционал. Для этого хорошо было бы иметь некие

типовые формы, документации извещения, технические задания с типовыми условиями, потому что бывает, что где-то форму скачали, потом не понравилось, взяли другую, а она неверна, а после - ошибки во всей документации. Должны быть те изменяемые поля, а следить за этим должны юристы в контрактной службе, так как они должны отслеживать изменения и фильтровать через типовые формы документации. Если они все разные, под каждую закупку эту ситуацию сложно отследить. Надо сделать стандартный формат, например, услуга, работа, подряд, закупка товара. Несколько отличаются условия контракта, требования к заполнению самой закупки, требования к составу и содержанию заявки в зависимости от процедуры, это все есть в виде первоначального шаблона и упрощает работу.

При возможности, автоматизация любого закупочного процесса это интересно. Главный вопрос - с кем связаться по этому поводу, рынок емкий, предложений много, в любом случае это полезно. Существуют уполномоченные органы в регионах, есть оболочки, в рамках которых аккумулируются сведения о закупках, так как объём проходит достаточно большой. Когда возникает понимание в структуре заказчика, что есть зона ответственности, есть определенные потребности и есть желание эти потребности в соответствии с нормой законодательства удовлетворить. Зачастую, в структуре заказчика бывает, что бухгалтерия говорит - это не ее дело, вносить не будет, исполнением заниматься не будет, и к кому тогда обращаться? К организатору всего закупочного процесса, если полномочия контрактной службы расширены и четко определены, и, потом когда с бухгалтерией будет вестись разговор, можно посчитать штрафы. После этого бухгалтерия будет думать, что надо контрактную службу уведомлять и начнется вопрос, либо в документообороте упустили с уведомлениями или полномочия переданы полностью бухгалтерии.

7. Уровень образования у контрактного управляющего.

Вопрос профессионализма поднимался, потому что часто встречается ситуация, что у работников контрактной службы отсутствует образование по 44-ФЗ. Первоначально, задумка 44-ФЗ была в следующем: ст. 38 44-ФЗ говорит о том, что работник контрактной службы должен иметь высшее или дополнительное профессиональное образование в части закупок. Когда Минэко задумывалось над этим, оно говорило, что должны быть документы в сфере закупок. Была создана рабочая группа, которая разработала эту программу, и можно было бы на постоянной основе учить контрактных управляющих.

В итоге, ситуация не сдвинулась с места, поэтому никакого образования нет, есть только дополнительное профессиональное образование. И очень долго все придерживались позиции, что у любого сотрудника должно быть дополнительное профессиональное образование в сфере закупок, но не так давно появилось письмо от Минэко с разъяснением, в котором написано что достаточно того, чтобы это было только высшее образование, неважно какое.

Минэкономразвития противоречат сами себе, потому что принцип не профессионализма - принцип основной в контрактной системе, на этом все должно строиться. На самом деле, говорить о том, что можно получить нормального специалиста без постоянного повышения квалификации в сфере закупок очень сложно. Зачастую, законодательство меняется, нормы неоднозначные, поэтому желательно, чтобы у работников контрактной службы было дополнительное профессиональное образование в сфере закупок. В самом законе заложено понятие профессионализма. Заказчики принимают меры по поддержанию уровня квалификации и уровня профессионального образования, работодатель, включая кого-то в состав

контрактной службы, должен заботиться о том, чтобы вы повышали свою квалификацию. Эта норма заложена в самом 44-ФЗ.

Есть нарушение, когда контрактная служба без образования структурного подразделения возглавляется не руководителем или его заместителем, а просто есть начальник отдела и он возглавляет контрактную службу в виде виртуального структурного подразделения. Такого категорически быть не должно, тем более требование об образовании распространяется на всех и требования для структурных подразделений по пункту 12 типового положения должно быть обязательно.

8. Участники закупочного процесса со стороны заказчика.

Первая структура – это комиссия по осуществлению закупок, то есть та, которая будет выбирать контрагента, с которым необходимо будет заключать договор. В законе существуют определенные требования.

Еще одна группа - это эксперты. Те, кто отвечает за приемку продукции, проведение экспертизы. В законе есть 3 компоненты, которые со стороны заказчика многие вещи исполняют.

Контрактная служба в обязательном порядке должна быть создана заказчиками, у которых совокупный годовой объём закупок превышает 100 млн. рублей, минимум 2 человека, либо отдельное структурное подразделение, либо виртуальное. Если виртуальное, то возглавляет руководитель или заместитель руководителя, желательно, чтобы у всех было дополнительное профессиональное образование в сфере закупок. Дополнительное профессиональное образование - это повышение квалификации, где дана бумага/удостоверение о повышении квалификации.

Рынок на такие услуги огромный, так как по закону об образовании повышение квалификации всего 18 часов. Еще есть переподготовка, в ней нужно отработать от 180 часов и там подтверждающим документом будет диплом. В любом случае, интересна и та и другая бумага.

9. Совокупный годовой объём закупок.

Первый момент, это необходимость создания контрактной службы, если совокупный годовой объём закупок превышает 100 млн. рублей. Этот совокупный годовой объём закупок в 44-ФЗ сопровождает все время.

Что такое СГОЗ? В п. 16 ст. 3 44-ФЗ есть определение совокупного годового объёма закупок - это утвержденный на соответствующий финансовый год объём финансового обеспечения для осуществления заказчиком закупок. В соответствии с настоящим федеральным законом, в том числе для оплаты контрактов, заключённых ранее указанного года и подлежащих к оплате в настоящем отчетном периоде.

СГОЗ - это те деньги, то финансирование, которое получено на год, но получено, обращая внимание на то, что они только на закупки товаров, работ, услуг.

Ключевой момент, по закону 44-ФЗ, все бюджетные учреждения работают на субсидии в рамках исполнения государственного задания. Есть субсидии по переданным полномочиям и есть формат, что свои заработанные деньги в смешанных закупках писать по 44-ФЗ. Есть, например, 100 рублей из бюджета, дальше, планово надо добавить объём финансирования за счет собственных заработанных средств, и это все отобразить в плане графике. По сути, итого получилось 150 рублей и попало в план график. Этот тот объём СГОЗ, от которого дальше будет считаться ведомственный поставщик 4, 5 пункт, объём по СМП, запрос котировок от этой цифры считается и от этой цифры определяется необходимость создания контрактной службы.

Если за год все деньги не освоились, СГОЗ не станет меньше. СГОЗ будет в планах графиках, итоговые позиции плана графика надо ориентировать на СГОЗ. В начале, надо утвердить план ФХД, есть объём

субсидий, есть субсидии на государственное задание, на иные цели, есть объём заработанных средств, потом расширить план график в рамках субсидий. Как только за счет собственных средств в 44-ФЗ было добавлено финансирование, начнет расти СГОЗ, но по факту получения закупок по 44-ФЗ.

10. Создание комиссии.

Комиссия создаётся для одного единственного этапа – выбора победителя. Она начинает работать от момента вскрытия конвертов и заканчивает работу на этапе выбора победителя. Это и есть функционал комиссии.

Есть разные виды комиссий – одна единая комиссия, которая будет все закупки осуществлять, комиссия под конкретную закупку, отдельно созданная на аукционную, котировочную. Но самая основная практика – единая комиссия, которая все закупки берет на себя.

В единой комиссии должно быть не менее 5 человек. На заседании должно присутствовать минимум 3 человека, а если из этих 3х кто-то заболел, то необходимо заменить представителя приказом о внесении изменений в состав комиссии. К членам комиссии существует требование, установленное ст. 39 44-ФЗ, о том, что члены комиссии должны состоять преимущественно из лиц, прошедших переподготовку или повышение квалификации в сфере закупок. То есть они должны иметь документы по 44-ФЗ. Так же должны быть лица, обладающие специальными знаниями к закупке.

Если создана единая комиссия из 5-7 человек, как правило, заказчик стремится в комиссию вписать руководителей. Если это так, то преимущественно 50% от членов комиссии должны быть обучены по 44-ФЗ. Когда создается комиссия для конкретной закупки, можно сослаться на лиц, обладающих специальными знаниями, но когда существует единая комиссия, говорить о специальных знаниях нет никакой возможности, поэтому создавая комиссию, необходимо следить, чтобы были документы об образовании. Есть практика, что в состав комиссии включают секретаря. Почему-то считается, что он как член комиссии не имеет права голоса и никакого отношения не имеет к необходимости документа об

образовании. Если это член комиссии, то без права голоса он быть не может, более того, в Приказе Минэкономразвития №631 - типовое положение о контрактной службе есть пункт о том, что контрактная служба занимается оформлением протоколов. Этим должна заниматься контрактная служба, а те случаи, когда секретарь без права голоса еще и не обученный, то он никакого права на место в составе комиссии не имеет. Соответственно, по членам комиссии в отличие от контрактной службы, у всех должно быть повышение квалификации именно в сфере закупок.

Рынок повышения квалификации обширен. Есть письмо Минэкономразвития - требование к образовательным программам в сфере закупок. Но все рано или поздно сталкиваются с историей, о том, что есть конкурсы для обучения сотрудников, поэтому сначала надо смотреть требования к образовательным программам и потом, на их основании формировать ТЗ. Это будет правильно и интересно со всех сторон. Письмо от 12.03.2015 года совместное Минэко и Минобрнауки. Минимальный срок освоения программы 108 часов. Исключение для руководителей возможно в виде 40 часов.

11. Профессиональный стандарт.

С первого июля 2016 года вступают в силу профессиональные стандарты: специалисты и эксперт. Согласно приказу №625-н Минтруда появилось 2 профессиональных стандарта.

Профессиональный стандарт говорит о том, что он обязателен, если это установлено требованиями кодекса или иными федеральными законами. 44-ФЗ содержит одно требование – дополнительное профессиональное образование. Необходимо четко понимать, что, включая человека в состав контрактной службы, он должен быть обучен.

По поводу того, необходимо ли весь штат назвать как в стандарте, вопрос на усмотрение работодателя. Ограничений никаких нет, поэтому если хочется приводить все в соответствие, то можно этим заняться, но строго юридически сейчас единственное, в какой части будет обязателен профессиональный стандарт, это наличие дополнительного профессионального образования.

Многие работодатели озадачились, в том числе по уровню квалификации. Диапазон большой, от 5 до 8 существует, работодатель этим может заниматься, формально, но не обязан.

12. Планирование закупок. Основные проблемы.

Какие основные проблемы существуют. Отсутствие необходимой обязательной информации в плане графике, нарушение сроков размещения планов графиков и такие форматы, когда не выдерживается 10 дней срока с момента изменений в плане графике и до опубликования закупки. Отдельные грубые форматы нарушения бывают, когда заказчики пытаются задним числом в план график что-либо включить. Выявляются все эти нарушения легко, так как на официальном сайте все старые редакции хранятся.

Что касается планирования, в общем и целом на 2016 год по-прежнему надо работать по плану графику. Один единственный документ, в рамках 2х совместных приказов. К структурированной форме все уже привыкли, на официальном сайте есть обучающие материалы руководства пользователя, когда можно формировать на официальном сайте в структурированном виде план график. Дальше и план закупок можно будет формировать, и, если кто-то не будет знать, куда что поставить, можно будет периодически открывать документы. Руководство пользователя обновляется со всеми изменениями в ФЗ.

13. План график и план закупок.

План график и план закупок это те позиции, который в дальнейшем останутся в законодательстве и формируются заказчиком. Если есть филиальная сеть, филиалы не должны размещать на сайте свои планы графики и планы закупок, вся информация по закупкам филиала должна включаться в единый план график или план закупок заказчика. Филиал самостоятельным юридическим лицом не является, осуществляет свои полномочия на основании доверенности, и только представляет бюджетное учреждение. От того, что он действует на другой территории, находится где-то далеко, закупки проводит сам, что есть круг ответственных лиц, это вовсе не означает, что такой филиал стал самостоятельным заказчиком.

Часто можно увидеть такую ситуацию на официальном сайте, что филиалы как заказчики регистрируются. Если казначейство разрешает это делать, это не значит, что филиалы должны так действовать, хотя эта ситуация до сих пор не урегулирована. Если дальше для целей документооборота удобно этот план график разделить, чтобы понимать, где, чьи закупки, это возможно, но на официальном сайте должен быть один план график и один план закупок на одного заказчика.

Что касается предыдущих лет и 2016 года, здесь все, кто нарушил, поймут, что нарушили. Формирование плана закупок и плана графика регламентируется Приказом №182/7Н Минэкономразвития и Федерального казначейства. Речь идет о том, что план график должен быть утверждён в течение одного календарного месяца после принятия решения закона о бюджете. Соответственно, на 2016 год у всех должны были быть планы графики на официальном сайте размещены в январе. Необходимо внимательно читать норму закона: «с даты принятия закона о бюджете». Дата принятия - это когда бюджет принят Государственной Думой.

Что касается 2017 года ситуация изменится, привязка будет к утверждению плана ФХД, сроки будут намного короче, 13 рабочих дней, чтобы уже готовые планы в структурированном виде висели на официальном сайте. Если здесь сейчас месяц, то там будет 13 рабочих дней. В структурированной форме на сайте надо заполнить поля. На 2016 год есть только структурированная форма. С 2017 года Казначейство получит возможность контролировать размещение планов графиков.

В план график должны включаться все закупки в том числе закупки у единственного поставщика, то есть каждая строчка плана графика - это по сути договор, который будет заключен или конкурентной процедурой или по результатам закупки у единственного поставщика, исключение составляет только 4, 5, 26, 33 пункты, там каждый договор не расписывается, а указывается в плане укрупненно, в объёме годового финансирования, с расписыванием кодов видов расходов. В любом случае, тот объём финансового обеспечения на закупки должен быть расписан в плане графике путем указания там конкретных закупок. Дальше, если будут изменения, строку нельзя корректировать, необходимо добавить позицию - итоги по плану. Они постепенно растут, но справочно, как указан был СГОЗ, например, 150 руб., так он и остался.

Поэтому, к концу года может случиться так, что в этом плане при СГОЗе 150 руб., итоговые позиции будет равны 2.5 млн. руб. за счет того, что закупки не состоялись, законодатель не обязывает их исключать.

14. Определение времени, для внесения изменений в план график.

Любые изменения по плану до момента размещения извещения и с момента внесения изменений в план график проходят сроком не менее 10 дней.

План график документ не статичный, после формирования в начале года, вполне возможно, возникнет необходимость вносить в него изменения.

Каждая вновь добавленная строка или каждая скорректированная строка - это всегда 10 дней тишины. Этим 10 дней тишины не будет только на тот момент, когда был утвержден первоначальный план график и размещен на сайте.

После этого, можно на следующий день начинать закупки. Как только будут формироваться изменения, то надо будет ждать 10 дней.

15. Проблемы в плане графике заказчиков.

Форма плана графика - 13 столбцов для внесения изменений.

В первом столбце указываются коды вида расходов. ОКВЭД, ОКПД можно размещать в разрезе 6 знаков, так говорит законодатель, но официальный сайт не дает опубликовать запись, пока в крайнюю позицию не будет все внесено.

5 номер по порядку 5 столбец - наименование объекта закупки. Объектом закупки является, например, оказание услуг по поддержке и сопровождению автоматизированной информационной системы, продукты питания, машиностроение. Дальше, возникает вопрос, какие продукты питания, какие стройматериалы. Можно посмотреть план график заказчика, а там стройматериалов в течение года еще 25 позиций. Для того, чтобы понимать о чем идет речь, в 6 столбце должно быть указано минимальные необходимые требования, позволяющие идентифицировать объект закупки. Что там должно быть: указано продукты питания – возможно укрупненно, возможно с характеристиками, например, молочная продукция. Тогда понятно, что за продукты питания. Ровно так же, как единица измерения и объём.

Очень часто бывает, что в плане графике заказчика нет ничего кроме отсылки к ТЗ без указания информации, хотя каждая из этих позиций - нарушение.

По 6 столбцу законодатель сейчас структурированной формой частично снял эти нарушения. Если закупка проводится у СМП и СОНКО, в плане графике необходимо поставить «галочку», если идет закупка машиностроения по ПП №656 , надо установить ограничение. Соответственно, если Приказ Минэкономразвития №155 будет работать,

тоже в плане должны появиться «галочки». Если продукция попала к УИС или инвалидам, тоже в плане графике должны быть отметки.

Что касается единиц изменения по классификатору и объему. Идеальный формат - если закупку по каждой товарной позиции вписать в плане графике со всеми единицами измерения, а так же количества. Если закупка неких работ, соответственно, есть условные единицы, их можно в классификаторе выбрать и в плане графике получится, например, 1 условный ремонт. Это связано с невозможностью того, что единица измерения и объём указывается, если объект закупки может быть количественно измерен.

Дальше идет обоснование по строке начальная максимальная цена. В 10 столбце указывается информация об обеспечении заявки, об обеспечении контракта, аванс. Заявка и исполнение контракта указывается в единице измерения по тысячам рублей. Такие форматы, когда, например, надо провести электронный аукцион.

Когда форма не структурированная, было так: аукцион до 3х млн. рублей, писалось обеспечение заявки и обеспечение контракта, например, 1/30, то есть 1% обеспечения заявки и 30% - обеспечение исполнения контракта, хотя надо было написать в тысячах рублей, а аванс уже указывать в процентах.

Дальше, сроки размещения извещения, сроки исполнения контракта и процедуры. Для примера, формат укрупненного указания закупок у единственного поставщика Минэко - у них только 4 пункт работающий.

Не допускается размещение документации, если она не соответствует плану графике. Когда есть многопозиционная закупка и можно посчитать, сколько конкретно по каждой группе товара. Если применять условные единицы, будет ли это формальное нарушение

закона? В ст. 21 44-ФЗ есть положение, вступающее в силу с 1.01.2017 года, где четко прописано отсечение по этому этапу. Идеальным вариантом является то, что если есть товарная позиция, нужно полное описание и формулировка количества в плане. Это тяжело воспринимается заказчиками с точки зрения количества работы по заполнению каждого продукта. С 2017 года будут удручающие последствия из-за планирования на 2017 год. Когда речь идет о ремонте, например, о комплексе, то нужна условная единица. Если товарные позиции – то по каждой позиции должна быть роспись. Контролер, в случае несоответствия в плане графике и извещении, не будет знать, что произошли изменения и автоматически заказчик получит штраф за расхождение информации. Извещения будут выгружать все из плана графика. Весь этап работ по формированию извещения будет проходить на этапе планирования и там это можно будет отследить. Надо привыкнуть к тому, что эта форма будет выглядеть именно так.

По укрупненным позициям есть момент: 4,5 пункт по кодам видов расходов расширяется, и итоги планов должны быть. Это общая сумма 4,5 пункта, СМП, СОНКО, котировки и все автоматические вычисления, которые считает сайт. Если вообще не будет закупок по 44-ФЗ, тогда в любом случае необходимо разместить нулевой план график на официальном сайте.

16. Внесение изменений в план график.

Все вопросы по изменениям есть в пункте 15 44-ФЗ.

Первый момент, плюс минус 10% от начальной максимальной цены. Если есть превышение, то сначала надо скорректировать строчку в плане. Например, на этапе проведения закупки цену пере обосновали и получили меньшую, соответственно, надо план корректировать, а потом объявлять закупку. Но это касается только тех случаев, когда процент разницы больше, чем 10%.

До конца 2016 года можно работать с этим, но потом такого не будет, потому что дальше каждую копейку изменений надо обязательно вносить/корректировать в плане графике. Система на официальном сайте сейчас дает это сделать. Другой вопрос, если контрактная служба установит правильно, что и меньше 10% надо вписывать, то придётся. Но по закону - 10% обеспечения заявки и обеспечения исполнения контракта пока что разрешено. Устанавливается процент при планировании в тысячах рублей. 10%, если это был электронный аукцион до 3 млн. рублей и фиксированный 1 процент. Если он указан в тысячах рублей, а в итоге изменилась сумма и цифра тоже поменялась, то придётся корректировать план график или не устанавливать связь с извещением.

Если ситуация такая, что проходит электронный аукцион с ценой сверх 3х млн. руб., обеспечение контракта устанавливается в диапазоне от 0,5% до 5% от начальной максимальной цены. 5 млн. руб. - начальная максимальная цена, установив размер обеспечения в 1 % - 500.000 руб. В плане графике 500.000 руб.. Далее, в закупке оказывается цена 4.8 млн. руб. План можно не корректировать, если обеспечение не упадет ниже 0,5%.

Рекомендация: не в процентах обеспечение в документации писать, а в тысячах рублей. Когда потом эти цифры участник будет считать, начнутся в «платежке» знаки с запятыми. Законодательного запрета не существует, но технически это удобнее.

Когда процедура не состоялась, никто не мешает добавить новую строку, в которой можно написать все заново. Официальный сайт технически не дает какие-то моменты изменить, но можно же писать в службу поддержки. Если несколько параметров придется менять в строке, возникнет и в последующем такая необходимость. Поэтому, если это напишет кто-то из клиентов, то за это будут все благодарны, надо всегда обращаться к разработчикам.

Бывают проблемы в том, что план график формируется в разрезе 2х ближайших месяцев, а потом, по мере необходимости закупки добавляются. Когда это закупки со смешанным финансированием или субсидии еще не были доведены, поэтому никто не рисковал – это нормально. Но, если субсидия доведена, то, соответственно, все по субсидии надо расписывать на старте. Неоднократно Минэко и Росфиннадзор говорили об этой ситуации в рамках ведомственного контроля. Но это уже последующий контроль, а в рамках внутреннего настоящего контроля, внутреннего финансового опережающего контроля есть такая логика: если сейчас выявить необоснованную цену, контролер может на заказчика повлиять и эту цену скорректировать. Это нужно, чтобы не привести к закупке, например, по завышенной или необоснованной цене. Если органы внутреннего финансового государственного контроля приходят, видят закупки на 2 месяца, а дальше ничего - нечего контролировать и проверять.

Неоднократно были разъяснения Минэко. Если лимиты финансирования доведены, а закупки включаются постепенно, писать их

под пункт возникновения обстоятельств, которые невозможно было предвидеть нельзя ни в коем случае. Необходимо это знать и предвидеть. С 2017 года еще больше усложнится ситуация, так как планы финансирования и планы закупок будут ясны на старте в момент составления.

17. Планирование на 2017 год и последующий период.

Бюджет будет 3х летний, поэтому план закупок будет на 3 года, но при этом план график будет годовой. Срок плана закупок будет всегда связан с планом графиком и сроком утверждения бюджета.

Так же, надо будет готовить на 2017 год план закупок, к нему обоснование и план график, к нему обоснование. Чем руководствоваться: аналогично ряду пунктов, планирование пишется на уровне бюджетного финансирования. У федеральных учреждений свои правила, у муниципальных - свои.

Федеральным заказчикам, чтобы формировать планы закупок и планы графики, надо руководствоваться 2мя документами: ПП №552 - план закупок и ПП №553 - план график. Остальные ПП №1043, ПП №554 к федеральным учреждениям отношения не имеют. За основу берутся формы из этих 2х документов, порядок заполнения этих форм, то есть все требования к документации только по ним. Правительство РФ установило это для всех федеральных заказчиков.

Обоснование, которое надо готовить, будет делаться по единственному ПП №555. Там есть форма обоснования и для плана закупок, и для плана графика. Можно четко сказать, что бюджетные учреждения будут заниматься обоснованием, по крайней мере, для целей формирования плана графика.

18. Сроки подготовки плана закупок.

В сроки, установленные учредителем, но не позднее 1 июля, учредителю надо направить проект плана закупок, потому что дальше он будет изменяться и корректироваться под бюджет. Сюда должна попасть максимальная потребность в рамках субсидий на государственное задание.

В плане закупок будут закупки только в рамках субсидии на государственное задание. После утверждения плана ФХД в течении 13 дней, надо будет дописать весь внебюджет, но при этом уведомить об этом учредителя. Сейчас четко ясно, что это сделано для формирования бюджетной субсидии.

Почему в процессе формирования бюджета это нужно? Чтобы в дальнейшем в эту субсидию попасть. Все, что пойдет из внебюджета по 44-ФЗ, должно оказаться в плане закупок в течение 13 рабочих дней после того, как 25 декабря, например, утвердят план ФХД.

На первое июля не надо размещать на официальном сайте план закупок, не надо формировать как итоговый документ, его надо только направить учредителю в рамках субсидий на государственное задание. А дальше он будет корректироваться, по факту утвержденного плана ФХД, там будут и субсидии, и свои средства, и все остальное.

19. Что такое план закупок.

Информации на данный момент очень мало.

Первое, идентификационный код закупки. Есть правило - приказ Минэко №432 об утверждении порядка формирования идентификационного кода, он будет сопровождать от этапа планирования до этапа заключения контракта, все цифры будут нанизываться, и по этому коду можно закупку на любом этапе отследить. Что представляет собой код указано в Приказе Минэкономразвития №422. Формировать его будет заказчик самостоятельно.

Код состоит из 36 знаков. Соответствует идентификационный код каждой закупке. Когда надо будет формировать план закупок на 2017-2019 года, первые 2 цифры – год, когда будет заключаться контракт, либо размещаться извещение. Потенциально, если эти закупки в рамках 3х лет каждый год будут осуществляться, то год будет 2017, если это планируемые в 2018-2019 годах, то будет писаться и 2018, и 2019 год. Следующие цифры – 22 разряда. Это идентификационный код заказчика, в соответствии с приказом Минфина №127. Это те цифры, которые идентифицируют заказчика в реестре контрактов и этот номер закреплен за каждым заказчиком. Следующие 4 цифры - это номер закупки в плане закупок, то есть 0001 – расписать можно до 9999. Эта позиция может быть в плане закупки. Следующие 3 цифры – это номер закупки в плане графике, когда будет формироваться план закупки, эти 3 цифры будут представлять собой 000, другие цифры появятся только тогда, когда под этот идентификационный код будет расписана закупка в плане графике. Получается, закупка номер 1 в плане закупок, а под эту закупку можно 999 закупок в плане графике объявить.

План закупок – документ укрупненный, там не будет каждой закупки, как в плане графике. Там будут укрупненные показатели.

К чему это укрупнение будет привязано, следующие 4 цифры - это код ОКПД 2. 4 цифры в разрезе 4х знаков ОКПД 2. ОКПД 2.31.01, например, – это мебель для офисов, административных зданий, и т. д. Очень крупная детализация, а дальше в плане закупок будет закупка номер 1 – мебель офисная, финансирование необходимо 1 млн. рублей. А под этот 1 млн. рублей дальше расписывается множество закупок в плане графике. План график формируется, берется идентификационный код и ставится единица в плане графике, дальше 2, 3 и так далее.

В плане закупок не указывается, сколько купить каждого товара, нужно на общую классификацию выбрать общую сумму.

20. Проблемы в подготовке плана закупок.

Есть код ОКПД 2 - продукты питания, которые будут у всех. А продукты питания, к сожалению, в ОКПД расшиты в отдельном порядке: мясо крупного скота, чай, пряники и так далее. Нет закупок, отдельно молоко, отдельно чай, зачастую, лоты составные.

Можно ли в плане написать продукты питания? Технически можно, но какой тогда выбрать ОКПД. Интересный момент, каждый код, это каждая закупка. Получается, например, чай стоимостью 2000 рублей придется выводить в отдельную строчку, а, значит, надо будет проводить отдельную конкурентную процедуру, или покупать его по 4 пункту, хотя технически можно было бы в одном аукционе купить все.

Минфин задумался по этому вопросу. И они представили ситуацию так: что надо из этого объёма, продукты питания, в код указать то, что занимает большее количество по стоимости. Условно, есть мясо, под него еще и печенье, и чай можно купить, а назвать это надо продукты питания. Возникает вопрос технический, напишем код мяса, а закупать там будем молоко - даст ли он эту связь, дадут ли возможность провести. Может быть, сейчас такая позиция была выдана из соображений того, что сроки поджимают, может потом скорректируют расписывать в пределах этих 4 знаков, условно, но теперь вопрос: есть говядина, есть мясо птицы и получается, из-за идентификационного кода придется на 20.000 руб. курицу покупать отдельно и на 250.000 руб. покупать говядину.

21. Обоснование по плану закупок.

К плану закупок будет готовиться обоснование по ПП №555, по обобщению по кодам КБК - это исключительно сделано для казначейских полномочий по контролю. КБК будут обобщаться, чтобы казначейство понимало, какую историю учредители несут: нет ли выхода за объёмы финансирования по кодам видов расходов. Пункт 4, 5, 33, 26 ч. 1 ст. 93 44-ФЗ говорит о том, что едиными строками должны включаться в планы закупки, в общем объёме эта информация быть должна.

ПП №555 для всех заказчиков страны одинаковое, оно говорит о том, что для целей закупки подлежит объект или объекты закупок. Для целей формирования планов графиков обоснованию подлежит способ - начальная максимальная цена и дополнительные требования. Начальная максимальная цена будет формироваться в виде табличек с привязкой каждой строчки к плану графику или плану закупок. Дальше, в ПП №555 есть формулировка, что обоснование закупки формируется в сроки, установленные учредителем в соответствии с ПП №552, №553. Надо ли формировать форму на первое июля никто пока не знает. Захочет учредитель видеть раньше, значит, необходимо будет готовить на 1 июля. Но итоговый план вместе с обоснованием должен висеть в ЕИС в любом случае.

По 4, 5, 26, 33 пункту обоснованием подлежит годовой объём. Соответственно, в случае корректировок изменяться будут и формы обоснования. В привязке к закупке услуги связи, которые были вписаны в план закупок, там же по классификации необходимо вставлять.

В форме обоснования должно быть указано ровно следующее: номер по порядку, по плану закупок, обоснование объекта, то есть то, что приобретается. Указывается наименование, оно должно совпадать со строкой закупок, наименование целевой программы, если ее нет, то не

указывать. Далее, наименование программы или оказание функции полномочий, которого тоже у бюджетных организаций нет. Дальше, обоснование соответствия объекта закупки целевым программам или функциям их полномочий. У всех бюджетных учреждений тоже этой истории нет. Далее, полное наименование, дата принятия и номер акта о нормировании, то есть, это нормативные затраты или требования к товарам, работам, услугам, или указание на отсутствие такого акта. На бюджетные учреждения распространяется один акт о нормировании - это приказ Минобрнауки от 28.12.2015 года №1528 - установленные требования к товарам работам услугам. Надо указать полное наименование товара или ссылку на то, что он отсутствует. Услуг связи там нет, следовательно, надо писать, что акт отсутствует. Теперь, например, добавить строку мебель, приказ Минобрнауки от 28.12.2015 года, следом будет, например, автотранспорт и там будет тот же приказ, следом будет коммунальные услуги - акт отсутствует. Где есть компьютер, планшет, мебель, автомобили, сотовые телефоны, будет указан акт. Во всех остальных случаях, бюджетное учреждение напишет, что акт отсутствует. Трудоемко.

К сожалению, требования установлены Федеральным законом, форма разработана Правительством РФ, изменить ее в каком-либо варианте может только Правительство РФ. Исключить требования подготовки обоснования закупок в план закупок можно только в случае, если внесены изменения в Федеральный закон. Поэтому, по умолчанию, надо писать такую историю.

22. Обоснование закупок по плану графику.

Учредитель скажет, в какой срок его подготовить, то ли на первое июля то ли к итоговой версии. Может, на первое июля просто справку подготовить, как считались объёмы финансирования. Что должно быть в обосновании, необходимо взять из ПП №555 . Номер, идентификационный код, наименование объекта закупки, и к каждой строчке начальная максимальная цена, далее, например, услуги связи. Одна строка - единственный поставщик, это внутрizonовая связь, местное соединение. Вторая строка – сотовая связь, третья – интернет. Или еще одна строка - почтовая связь. Соответственно, если это услуги связи местные внутренние, то начальная максимальная из этих, например, 5 млн. рублей, условно уходить будет 2 млн. рублей. Соответственно, надо писать метод обоснования - тарифный. Дальше, обоснование применения иного метода, если иной не использовался, значит, ничего не пишется. Дальше, обоснование НМЦК в порядке, установленном ст. 22 44-ФЗ. Необходимо указать тариф и объём.

Если есть строчка капитальный ремонт, то здесь будет ссылка на проектно-сметный метод и сметная документация. Способ закупки - единственный поставщик, обоснование выбранного способа – п. 1 ч. 1 ст. 93 44-ФЗ.

Другой вариант, будет электронный аукцион, услуги интернет. Метод анализа рынка, так же - обоснование, расчёт, обоснование способа – ПП №471 к. Существует функционирующий рынок, поэтому целесообразно провести электронный аукцион, или формулировка, выбор поставщика будет определяться исключительно по цене, поэтому электронный аукцион. Далее, если открытый конкурс, в обосновании пишется - оценка квалификации. В соответствии с ч. 1 ст. 21 44-ФЗ открытый конкурс является приоритетным способом закупки в рамках 44-

ФЗ. Или, например, услуга не включена в ПП №471 к, заказчиком принято решение о наиболее целесообразном проведении конкурса, поставщик будет выбираться не только по цене. Единого подхода нет, поэтому заказчики будут выбирать.

Соответственно, дополнительные требования со ссылкой на ПП №99. Надо сослаться на то, что объект закупки внесен в дополнительные требования. 4, 5 пункт - обоснованию подлежит годовой объём указанных закупок. Следовательно, по факту в графе начальная максимальная цена будет написано 2 млн. рублей, или 5% от СГОЗа, дальше будет написан иной метод. Указанная начальная максимальная цена в графе «начальная максимальная цена» составляет объём финансирования. В целом, эта сумма не превышает 2 млн. рублей или 5% от СГОЗ. Есть приказ Минэкономразвития №182, там четко видно, что в графе такой-то – да/нет, одно/другое, соответственно надо писать обоснование для проверяющих органов. Без этого, если бы заказчик не написал, что 5% или 2 млн. рублей, проверяющий никогда бы не догадался, почему.

Если этот документ готовится для того, чтобы учредитель понимал, куда расходятся объёмы финансирования, для того, чтобы финансовый контроль видел, как обосновывалась цена. В 44-ФЗ сразу заложен принцип – выбор способа закупки это право заказчика. Главное, соблюсти требования норм закона, больше никаких прикладных функций не требуется. Взаимодействие с учредителем надо наладить.

23. Система подготовки плана закупок.

План закупок появился по желанию Минфина. Он пока не адаптирован для бюджетных учреждений. Минфин хотел упорядочить объёмы финансирования на органы власти, поэтому придумал нормативные затраты, чтобы сумма расходов не превышала определенные нормативы, и, чтобы с учетом нормативных затрат дальше разделялся бюджет.

Не предусмотренные нормативные затраты, не заложенные в проект плана не будут рассматриваться при зачислении денег, либо будут, но по остаточному принципу. Это основная позиция Минфина. Поэтому, к 1 июля будет потребность по составлению.

Сейчас закладывается система, которая будет собирать данные, которые сдают бюджетные учреждения, и, внутри министерства они будут передаваться, чтобы не пришлось несколько раз вводить в разные системы одинаковые данные. То есть, план закупок, это не то, что нужно для поставщика, это не технический документ - это документы взаимодействия финансового обеспечения.

2017 год будет пилотный, главное, чтобы были вписаны идентификационные коды, дальше, чтобы хватило их вписать в план график и дальше, чтобы технически проблем не возникло. Принципиально изменятся подходы к изменению плана графика - все ответы в ПП №553. Контрактная служба должна четко понимать, если вдруг планирование где-то будет срывать, то затягивание процедур будет огромно. О чем идет речь: скорректировав план закупок, надо менять план график. Прежде всего, корректировать в объёме финансирования, либо добавления новых объектов закупки. Их раньше не было, а новые добавились. Изменения объёма стоимости начальной максимальной цены контракта. Условно, надо было купить 20 л., а будет покупаться 8 л., значит, надо вносить

изменения. Начальная максимальная цена должна быть округлена до тысяч, где это возможно. Изменения даты начала осуществления закупки, сроков периодичности приобретения товаров, способ определения этапа оплаты, размера аванса, срока исполнения, каждый столбец, который вписан. Если предусмотрен аванс, то в закупке он должен быть, либо надо изменять план. С 1 января 2017 года вступает положение ст. 23 44-ФЗ. Не допускается составление закупки на основании не существующей статьи плана графика. Приказ Минэкономразвития №567 носит рекомендательный характер, поэтому округление идет в рекомендательном порядке, в связи со ст. 22 44-ФЗ, надо вносить начальную максимальную цену. Главное, в форме обоснования написать, что в целях обозначения начальной максимальной цены, принято решение об округлении начальной максимальной цены до тысяч рублей.

Если единственный поставщик, и пишется все под него, а если конкурентная закупка, то цена все равно будет снижаться, и смысла в этих копейках нет.

24. Нормирование.

Нормирование предусмотрено ст. 19 44-ФЗ. Работать все начинает с 1 января 2016 года. Означает это, что нормирование предполагает 2 момента: нормативы и требования к товарам, работам, услугам.

Законодатель первоначально предложил разделить эти 2 формата. Поэтому нормативные затраты отдельно, требования - отдельно. Бюджетным учреждениям это не нужно. Они работают только в рамках нормативных затрат, в рамках субсидий на государственное задание. Остается 1 компонент: требования к товарам, работам, услугам, в том числе предельные цены. Тот самый обязательный перечень + перечень ведомственный. Нормирование по подведомственности применяется, деньги дает Минобрнауки РФ, заказывает Минобрнауки РФ. Поэтому, руководствуемся приказом Минобрнауки РФ №1538. Означает это, что в отношении тех позиций, которые в приказе оговорены, и в отношении которых установлены требования или предельные цены, все, что куплено сверх предельной цены, сверх этих требований, приобретено с избыточными характеристиками. А это - предметы роскоши. Так именно и классифицировали роскошь по данной статье. Есть установленное предельное значение, например, МФУ покупать надо лазерное. Купить струйный принтер – нельзя, купить дороже, чем за 30.000 рублей, будет считаться купленным за счет средств руководителя бюджетного учреждения. Нет никакого деления, для каких целей приобретается. Есть четкая установка о том, что все, что приобретает бюджетное учреждение, неважно какое, появляется на балансе государства. Обслуживает его государство, поэтому идет такой подход, сверх требований установленных не приобретать. Для каких целей, оговорки нет никакой, потому что нормативная база вписана именно так. Все из ПП №927, где по обязательному перечню, независимо от целей закупки, закупается все в рамках предельных требований и предельной цены. У Минобрнауки РФ

есть возможность, когда формируются требования к товарам, работам, слугам, можно указать перечень заказчиков, на которых данные требования не распространяются, и если у подведомственной организации есть специфическая деятельность, которая требует закупку сверх норматива, то Минобрнауки РФ должно выделить эту организацию с теми закупками на соответствующие цели. Во всех ведомствах такая же ситуация. Надо обращаться с заявлением в ведомство с обоснованием, для каких целей, после этого, оно выведет из списка организацию с закупкой и теперь будет возможно эту закупку осуществить.

Требования к работам, товарам, услугам по части позиций установлены в отношении категории 2х должностей по МФУ, по компьютерам, то есть, формально, нет никакого разделения, за кем будет закрепляться оборудование. Сведения по ПП №1528 будут пересматриваться раз в год. Как это будет реализовываться – вопрос к учредителю.

Вносить изменения в требования к товарам, работам, услугам - процесс не простой. Он каждый раз будет проходить через обсуждение общественными советами. Поэтому, приказ действующий, купить сверх требований нельзя, чтобы купить – надо внести изменения. Если эта информация будет обобщена и будет дана возможность для организаций учебного процесса вывести закупки, для выполнения научно-исследовательских работ, какие-то дополнительные возможности в документе будут, но это должны сделать учредители, то есть Минобрнауки РФ. Необходимо обобщить информацию и потом выдать документ, который позволял бы работать. Других вариантов нет. Все, что сверх нормативов – это большие проблемы для организации. Все оборудование прописано в перечне, приобретается формально в собственность РФ, оно должно не превышать ни цену, ни требования.

Любые товары, работы, услуги приобретаются под ответственное лицо в организации, но в собственность учредителя. Все, что касается техники, на которой все работают, мебели, что всех обслуживает, есть право выбрать учредителю с учетом специфики деятельности его и подведомственных организаций. Поэтому если раньше специфика деятельности не была учтена, то надо это сделать. Возможности эти были предоставлены правительством РФ. ПП №927 говорит о том, что требования и предельную цену, а так же кому что положено, определяет только учредитель, главный распорядитель бюджетных средств. Только он решает, дальше заказчик никак не вправе корректировать. Формируется любое ТЗ с не превышающими характеристиками, обосновывать надо не превышающую цену. В какой-то момент будет ситуация, что нельзя будет купить какой-то продукт за такую цену, но пока не внесут изменения в приказ, эти закупки технически осуществлять никто не сможет.

Когда ОНФ публикует в очередной раз рейтинг расточительности, у всех очень много роскошных вещей. Есть значения диапазонные, есть значения точные, есть запреты. В любом случае ГРБС должен исходить из того, что должны устанавливаться требования, влияющие на цену. Ведомственный перечень регулярно пересматриваться будет, поэтому надо быть готовым по обобщению информации, например доля расходов, доля контрактов.

25. Обоснование начальной максимальной цены.

Появился формат возможности обосновать начальную максимальную цену нормативным методом. Нормативный метод будет работать только в отношении тех позиций, где есть предельная цена. Не стоит брать предельную цену и ставить ее в виде начальной максимальной цены. Сначала надо сделать обоснование по ТЗ, и потом если рассчитанная методом анализа рынка цена будет превышать установленный норматив, то уменьшать до норматива.

Обоснование начальной максимальной цены контракта. Есть 6 основных методов: метод анализа рынка, нормативный сейчас заработал, тарифный, проектно-сметный для строительства реконструкции, капитального ремонта, текущего ремонта, затратный метод (гипотетически рассчитать затраты), иной метод. Что касается тарифного метода, обязательно обосновывается ОСАГО об этом нельзя забывать. Есть база правовых актов федеральной антимонопольной службы. Четко речь идет о чем, если есть закупка ОСАГО, то должен быть расчет цены с учетом конкурентов. Расчет с максимальным размером ставки и расчета всех коэффициентов. Только в силу ПП №19, где должно быть максимальное значение цены.

Если кто-то покупает лекарственные препараты, которые включены в жизненно необходимые лекарственные препараты, то тоже рассчитывается тарифным методом и ГРЛС, надо брать предельную отпускную зарегистрированную производителем цену, региональную надбавку и размер НДС. Рынок обращения лекарственных средств регулируется государством, поэтому ГРЛС проигнорировать возможности никто не имеет. Формально, если покупать препараты из различных категорий можно и обосновать разными методами, но для ГРЛС необходимо только тарифным методом. Здесь не свободное

ценообразование, оно завязано порядком, установленным Правительством РФ. Есть ПП №239, в котором указано, что цена регулируется на уровне субъектов Федерации. Если взять ГРЛС, оптовую региональную надбавку, НДС, а потом честный участник рынка должен работать в рамках закона об обороте лекарственных средств, он не может продать по другой цене, кроме отпускной. И не один участник рынка не может продать выше, чем эта сумма. Если он так делает, то он соответственно нарушает законодательство об обращении лекарственных средств.

Нормативно правовое сопровождение. Ст. 22 44-ФЗ разрешает проведение нескольких под нормативных актов, а именно есть методические рекомендации Минэкономразвития - Приказ №567. Приказ Минэкономразвития №567 носит рекомендательный характер, в Минюсте не зарегистрирован. Но для вас он станет обязательным, когда в документации будет написано, что настоящий счет выполнен в связи со ст. 22 Приказа №567. Тогда будет только среднее значение, в расчете минимум 3 цены, запрос минимум 5 поставщиков, еще запрос общедоступных источников информации, коэффициент вариации и прочие сопутствующие вещи. Если указаний в документации нет, то вопросов тоже нет. Более того, Росфиннадзор тоже этой позиции придерживается.

Остальные товары с закрытым перечнем источников информации, краткие определения еще не получены, в сфере градостроительной в связи с ПП №964 пока приводится в порядок. Региональные методические рекомендации не имеют к федеральному бюджету никакого отношения.

Осталась ст. 22, для примера, как обосновывает метод Минэкономразвития. Метод сопоставления рыночных цен должен быть указан в обосновании, обоснование подготовлено в соответствии с 44-ФЗ и Приказом №567. Осуществлена процедура получения ценовой информации, путем получения запросов. Итого, в расчете есть 3 значения.

Первый момент, это реквизиты документов, на основании которых выполнен расчёт. Они должны быть в обосновании в любом случае. Несмотря на то, что есть оговорка в Приказе №567, ни счетная палата, ни Росфиннадзор эту позицию не меняли, всегда должно быть понятно, на основе чего выполнен расчет. Если информация была взята из реестра контрактов, то реестровые номера, если из интернета, то ссылки на сайты в сети интернет. Должно быть понятно, откуда взят исходник. Есть формула расчета из 3х значений. Должно быть прописано, как высчитывалась цена. За начальную максимальную цену может быть принята минимальная, или общая средняя из 3х полученных, или максимальная цена. Раскрытие информации о том, как получилась цифра должно быть обязательно.

По поводу запроса коммерческих предложений, ст. 22 предусматривает, что есть 3 направления получения информации. 1 - общедоступные источники информации: реестр контрактов, реклама, каталоги и безадресные оферты, с оговоркой в ст. 22, что есть признаки публичной оферты, официальные источники информации, обзоры ФАС, часть информации Росстата, общедоступные результаты исследования рынка и иные источники информации. Перечень источников информации открытый. Иногда бывает, если объективно идет демпинг, надо открыть закупочный протокол, взять цифры других участников вполне реально. В ЕИС есть функция запроса цен. Это будут коммерческие предложения. На что надо обратить внимание: в Приказе №567 есть дополнение по запросам. В части срока, до которого надо направить, указаний идентичности и однородности товаров, работ, услуг, требований о раскрытии предложения о цене. Это совершенно не лишняя информация и ее стоит запрашивать. Принципиально важна компонента того, что представляет собой коммерческое предложение. Условия контракта, цена контракта включает в себя стоимость товара, транспортные расходы, погрузочно-разгрузочные работы и так далее. В цене должно быть все.

Счетная палата проверяет от кого пришло предложение. Ст. 22 устанавливает требование о том, что информация, полученная по запросу заказчика, должна быть получена от лиц, которые потенциально осуществляют эти поставки, работы и оказывают услуги. В любом коммерческом предложении есть информация об участнике. Получение коммерческого предложения упрощенное. Либо без НДС, либо вообще без информации о дополнительных услугах не должно приниматься для расчета общей цены контракта. Объективно – это правильный подход. Если в реестре контрактов нашлось предложение, датированное 2014 годом. Его можно скорректировать с учетом инфляции и использовать дальше с актуальными данными. Если есть самовывоз со склада, а нужна доставка, то в окончательную цену надо добавить среднюю цену доставки. Еще бывают проблемы с закупками у единственного поставщика. Что ожидает – когда говориться о закупке у единственного поставщика каждое значение цены должно быть обосновано. Соответственно, к целям закупки у единственного поставщика готовится отчет о невозможности и целесообразности и есть по определённым пунктам расчет обоснования цены. Условно, есть коммунальные услуги в плане, там должна быть цена с условиями тарифа, а когда заключается контракт никаких дополнительных документов не должно быть.

26. Проведение конкурсных закупок.

На данный момент, произошел переход в сторону электронного аукциона, но специфика деятельности заказчика в сфере образования, как правило, подталкивает к тому, чтобы проводить конкурсы и результат весьма печальный – проводить их умеют не все. Более того, зачастую выбирая способ закупки, никто не отдает отчет об особенностях той или иной процедуры.

Есть 4 основных конкурентных способа закупки и один неконкурентный – закупка у единственного поставщика. Электронный аукцион всегда можно провести, хотя по закону приоритетным способом является конкурс, есть распоряжение правительства №471, связано оно с изменениями кодов. Соответственно все, что попало в перечень, всегда попадает под электронный аукцион. Не так давно внесли изменения - пропала возможность реализовывать конкурсами стройку. Раньше, в аукционном перечне были исключения, свыше 150 млн. руб. для федеральных заказчиков можно было проводить конкурс. Сейчас эту возможность убрали, остались наиболее технически сложные варианты.

Все привыкли к электронному аукциону, зачастую, даже если в аукционный перечень не включен какой-то товар, проводят электронный аукцион. Но, к сожалению, процедура электронного аукциона имеет особенность. Например, формат выбора осуществляется только по цене. Первое, требование к содержанию заявки, приложенной к закупке. Особенно те случаи любопытно выглядят, когда, например, есть лот на организацию мероприятий, конференций и т.п. Объявляется электронный аукцион, а требования к электронному аукциону стоят, что это закупка услуги. Если при оказании этой услуги не предполагается использование товара, то участник заявки должен дать только согласие. Писать, например, 150-250 м. от побережья, 25-30 кв. площадка, таких форматов

уже быть не может. Каждый раз надо сопоставлять риски, потому что не всегда, для работ и услуг особенно, электронный аукцион является удобной процедурой. Всегда можно провести конкурс. В запросе котировок есть одно единственное ограничение – 500.000 руб. и не более 10% по заключенным договорам, на количество таких процедур в течение года. Запросы котировок лучше всего оставлять для тех случаев, когда других вариантов нет. Если покупать что-то через запрос котировок, то лучше всего товары, потому что это связано с требованиями к составу заявки. Все, что можно увидеть в составе котировочной заявки - это согласие и только в отношении товара будут характеристики и предложения самого участника. Поэтому придет бумага, в которой будет написано согласие, в лучшем случае, если закупка проводится для СМП и СОНКО, будет декларация, а больше не будет ничего. Соответственно, проверить соответствие участника требованиям и провести все остальные процедуры будет невозможно. Самый непроработанный способ закупки - это запрос котировок.

27. Процедура запроса предложений.

Если электронный аукцион признается несостоявшимся можно уйти в запрос предложений. Это та процедура, которая представляет собой формат мини конкурса. Там будут критерии оценки, в отличие от аукциона, не ограничен состав на участие в запросе предложений. Ровно все то, что предусмотрел заказчик в своей документации, должен вложить участник в запрос предложений. Из разряда стандартов, форматов, когда конкурсную заявку рассматривают, есть определенный перечень документов, но практика шагнула дальше, заказчики занимаются расширением списка документов. В запросе предложений должен быть перечень, но он открытый абсолютно. Заказчик имеет право запросить любые документы, которые ему понадобятся.

В запросе предложений есть процедура, когда участник приходит с заявкой, указывает предложение, а дальше подается и из всех предложенных выбирается самое лучшее предложение. Возникает формат перетожки, на следующий день можно улучшить лучшее предложение первого дня и оказаться победителем. Практически, получилась аналогия молоточных аукционов, когда у заказчика была обязанность получить заявки на участие, рассмотреть заявки и сформировать протоколы. Пришли несколько участников, надо было собрать все адреса, телефоны, потом участники протоколы увидят, обсудят, и можно было снижать сумму в несколько раз, а в следующей процедуре или у следующего заказчика участники сделают рокировку и каждый участник по договоренности сможет победить. Запрос предложений имеет такой формат сталкивания участников, когда идет публичная процедура вскрытия и в один день надо вскрыть заявки, оценить и выявить лучшее предложение. Для этого надо всех участников собрать вместе. Никакая комиссия не хочет заниматься оценкой при участниках, но формально, норма закона так написана, что при них это должно происходить. Заказчик,

как правило, пишет, что дается время на рассмотрение, а в конце дня объявляются результаты. Риски во всех случаях надо покрывать документацией. Минэко сейчас задумался, что участники будут собираться и смогут договориться во время того, как будут рассматриваться заявки, поэтому хотят закрыть такие запросы.

Чтобы провести запрос предложений нужно, чтобы электронный аукцион был признан несостоявшимся, так же надо сформировать протокол, разместить его, в тот же день внести изменения в план график. Дальше, надо дождаться хотя бы один день до объявления процедуры запроса. На следующий день объявляется запрос предложений. В запросе предложений срок подачи заявок минимум 5 дней. Дальше, в первый день вскрыли, выявили лучшего, и дальше не ранее, чем через 7 дней подписывается контракт.

Баллы участнику должны выставляться по критерию цены контракта, если проводится конкурс по формуле, указанной в ПП №1085, ее надо копировать в документацию и считать баллы по ней. В запросе предложений, в отношении тех критериев, которые предусмотрены частью 1 ст. 32, как только они проскальзывают в запросе предложений, порядок оценки должен быть из ПП №1085.

Электронный аукцион достаточно провести всего один раз и потом можно уйти в запрос предложений, но при этом, можно провести электронный аукцион повторно. Согласно ст. 55 44-ФЗ, в случае признания повторного конкурса несостоявшимся, заказчик в праве внести изменения в план график и изменить условия проведения котировки. Если электронный аукцион признан не состоявшимся, согласно ст. 75 44-ФЗ, можно провести запрос предложений, заказчик просто вносит изменения в план график.

Запрос предложений – это право заказчика. Ст. 83 44-ФЗ начинается с того, что запрос предложений заказчик вправе провести по следующим основаниям, равно как и закупку у единственного поставщика. Если хочется, например, тепло и электроэнергию провести, то электронный аукцион, всегда можно это сделать.

Обязательным случаем выбора способа есть только одно предложение - это ПП №471-р – электронный аукцион.

Многие решения федеральной антимонопольной службы связаны с тем, что достаточно слабой была позиция заказчика при рассмотрении жалоб. Часто, в центральном аппарате решения принимаются только потому, что заказчик не может свою позицию отстоять. Основание, условно, электронный аукцион или конкурс привязан к коду ОКПД – одно наполнение. Открывая код, который называется, например, организация мероприятий, там написано: в оказание данных видов услуг входит перемещение, организация, формирование раздаточного материала и т. п. В комплексе услуг по организации мероприятий все может быть, а любой ФАС – это люди. Классификатор ОКПД связан с кодами видов экономической деятельности. Заказчикам они не нужны, но они нужны участникам рынка. По ОКВЭД и связи с ОКПД, в организацию мероприятий входит весь комплекс услуг. По-хорошему, дальше надо идти в суд с решением ФАСа на апелляцию.

28. Субъективная оценка.

Раньше был такой формат, как субъективная оценка, но в июне 2015 года были внесены изменения в 44-ФЗ.

Общественный контролер внес 5 жалоб на 5 заказчиков по поводу строительства автодорог. Был такой формат: оценивается предложение, а в отношении технологий выполняемых работ, оценка рабочих кадров и строительных конструкций. Общественный контролер говорит, что не понимает, вроде есть 100 баллов, есть предложения по работе. А дальше, за что поставили 50 баллов, за что поставили 80 баллов не понятно. ФАС разбиралось, спрашивало у заказчика, как будет оцениваться в рамках критериев качества, технологий, применяемых при выполнении работ. А какие технологии для заказчика являются предпочтительнее непонятно. Необходимо раскрыть эту информацию в заявке, чтобы участник понимал, что нужно заявить. А представитель заказчика на обжаловании не может уточнить этого. Непонятно, как члены комиссии будут выставять оценку, если он сам даже не может объяснить. Так как, какой критерий приоритетнее не написано ни в заявке, ни в ТЗ. И так по каждому пункту, никто ответить, как точно будет оцениваться ситуация не может. Рассказать о том, что участник должен открыть, например, проект производства работ, посмотреть, чтобы все было четко указано, моменты сезонности, сменности рабочих кадров. Кто мешает объяснить, что это такое и рассказать, что если все эти документы соответствуют проекту и выставляется максимальный балл, при любом несоответствии - нулевой балл. После этого, на 5 решениях на всю страну сказали, что субъективный порядок оценки невозможен. После этого вышло совместное письмо Минэкономразвития и ФАС, в котором было написано, что субъективный порядок оценки невозможен, за исключением тех случаев, когда оцениваемые параметры не могут быть измерены количественно.

ФАС там, где слабая позиция заказчика, не всегда напоминает об этом, а заказчики сами даже не реагируют на это. Субъективный порядок оценки все-таки возможен, только надо его раскрыть настолько, чтобы проверяющим было все понятно. Тогда будет определенная канва, участнику понятно к чему стремиться, в противном случае, получается такая ситуация, что своим пишут все 100 баллов, а если чужой – 20 баллов.

29. Даты в конкурсной документации.

Момент, на который обращает внимание каждый контролер. ФАС непременно возбуждает дела и проводит внеплановые проверки. Все предписания и все нарушения, которые есть, будут собираться. Из отработанных форматов, есть форматы с датами. Первое, дата начала окончания срока подачи заявок не всегда считается правильно. Дальше, дата начала и дата окончания срока предоставления документации. Это должны быть конкретные даты. Самая серьезная ошибка – дата представления разъяснений конкурсной документации. Все эти даты связаны с порядком в законе. Регулярно надо читать гражданский кодекс РФ. В 44-ФЗ написано, например, «не менее чем за...», «не позднее, чем до...», «перед тем, как...» - это ст. 191 ГК - говорится в ней о том, что исчисление срока начинается на следующий день после совершения действия. Окончание срока в нерабочий день переносится на следующий рабочий день. В последний день срока до 24:00, либо до окончания рабочего дня. Если, например, проводится конкурс с объявлением 5 октября, то прием заявок будет заканчиваться на 21 день после даты извещения, соответственно датой вскрытия будет 26 октября, либо на следующий день, то есть 27 октября. Минэкономразвития написало о том, что если последний день попал на воскресенье, надо дать еще один рабочий день, а потом вскрывать.

Следующее, дата начала и окончания предоставления разъяснений. Есть порядок в законе, что любой участник в праве направить запрос на предоставление разъяснений, в случае если такой запрос поступил не менее, чем за 5 дней до даты окончания подачи заявок, заказчик обязан такой запрос принять и отреагировать в течение 2х рабочих дней, и дать разъяснение в котором указать сам вопрос, указать ответ без указания того, от кого он пришел и разместить на официальном сайте. Дальше, в требованиях к документации необходимо указать порядок предоставления

разъяснений, а так же даты начала и окончания. Датой начала предоставления разъяснений будет являться день размещения извещения, то есть 5 октября. Датой окончания приема запросов будет 21 октября, а ответить на запрос надо в течение 2х рабочих дней, то есть до 23 октября.

Следующая дата – дата рассмотрения и оценки. Если датой рассмотрения ставить 29 октября, в тот же день или на следующий, должен появиться протокол на официальном сайте. После этого, минимально, когда можно подписать контракт - через 10 полных дней, то есть 9 ноября можно подписать, а самая крайняя дата, когда надо подписать, будет 18 ноября.

Если объявлять запрос котировок 19 ноября, он будет длинный и цена будет 400.000 рублей. Вскрывать надо будет через 7 рабочих дней после даты окончания подачи заявок, то есть 1 декабря, а подписать контракт надо будет самое раннее – 9 декабря.

30. Запрос котировок.

Требования к составу заявки.

Для всех процедур кроме запроса предложений есть одна формулировка: «требовать более, чем предусмотрено в норме закона нельзя». Поэтому любое отклонение от того, что перечислено в законе, является, по сути, нарушением, установлением требований, не предусмотренных законодательством. Например, в конкурсе, по умолчанию, банковские реквизиты просить неправильно. В ст. 51 44-ФЗ это прописано. Расшифровки цены, за исключением случаев того, когда закупается товар, тоже нельзя. Если услуги закупаются конкурсом, требовать от участника того, как он рассчитывает цену нельзя, участник должен дать только общую стоимость контракта и больше ничего. Когда в ультимативном порядке пишется, что должна быть раскладка по цене, в отношении услуг и работ недопустима. По запросу котировок нельзя просить сроки поставки, недопустимо просить декларацию о соответствии, лицензии и т. п.

Каждый раз настоятельно рекомендуется открыть конкурс, а потом почитать ч. 2 ст. 51 44-ФЗ, чтобы не перепутать то, что можно добавить. Ч. 2 статьи 73 44-ФЗ – то же самое, только по запросу котировок, там прописано все, что можно требовать.

31. Банковская гарантия.

Когда проводятся конкурсы, аукционы или запросы котировок с установлением требования предоставления обеспечения контракта, гипотетически возможно, что участник будет предоставлять обеспечение в виде банковской гарантии. Недопустимо писать в проекте договора, что срок действия контракта с даты его заключения до даты исполнения сторонами своих обязательств. Там, где есть обеспечение, всегда должно быть «с даты заключения по дату окончания». То, что эта дата крайняя будет стоять, вовсе не означает, что если вдруг участник поставил продукт только к окончанию этой даты, вы заплатить не сможете. Свои обязательства надо выполнять, но эта дата нужна, чтобы написать банковскую гарантию больше, чем дата окончания.

Сейчас ФАС заполнен жалобами о признании победителя уклонившимся, в связи с этими сроками. У заказчиков есть недопонимание по поводу того, что срок действия банковской гарантии должен опережать действия поставщика, то есть, если работа должна быть выполнена до 30 апреля, у заказчиков есть убежденность, что банковская гарантия должна быть на месяц больше, чем срок выполнения работ. Срок действия банковской гарантии должен покрывать срок исполнения контракта в целом, то есть если 30 сентября работы сданы, в течение 10 дней надо принять и в течение 45 банковских контракт должен быть оплачен. И только когда договор будет оплачен - это исполненный контракт. Есть такие форматы приписок. В случае если в ходе приёмки будет выявлено нарушение, документы будут признаны несоответствующими, то мы возвращаем в течение такого-то времени и т. п.

Есть такие ситуации, когда ФАС выверяет с калькулятором, когда у заказчика написано до полного выполнения обязательств, проверяет, правильно или не правильно выдана жалоба для ФАСа.

32. Порядок оценки.

В законе есть 4 критерия оценки для проведения любого конкурса. Цена, расходы на эксплуатацию качество и квалификация. Цена будет всегда, расходы на эксплуатацию достаточно непонятный критерий. Есть норма ПП №1085 - критерий расхода на эксплуатацию, только если самим контрактом, кроме поставки товара, представлена его эксплуатация.

Качество и квалификация. Это нестоимостные критерии. На что надо обратить внимание, когда в ПП №1085 цена контракта и расходы на эксплуатацию, отнесли к стоимостным критериям, а остальное к нестоимостным, было сделано для того, чтобы можно было работать с приложением к ПП №1085. В этом приложении значимость установлена не для каждого критерия, а для 2х стоимостных и нестоимостных. Нет стоимостного критерия цена контракта, есть критерий качественные характеристики оценки закупки, и есть критерий - квалификация участника закупки. Стоимостный или нестоимостный критерий нет необходимости вписывать в условия контракта.

Существует такая проблема. 2 нестоимостных критерия должны расписываться показателями. Если качество без показателей еще может существовать, то когда есть критерий квалификации, в отношении этого критерия должны быть показатели, причём в отношении каждого показателя должна быть установлена его значимость, которая расписывается исходя из 100%. Если квалификация, значимость квалификации 40%, то внутри квалификации должен быть один или несколько показателей. Если он один, то у этого показателя значимость будет 100%, если их 3, то соответственно, между 3-мя надо делить значимость, чтобы в сумме было 100%. Оценка всегда идет по 100 бальной шкале.

33. Предмет оценки в заявке.

В отношении каждого показателя есть предмет оценки, который помогает определить исчерпывающий перечень сведений, который необходим. В заявке его необходимо писать. В отношении каждого показателя должен быть порядок присвоения баллов. Инструкция должна позволять понять, что надо предоставлять и какие формы заполнять. Есть критерии, а есть показатели, согласно приказу Минэко от 11 декабря 2014 года №31047-ЕЕ/Д28и.

ПП №1085 предполагает 3 формата выставления баллов. Первый – шкала, второй – формула, третий – субъективная оценка. У многих есть такое ощущение, что если идет процедура конкурса и есть критерий квалификация с несколькими показателями, то везде должна быть либо шкала, либо формула. На самом деле, в отношении одного показателя может быть шкала, а в отношении другого – формула, в отношении качества субъективный порядок, все равно.

В отношении каждого показателя надо указать, как будут выставляться баллы. Есть критерий качественные функциональные экологические характеристики закупки в п.25 ПП №1085 написано, что может быть показателями. Перечень показателей открытый, отсюда можно вписать любой показатель, который позволяет оценить характеристики объекта закупки и отражать специфику объекта закупки. Гарантийные обязательства никакого отношения к качеству не имеют. На вопрос, что такое качественные и функциональные характеристики, что такое качество, отвечает ГК РФ. Это либо качественная характеристика, либо функциональная, либо экологическая.

34. Категории участников, которым предоставляются преимущества.

Преимущества предоставляются по 3 категориям участников:

1. Учреждения уголовно-исполнительной системы;
2. Инвалиды;
3. СМП и СОНКО.

Основные нарушения, когда преимущества либо вообще не устанавливаются, либо в один лот объединяется продукция, которая включена в перечни или не включена, когда игнорируются запреты или не набирается объем у СМП и СОНКО.

Нарушение:

1. Утверждение документации с нарушением требований законодательства, штраф 3.000 руб.;
2. Осуществление закупок у СМП, СОНКО в размере не менее 15%, штраф 50.000 руб.

Кому положены преимущества по 44-ФЗ:

1. Учреждениям и предприятиям уголовно-исполнительной системы – ст. 28 44-ФЗ;
2. Организациям инвалидов – ст. 29 44-ФЗ;
3. Субъектам малого предпринимательства (СМП) + социально ориентированным некоммерческим организациям (СОНКО) – ст. 30 44-ФЗ.

Заказчик обязан при определении поставщиков предоставлять учреждениям и предприятиям УИС, организациям инвалидов преимущества в отношении предполагаемой ими цены контракта в размере до 15% (кроме закупок у единственного источника). ПП № 341 «О предоставлении преимуществ организациям инвалидов при определении поставщика (подрядчика, исполнителя) в отношении

предполагаемой ими цены контракта». ПП от № 649 «О порядке предоставления учреждениям и предприятиям уголовно-исполнительной системы преимуществ в отношении предполагаемой ими цены контракта». По перечню, утвержденному Правительством Российской Федерации, если продукция попала в перечень, заказчик обязан предоставить преимущества учреждениям и предприятиям уголовно-исполнительной системы или организациям инвалидов. Перечни разные.

Преимущества предоставляются не по коду в сертификате, а по продукции.

- 15% преференция (можно снизить цену, потому что заказчик все равно отдаст деньги) – контракт заключается по цене, увеличенной до 15% от такой цены, но не выше НМЦК;
- Механизм предоставления: По требованию победителя контракт заключается по предложенной им цене с учетом преимущества, но не выше НМЦК (ч. 2 ст. 28, ч. 3 ст. 29 44-ФЗ);
- Порядок предоставления преимуществ определен Правительством Российской Федерации;
- Перечни товаров, работ, услуг, при закупке которых предоставляются преимущества, утверждены Правительством Российской Федерации.

Документы, подтверждающие право на получение преимуществ УИС.

На примере электронного аукциона: п. 5 ч. 5 ст. 66 44-ФЗ: Вторая часть заявки должна содержать документы, подтверждающие право участника такого аукциона на получение преимуществ в соответствии со ст. 28 – 30 или их копии. Ст. 28. в порядке, установленном Правительством.

ПП от 14.07.2014 № 649 (п. 2): в составе заявки учреждением или предприятием уголовно-исполнительной системы представляется требование, составленное в произвольной форме, о предоставлении преимуществ. Когда есть

составной лот и включена продукция, которая есть в перечне, ее надо исключать и закупать отдельно с предоставлением преимуществ. Ст. 28 – 29 44-ФЗ говорит о том, что если заказчик не предоставил преимущество, то он нарушил норму закона.

Преимущества СМП И СОНКО (ст. 30 44-ФЗ):

1. Проведение конкурентной закупки «среди»;
2. Проведение «обычной» закупки, но с требованием привлечения соисполнителей (субподрядчиков) «из числа».

Общее правило, не менее 15% СГОЗ, рассчитанного с учетом ч. 1 ч. 1.1 ст. 31 44-ФЗ. СМП – субъекты малого предпринимательства, 229 – ФЗ. СОНКО – социально ориентированные некоммерческие организации, 7-ФЗ.

При определении объема закупок у СМП и СОНКО (для расчета 15%) , в расчет совокупного годового объема закупок не включаются закупки:

1. Для обеспечения обороны страны и безопасности государства;
2. Услуг по предоставлению кредитов;
3. У единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) в соответствии с ч. 1 ст. 93 44-ФЗ;
4. Работ в области использования атомной энергии;
5. При осуществлении, которых применяются закрытые способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей).

Заказчик вправе осуществлять закупки, указанные в п. 1, 4 и у СМП и СОНКО. Объем таких закупок учитывается в объеме закупок, осуществленных заказчиками у СМП и СОНКО, и включается в отчет, указанный в ч. 4 ст. 30 44-ФЗ. Письмо Минэкономразвития России от 31.12.2014 года №Д28и – 2868: Объем закупок, осуществленный у СМП, СОНКО, считается по сумме заключенных контрактов. Как рассчитать фактический объем закупок у СМП и СОНКО?

1. Учитываются все закупки по цене заключенного контракта в части, приходящей к оплате в соответствующем году;
2. Учитываются все закупки по цене фактически заключенных субподрядчиков, договоров в части, приходящейся к оплате в соответствующем году.

В случае победы СМП по варианту 2 весь процент учитывается в году заключения контракта.

35. Импортозамещение.

Механизмы импортозамещения (ст. 14 44-ФЗ).

1. Особые условия допуска.

Продукты питания, лекарства, компьютеры, бумага, мебель и др. (Приказ Минэкономразвития России № 155);

2. Ограничение допуска. (Приказ Минэкономразвития России № 102)

Медицинские изделия, лекарственные препараты (Приказ Минэкономразвития России №1289);

3. Запрет.

Товары легкой промышленности (Приказ Минэкономразвития России № 791);

Товары машиностроения (Приказ Минэкономразвития России №656);

Программное обеспечение (Приказ Минэкономразвития России №1236);

Работы и услуги «турецкого происхождения» (Приказ Минэкономразвития России № 1457);

ТРУ для нужд обороны страны и безопасности (Приказ Минэкономразвития России № 1224).

Где и как следует отразить вопросы импортозамещения?

1. В плане-графике;
2. В извещении о закупке;
3. В документации о закупке.

Что писать?

В плане – графике ставить «галочки» в ЕИС + ссылка на акт. В извещении и документации – ссылка на НПА + словами, + какие документы должен предоставить участник, например: «Условия и ограничения допуска товаров установлены в соответствии с ПП от 30.11.2015 года №1289 и приказом

Минэкономразвития России № 155 от 25.03.2014 года. «Документы, подтверждающие соответствие участника такого аукциона и предлагаемые им товара, ограничениям, установленным заказчиком в соответствии со ст. 14 № 44-ФЗ или копии этих документов - сертификат о происхождении товара, выдаваемый уполномоченными органом (организацией) государства – члена ЕАЭС по форме СТ-1, установленной Правилами определения страны происхождения товаров в СНГ от 20 ноября 2009 г., и в соответствии с критериями определения страны происхождения товаров, предусмотренными указанными Правилами». Приказ Минэкономразвития и Правительства России «Об условиях допуска товаров, происходящих из иностранных государств» № 155

- Срок действия – бессрочно.
- Ценовая преференция в 15%, по отдельным видам товаров из ЕАЭС (Россия, Армения, Белоруссия, Казахстан, Киргизия): в конкурсах, ЗК, ЗП – к заявкам с товарами из льготных государств, применяется понижающий коэффициент к ценовому предложению при оценке заявок;
В аукционе – при заключении контракта применяется понижающий коэффициент ко всей цене контракта с иностранным товаром (даже если часть товара в ней – из ЕАЭС (меньше 50%));
- В случае закупок ЖНВЛП Приказ №155 применяется только в случае, если ПП № 1289 «не сработало» - «иностранную» заявку не отклонили;
- При закупках у единственного источника не работает.

36. Механизмы применения приказа №155.

В аукционе: Победил участник, давший в ходе аукциона цену, например, 100.000 руб. с иностранным товаром. Контракт будет заключен с ним по цене 85.000 руб. В ЗК, ЗП и конкурсе: В заявке участника «А» – иностранные товары по цене 900.000 руб. В заявке участника «Б» – товары из ЕАЭС по цене 1 млн. руб. Заявка «Б» будет признана победившей с учетом понижающего коэффициента (1 млн. – 15% = 850.000 руб.). Контракт будет заключен с участником «Б» по цене 1 млн. руб. Приказ Минэкономразвития России «Об условиях допуска товаров, происходящих из иностранных государств» №155.

Снижение цены не производится, если:

- В составе лота только часть товаров включена в Перечень (например, яблоки + бананы или бинты + хирургические перчатки);
- Закупка признана несостоявшейся (1 заявка);
- В заявках не содержится предложений о товарах ЕАЭС;
- В заявках не содержится предложений об иностранных товарах;
- В заявке победителя аукциона предложены и ЕАЭС, и иностранные товары, при этом стоимость товара ЕАЭС составляет более половины (более 50%) стоимость всех товаров.

Что писать в документации по Приказу № 155:

- Требование об указании (декларировании) участником страны происхождения поставляемого товара (группами, если из разных стран, либо одним указанием, если весь товар из одной страны);
- Наименование страны происхождения товара указывается в соответствии с Общероссийским классификатором стран мира ОК (МК (ИСО 3166) 004 – 97) 025-2001;
- Требование об указании в заявке цены за единицу товара по каждой предполагаемой участником закупки позиции;

- Положение о том, что ответственность за достоверность сведений о стране происхождения товара, указанного в заявке несет участник закупки.

В контракте рекомендуется указывать страну происхождения поставляемого товара на основании сведений, содержащихся в заявке участника, с которым заключается контракт, и данные документа, подтверждающего страну происхождения товара, при наличии такого документа. СТ-1 не оформляется на иностранные товары (не из ЕАЭС). Ограничение допуска иностранных медицинских изделий в порядке ПП №102. Под ограничение попали: Томографы компьютерные с количеством срезов от 1 до 64; Устройство для переливания крови; Электрокардиографы; Рентгенодиагностические комплексы; Салфетки, пинцеты, ножницы и прочее.

37. Постановление Правительства №102.

- Не устанавливает запрета на закупку медицинских изделий иностранного происхождения;
- Предусматривается лишь обязанность комиссии отклонить заявки, содержащие предложения о поставке медицинских изделий (по Перечню), происходящих из иностранных государств (кроме Армении, Белоруссии и Казахстана);
- Для подтверждения страны происхождения товара к заявке на участие в закупке должен быть приложен сертификат СТ-1;
- При закупках у ЕИ и в запросах котировок – не работает;
- При закупках расходников и запчастей по торговым наименованиям – не работает.

Принцип «Третий лишний». Заявки, содержащие поставку включённых в Перечень иностранных медицинских изделий (кроме товаров из стран ЕАЭС), отклоняются только при одновременном соблюдении следующих условий:

1. Помимо заявки с иностранным медицинским изделием поданы не менее 2-х заявок с предложением медицинских изделий, происходящих из Российской Федерации, Армении, Республики Белоруссия и Республики Казахстан (далее – медицинские изделия ЕАЭС);
2. Вышеуказанные заявки с предложением медицинских изделий ЕАЭС полностью соответствуют требованиям документации о закупке;
3. В заявках с предложением медицинских изделий ЕАЭС указаны разные медицинские изделия разных производителей (то есть, если помимо заявки с иностранными медицинскими изделиями поданы несколько заявок, в которых предложено одно и то же медицинское изделие ЕАЭС, то заявка с иностранными медицинскими изделиями допускается к участию в закупке);

4. К заявкам с предложением медицинских изделий ЕАЭС приложены сертификаты, подтверждающие страну происхождения товара.

Если не соблюдено хотя бы одно из вышеперечисленных условий, заявка, содержащая предложение о поставке иностранного медицинского изделия, подлежит допуску на равных условиях с заявками, в которых предложены медицинские изделия из ЕАЭС. Отклонения заявок, содержащих предложение о поставке товаров иностранного происхождения за исключением Республики Армения, Республики Белоруссия и Республика Казахстан, в соответствии с п. 2 ПП №102, возможно только по результатам рассмотрения вторых частей заявок. Ограничение, установленное ПП № 102, применяется только при наличии всех условий, установленных пунктом 2 ПП № 102, в совокупности. При этом, если участие в определении поставщика подана одна заявка, ограничение установленное ПП № 102 не применяется, в связи с чем, отсутствие в заявке единственного участника закупки сертификата формы СТ-1 не является основанием отклонения заявки.

38. Постановление Правительства №791.

Запрет поставок зарубежных товаров легкой промышленности (ПП №791) распространяется на заказчиков любого уровня. В перечень вошли: ткани, канаты, веревки, шпагат, сети, спецодежда, одежда из кожи, верхняя одежда, белье нательное, меховые изделия, кожа, обувь, чемоданы, сумки и другие товары.

Имеет 2 самостоятельных положения:

1. Запрет закупок иностранных товаров – можно закупать товар производства ЕАЭС;
2. Установление дополнительного требования к материалам и полуфабрикатам (ч. 2 ст. 31) – использование при производстве товаров и (или) услуг материалов или полуфабрикатов, страной происхождения которых является государство ЕАЭС.

Можно не выполнять требования, если производство этих товаров, полуфабрикатов, материалов на территории ЕАЭС отсутствует (по заключению Минпромторга). Если закупка у единого источника, то заказчики при описании в извещении об осуществлении закупки у единственного поставщика характеристики товаров, ставят условие об использовании материалов или полуфабрикатов производства ЕАЭС. При проведении запроса котировок или запроса предложений на закупку товаров легкой промышленности доп. требований нельзя установить (ч. 2 ст. 31 44-ФЗ). Конкурс проводить нельзя, за исключением детской одежды (ч. 2 ст. 59 44-ФЗ). Запрет поставок зарубежных товаров легкой промышленности (ПП №791).

Участник закупки в заявке может предложить только товар, страной происхождения которого является ЕАЭС, за исключением случаев, если производство этих товаров на территориях ЕАЭС отсутствует и это

подтверждено заказчиком. Если участник закупки предлагает товар, страной происхождения которого не является ЕАЭС, то заявка участника закупки отклоняется. Участник закупки обязан во второй части заявки продекларировать страну происхождения товара, материалов и полуфабрикатов, из которых составлен товар. Если нет декларации в отношении страны происхождения материалов, полуфабрикатов - отклоняется.

39. Постановление Правительства №656.

Запрет на допуск товаров машиностроения (ПП № 656) распространяется на всех заказчиков, которые руководствуются 44-ФЗ. Распространяются на конкурентные и неконкурентные способы (на ЕИ).

Всего 3 группы товаров:

1. Товары, указанные в пунктах 1-13, 17, 19, 27-32 и 34-55 перечня, например, бульдозеры на гусеничных тракторах, троллейбусы, автокраны и другие. Можно купить только российские (РБ, РА, РК (сертификат СТ-1));
2. Товары, указанные в пунктах 14-16 и 33 перечня, например, автомобили легковые и автомобили скорой медицинской помощи можно купить, если соответствуют требованиям и условиям (акт экспертизы);
3. Товары, указанные в пунктах 18 и 20-26 перечня, например, автобусы, автосамосвалы с дизельным двигателем, автосамосвалы с бензиновым двигателем и другие можно купить, если соответствуют требованиям (акт экспертизы).

40. Запрет на закупку товаров турецкого производства.

Запрет на работы и услуги «турецкого происхождения» (ПП №1457 от 29.12.2015 года).

С 1 января 2016 года запрещено на территории Российской Федерации выполнение работ, оказание услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд (любых работ и услуг) организациями, находящимися под юрисдикцией Турецкой Республики, а также организациями, контролируемые гражданами Турецкой Республики и (или) организациями, находящимися под юрисдикцией Турецкой Республики.

ПП № 1236 «Программное обеспечение». Запрет на закупку иностранного программного обеспечения.

Иностранное ПО купить по умолчанию нельзя, если аналогичное ПО зарегистрировано в реестре.

41. Требования к документации участников.

Требования и перечень документов по п. 1 ч. 1 ст. 31 Закона № 44-ФЗ должны быть указаны в извещении и документации. К участникам закупки предъявляются требования по ч. 1 ст. 31 Закона № 44-ФЗ. Неверная формулировка в извещении (поставка и монтаж офисной мебели):

Требование к участникам:

1. Единые требования к участникам (в соответствии с п. 1 ч. 1 ст. 31 Федерального закона № 44-ФЗ).

Дополнительная информация к требованию отсутствует;

2. Иные дополнительные требования к участникам (в соответствии с ч. 2 ст. 31 Федерального закона № 44-ФЗ).

Организация культурно-массовой, физкультурной и оздоровительной работы со студентами очной формы обучения.

Соответствие требованиям, установленным в соответствии с законодательством Российской Федерации к лицам, осуществляющим поставку товара, выполнение работы, оказание услуги, являющихся объектом закупки.

- Наличие у участника закупки Свидетельства о внесении в Единый государственный реестр туроператоров, сведений о туроператоре, сформировавшем предлагаемый туристский продукт (на основании ст. ст. 4.1., 9, 10, 10.1 Федерального закона №132-ФЗ). «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» и (или) Контракта (договора), заключённого между турагентом, предлагающим реализацию туристского продукта, и оператором, сформировавшим указанный туристский продукт в целях подтверждения полномочий турагента реализовывать туристский продукт, сформированный указанным оператором.

«Об основах туристской деятельности в Российской Федерации», ст. 1 132-ФЗ (туристский продукт - комплекс услуг по перевозке и размещению, оказываемых за общую цену (независимо от включения в общую цену стоимости экскурсионного обслуживания и других услуг)) по договору о реализации туристского продукта.

Верная формулировка: Участник закупки должен иметь свидетельство о допуске, выданное СРО (пункт 33.3 Работы по организации строительства (жилищно-гражданское строительство)). При этом цена контракта не должна превышать предельную стоимость работ по одному договору.

Неверная формулировка: Участник закупки должен иметь свидетельство о допуске, выданное СРО (например: взнос 1.500.000 руб. – предельная стоимость – 60.000.000 руб.) не с начальной (максимальной) ценой, а с предложением участника.

42. Требования к участникам закупки строительных работ.

Все что касается требований, установленных законодательством п. 1 ч.1 ст.31 44-ФЗ:

«Соответствие требованиям, установленным в соответствии с законодательством Российской Федерации к лицам, осуществляющим поставку товара, выполнение работы, оказание услуги, являющихся объектом закупки».

Ч. 2 ст. 47, ч. 4 ст. 48, ч. 2 ст. 52 ГК Российской Федерации:

Виды работ по инженерным изысканиям, по подготовке проектной документации, по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объектов капитального строительства, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства, должны выполняться физическими или юридическими лицами, имеющими выданные саморегулируемой организацией свидетельства о допуске к таким видам работ.

Перечень определен приказом Минрегиона России № 624.

Отдельные виды работ – только для особо опасных, технически сложных и уникальных объектов (ст. 48.1 ГК Российской Федерации).

Перечень не включает в себя виды работ по подготовке проектной документации, по строительству, реконструкции, капитальному ремонту в отношении объектов, для которых не требуется выдача разрешения на строительство (за исключением п. 4.1 ч. 17 ст. 51 ГК Российской Федерации), а также в отношении ряда иных объектов.

Приказ №624 не распространяется на работы, в отношении которых не требуется выдача разрешения на строительство (ч. 17 ст. 51 ГК Российской Федерации), за исключением п. 4.1.

Выдача разрешения на строительство не требуется в случае:

1) строительства гаража на земельном участке, предоставленном физическому лицу для целей, не связанных с осуществлением

предпринимательской деятельности, или строительства на земельном участке, предоставленном для ведения садоводства, дачного хозяйства;

2) строительства, реконструкции объектов, не являющихся объектами капитального строительства (киосков, навесов и других);

3) строительства на земельном участке строений и сооружений вспомогательного использования;

4) изменения объектов капитального строительства и (или) их частей, если такие изменения не затрагивают конструктивные и другие характеристики их надежности и безопасности и не превышают предельные параметры разрешенного строительства, реконструкции, установленные градостроительным регламентом;

4.1) капитального ремонта объектов капитального строительства – допуск от СРО требуется во всех случаях (противоречивая практика ФАС);

5) иных случаях, если в соответствии с настоящим Кодексом, законодательством субъектов Российской Федерации о градостроительной деятельности получение разрешения на строительство не требуется.

Участник закупки – только генподрядчик Ч. 5 ст. 48 ГК РФ: «Лицо, осуществляющее подготовку ПД, организует и координирует работы по подготовке ПД, несет ответственность за качество ПД и ее соответствие требованиям технических регламентов. Лицо, осуществляющее подготовку ПД, вправе выполнять определенные виды работ по подготовке проектной документации самостоятельно при условии соответствия такого лица требованиям, предусмотренным ч. 4 настоящей статьи, и (или) с привлечением других соответствующих указанным требованиям лиц».

Ч. 3 ст. 53 ГК РФ «Лицо, осуществляющее строительство, организует и координирует работы по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объекта капитального строительства, обеспечивает соблюдение требований проектной документации, технических регламентов, техники безопасности в процессе указанных работ и несет ответственность за

качество выполненных работ и их соответствие требованиям проектной документации.

Лицо, осуществляющее строительство, вправе выполнять определенные виды работ по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объекта капитального строительства самостоятельно при условии соответствия такого лица требованиям, предусмотренным ч. 2 настоящей статьи, и (или) с привлечением других соответствующих этим требованиям лиц».

- участником может выступать только лицо, имеющее свидетельство о допуске на генподряд (генпроектирование);

- остальные участники должны быть отстранены.

Требовать можно только генподрядный допуск СРО, специальные допуски требовать нельзя – «допуск СРО» - можно написать? Заказчиком в документации установлено требование о наличии и представлении участниками;

- копии свидетельства СРО о допуске к работам по организации строительства или копии свидетельства СРО по п. 25 - устройство автомобильных дорог и аэродромов. Однако, установление заказчиком требования о представлении участниками данной закупки копии свидетельства СРО на отдельные виды строительных работ по п. 25 - устройство автомобильных дорог и аэродромов противоречит требованиям ст. 52 Градостроительного Кодекса РФ и нарушает ч. 6 ст. 31, п. 2 ч.1 ст. 64 44-ФЗ. Действия Заказчика, не установившего в документации об аукционе надлежащим образом требования в соответствии с законодательством Российской Федерации к лицам, осуществляющим выполнение работы, нарушают п. 1 ч. 1 ст. 31 44-ФЗ и содержат признаки административного правонарушения, предусмотренного ч. 4.2 ст. 7.30 КоАП. Решение ФАС России по делу К–555/14 от 04.04.2014 года, например.

Предельная цена контракта участника согласно его допуску СРО (ч. 1.1 ст. 55.8 ГрК РФ). Работы по организации подготовки проектной документации или организации строительства могут выполняться при условии, если стоимость подготовки проектной документации или строительства по одному договору не превышает планируемую стоимость. Исходя из размера которой, членом СРО был внесен взнос в компенсационный фонд СРО. Предельная цена в допуске СРО должна сравниваться с ценой участника (данной на аукционе или в заявке), но не с начальной ценой. «Действия заказчика, выразившиеся в установлении требования о наличии в свидетельстве, выданном саморегулируемой организацией предельной стоимости соответствующих работ по одному договору, размер которой не менее НМЦ нарушают ч. 6 ст. 31 Закона о контрактной системе».

Дополнительные требования.

Единые требования (заказчик обязан предъявить эти требования к любому участнику закупки).

(В документации требуется конкретизация по п. 1 и 8 ч. 1 ст. 31 44-ФЗ).

Подтверждение соответствия требований: копия документа: лицензии, допуска СРО и так далее. Предоставляется участником в составе заявки.

Кто и как проверяет соответствие участника требованию: комиссия обязана проверить (ч. 8 ст. 31) при рассмотрении заявок.

Основания для «снятия» УЗ за несоответствие требованию: отклонение заявки на этапе рассмотрения заявки (ч. 3 ст. 53; ч. 6 ст. 69; ч. 7 ст. 78 44-ФЗ).

Ссылка на 44-ФЗ: по п. 3-5, 7-9 ч. 1 ст. 31 44-ФЗ (не ликвидация, не банкрот, отсутствие конфликта интересов и т.п.).

Подтверждение соответствия требований: декларация в произвольной форме предоставляется участником в составе заявки (п. 1 ч. 2 ст. 51; п. 2 ч. 5 ст. 66 44-ФЗ).

Кто и как проверяет соответствие участника требованию: Комиссия вправе проверить (ч. 8 ст. 31) при рассмотрении заявок.

Основания для «снятия» УЗ за несоответствие требованию:

отстранение участника закупки на любом этапе до заключения контракта (ч. 9 ст. 31).

Ссылка на 44-ФЗ: п. 10 ч.1 ст. 31 44-ФЗ (не офшор).

Подтверждение соответствия требований: выписка из ЕГРЮЛ.

Кто и как проверяет соответствие участника требованию: комиссия обязана в конкурсе при рассмотрении заявок. Комиссия вправе при проведении электронного аукциона, запроса котировок и предварительного отбора. (В ЗК только на этапе заключения контракта). В ЭА проверяет электронная площадка на этапе аккредитации.

Подтверждение соответствия требований: одностороннее расторжение контракта после заключения контракта (ч. 15 ст. 95 44-ФЗ).

Перечень дополнительных требований устанавливается правительством Российской Федерации – ПП от 04.02.2015 года № 99.

Перечень документов, которые подтверждают соответствие УЗ дополнительным требованиям, устанавливается правительством Российской Федерации – ПП от 04.02.2015 года № 99.

Если Правительство Российской Федерации установило дополнительные требования к УЗ, то заказчики при определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей) обязаны устанавливать такие дополнительные требования (ч. 4 ст. 31 44-ФЗ).

43. Дополнительные требования к участникам закупки.

Дополнительные требования к участникам закупки отдельных видов товаров, работ, услуг, закупки которых осуществляются путем проведения конкурсов с ограниченным участием, двухэтапных конкурсов, закрытых конкурсов с ограниченным участием, закрытых двухэтапных конкурсов или аукционов.

Случаи отнесения товаров, работ, услуг к товарам, работам, услугам, которые по причине их технической и (или) технологической сложности, инновационного, высокотехнологичного или специализированного характера способны поставить, выполнить, оказать только поставщики (подрядчики, исполнители), имеющие необходимый уровень квалификации + дополнительные требования к участникам конкурсов с ограниченным участием – Только конкурс с ограниченным участием.

При проведении «обычного» конкурса, запроса котировок, запроса предложений – дополнительные требования по ПП №99 не могут быть предъявлены.

Установление дополнительных требований к участникам закупки (стройка):

П. 2 приложения № 1 к ПП от 04.02.2015 года № 99 «Об установлении дополнительных требований к участникам закупки»:

Выполнение строительных работ с НМЦК свыше 10.000.000 руб. Дополнительные требования: наличие опыта исполнения контракта (договора) на выполнение соответствующих строительных работ. При этом, стоимость ранее исполненного контракта (договора) составляет не менее 20 % НМЦК.

Документы: копия ранее исполненного контракта (контрактов).

Учитывается стоимость одного или нескольких контрактов?

Например, дополнительные требования при закупке работ по обращению с ядерными материалами (п. 2 приложения 2 к ПП №99):

«При этом, суммарная стоимость ранее исполненных контрактов составляет не менее 20 %»

- «Обязательным является наличие в составе заявки участников закупки хотя бы одного контракта стоимостью не менее 20 % начальной (максимальной) цены контракта в отношении одного объекта»;
- П. 2 приложения № 1 распространяется на текущий ремонт.

Установление дополнительных требований к участникам закупки (питание):

П. 6 приложения № 2 к ПП от 04.02.2015 года № 99 «Об установлении дополнительных требований к участникам закупки»:

Услуги общественного питания / пищевые продукты с НМЦК свыше 500.000 руб.

Дополнительные требования: наличие опыта исполнения контракта (договора) на оказание услуг общественного питания и (или) поставки пищевых продуктов. При этом стоимость ранее исполненного контракта (договора с бюджетным учреждением) составляет не менее 20 % НМЦК.

Документы: копия ранее исполненного контракта (контрактов).

Нарушения при описании объекта закупки.

Указание средств индивидуализации товара (товарный знак, наименование производителя, ссылка на технические условия) (п. 1 ч. 1 ст. 33 44-ФЗ).

Использование нестандартных показателей (остаточный срок годности в процентах) (п. 2 ч. 1 ст. 33, ст. 473 ГК РФ).

Отсутствие требования к гарантийному обслуживанию машин (оборудования) (ч. 4 ст. 33 44-ФЗ).

Нарушение утверждения документации с нарушением требований законодательства (ч. 4.2 ст. 7.30 КоАП). Штраф в размере 3.000 руб.

Нарушение включения в описание объекта закупки средств индивидуализации (ч. 4.1 ст. 7.30 КоАП). Штраф в размере 10.000-50.000 руб., 1% НМЦК.

44. Основные правила подготовки ТЗ.

1. Должно быть основано на правилах нормирования;
2. Должно учитывать антимонопольные требования;
3. Должно соответствовать Закону № 44-ФЗ;
4. Должно быть подготовлено с учетом требований законодательства о техническом регулировании;
5. Должно учитывать требования законодательства об энергетической эффективности и энергосбережении;
6. Должно учитывать пожелания конечного потребителя.

Нормы, ограничивающие произвольное формирование лотов.

Закон № 135-ФЗ «О защите конкуренции», ч. 3 ст. 17:

«при проведении торгов, запросов котировок, запросов предложений. Запрещается ограничение конкуренции между участниками путем включения в состав лотов продукции (товаров, работ, услуг), технологически и функционально не связанной с товарами, работами, услугами, поставки, выполнение, оказание которых являются предметом торгов, запросов котировок, запросов предложений».

КоАП РФ, ч. 4.1 ст. 7.30:

«Включение в состав одного лота товаров, работ, услуг, технологически и функционально не связанных между собой, влечет наложение административного штрафа в размере 1 % НМЦК, но не менее 10.000 руб. и не более 50.000 руб.»

Пример: закупка детского питания. Москва, осень 2015 года, НМЦК 2.5 млрд. руб.

Жалоба на следующее:

- В ТЗ требование о стеклянной таре;
- В ТЗ объединены молочные смеси, соки, каши, пюре овощные, мясные, фруктовые;

- требование к упаковке наборов (по максимальной нагрузке).

Ответ ФАС России: нарушений нет, так как представители заказчика и уполномоченного органа представили информацию о том, что существует несколько поставщиков, способных выполнить заказ.

ТЗ должно соответствовать ст. 33 44-ФЗ.

Указываются характеристики объекта: функциональные, технические и качественные характеристики, эксплуатационные характеристики объекта закупок (при необходимости).

- Документация о закупке должна содержать показатели, позволяющие определить соответствие закупаемых ТРУ требованиям заказчика. При этом указываются максимальные и минимальные значения таких показателей, а также значения показателей, которые не могут изменяться;
- Описание объекта закупок должно носить объективный характер;
- Должны использоваться, где это возможно, стандартные показатели, требования, условные обозначения и терминология, касающиеся характеристик объекта закупок в соответствии с техническими регламентами, ГОСТ и так далее;
- При невозможности использования стандартных показателей, терминологии пр. заказчик включает обоснование невозможности в документацию;
- Особенности описания отдельных видов объектов закупок могут устанавливаться Правительством Российской Федерации.

О «неконкретных показателях» в ТЗ и заявке.

В документации: значения показателей «производительность», «время» являются неконкретными, изменяемыми.

В ТЗ: позиции №22 Кулер для выдачи питьевой воды (напольный):

Производительность нагрева, л/ч – не менее 5;

Производительность охлаждения, л/ч – не менее 2».

В заявке участника: Кулер для выдачи питьевой воды (напольный)

Товарный знак отсутствует. Страна производства Россия:

Производительность нагрева, л/ч–5;

Производительность охлаждения, л/ч–2.

Ответ ФАС России: отклонение правомерно. Не надо было указывать конкретные значения.

В описании объекта закупки нельзя указывать:

- Товарные знаки;
- Знаки обслуживания;
- Фирменные наименования;
- Патенты;
- Полезные модели;
- Промышленные образцы;
- Наименование места происхождения товара;
- Наименование производителя.

Все это - либо средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий либо результаты интеллектуальной деятельности, которым предоставляется такая же правовая охрана, как и средствам индивидуализации (глава 76 ГК РФ, ст. 1225 ГК РФ).

45. Понятие контракта.

Есть понятие контракт, есть понятие государственный контракт. Государственный (муниципальный) контракт – договор, заключенный от имени Российской Федерации, субъекта Российской Федерации (государственный контракт), муниципального образования (муниципальный контракт) государственным или муниципальным заказчиком для обеспечения государственных, муниципальных нужд (п.8 ст.3).

Контракт - гражданско-правовой договор, предметом которого являются поставка товара, выполнение работы, оказание услуги (в том числе приобретение недвижимого имущества или аренда имущества), заключенный от имени Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования, а также бюджетным учреждением либо иным юридическим лицом в соответствии с ч. 1, 4 и 5 ст.15 44-ФЗ.

Необходимо обращать внимание на ст. 34 44-ФЗ. Это та статья, которая называется в законе контрактной. Она регламентирует обязательные пункты, которые должны содержаться в любом контракте, договоре.

При заключении контракта в случаях, предусмотренных пунктами:

- 1, 8, 29 – монополисты и коммунальные услуги;
- 4, 5 – малые закупки;
- 15 – зоопарк, театр, кинотеатр, концерт, музей, выставка, спортивное мероприятие;
- 23 – оказание услуг по содержанию и ремонту помещений, услуг по водо-, тепло-, газо- и энергоснабжению, услуг по охране, услуг по

вывозу бытовых отходов в случае, если данные услуги оказываются другому лицу;

- 26 – командировки;

- 28 – закупка лекарственных препаратов по решению ВК;

- 20, 21, 40, 41, 44, 45 и 46 ч. 1 ст. 93 44-ФЗ требования чч. 4 - 9, 11 - 13 ст.34 могут не применяться:

- условие об ответственности сторон по контракту, порядок начисления неустоек (пеней и штрафов), обязанность заказчика направлять требование об уплате неустоек;

- типовые условия контрактов, типовые контракты;

- требование о графике исполнения контракта;

- включение в контракт условия о порядке и сроках оплаты, приемки ТРУ, а также о порядке и сроках оформления результатов такой приемки;

- условие об уменьшении суммы, подлежащей уплате ф/л, на размер налоговых платежей;

В этих случаях контракт может быть заключен в любой форме, предусмотренной ГК РФ для совершения сделок.

46. Порядок разработки типовых контрактов.

Проекты НПА, утверждающие типовой контракт (ТК), типовые условия контракта (ТУК), подлежат согласованию с Минэкономразвития России, Минфином России, ФАС России, а в случае, если разрабатываемые ТК, ТУК могут применяться при закупках в рамках ГОЗ, - ФОИВ, осуществляющим функции по контролю (надзору) в сфере ГОЗ.

ТК, ТУК состоят из:

- 1) постоянной части, не подлежащей изменению;
- 2) переменной части, предусматривающей возможность выбора вариантов условий (данных) из предлагаемого перечня вариантов, а также возможность внесения информации об условиях (данных) конкретной закупки, содержании таких условий (данных) и порядке определения такого содержания.

ТК может содержать приложения, которые являются его неотъемлемой частью.

К ТК, ТУК прилагается информационная карта, содержащая показатели для применения ТК, ТУК:

- а) наименование товара, работы, услуги;
- б) код (коды) предмета контракта:
 - по ОКПД;
 - по ОКВЭД;
 - по каталогу ТРУ (с 1 января 2017 г.).
- в) размер НМЦК, при котором применяется ТК (ТУК);
- г) иные показатели для применения ТК (ТУК).

ТК, ТУК могут не применяться при осуществлении:

а) закупок за наличный расчет, если иное не предусмотрено показателями для применения ТК, ТУК, указанными в информационной карте;

б) закупок, предусмотренных ст. 75 и 76, п. 2, 3, 5 и 10 ч. 2 ст. 83, а также п. 2 (если в правовых актах Президента РФ или Правительства РФ указана возможность заключения контракта без использования ТК, ТУК), 4, 5, 9, 15, 17, 26, 28, 33 и 34 ч. 1 ст. 93 44-ФЗ.

47. Изменения условий контракта.

При заключении контракта заказчик по согласованию с участником закупки вправе увеличить количество поставляемого товара на сумму, не превышающую разницы между ценой контракта, предложенной таким участником, и начальной (максимальной) ценой контракта (ценой лота), если это право заказчика предусмотрено конкурсной документацией, документацией об аукционе. (ч. 18. ст. 34 44-ФЗ).

При исполнении контракта увеличение/уменьшение на 10% количества товара, объема работы или услуги (любые конкурентные способы, кроме запроса котировок, закупок у единственного поставщика, если это предусмотрено документацией и контрактом, только в отношении изначальной предусмотренных ТРУ) (п.1 ст.95 44-ФЗ).

В случае необходимости увеличения предусмотренного контрактом объема работ (если такая возможность была установлена документацией о закупке) при исполнении контракта допускается увеличение объема по каждому виду работ, предусмотренных сметной документацией, либо по определенным позициям локального сметного расчета не более чем на десять процентов исходя из установленной в контракте цены единицы объема работы. В случае увеличения предусмотренного контрактом объема работ заказчику необходимо изменить смету по тем позициям, которые нужно увеличить, с соответствующим изменением общей цены государственного контракта.

При исполнении контракта при уменьшении ранее доведенных до государственного или муниципального заказчика ЛБО. При этом заказчик в ходе исполнения контракта обеспечивает согласование новых условий контракта, в том числе цены и (или) сроки исполнения контракта и (или) количества товара, объема работы или услуги, предусмотренных контрактом.

Заказчик исходит из необходимости исполнения в первоочередном порядке обязательств, вытекающих из контракта, предметом которого является поставка товара, необходимого для нормального жизнеобеспечения (в том числе продовольствие, средства для оказания скорой медицинской помощи в экстренной или неотложной форме, лекарственные средства, топливо), и (или) по которому поставщиком (подрядчиком, исполнителем) обязательства исполнены.

Если при сокращении ЛБО между сторонами не достигнуто соглашение о снижении его цены без сокращения количества/объемов и (или) об изменении сроков исполнения государственного (муниципального) контракта, заказчик обеспечивает согласование существенных условий в части сокращения количества/объемов.

Количество товаров, объемов работ или услуг подлежит сокращению в размере, определяемом поставщиком (подрядчиком, исполнителем) в пределах суммы сокращаемых ЛБО на основании представленных предложений поставщика с учетом нормы прибыли в пределах 1% затрат на покупку комплектующих (полуфабрикатов) и 20% остальных затрат.

Изменение цены контракта может происходить только в том случае, если:

1. Снижение по соглашению сторон без изменения предусмотренных контрактов кол-ва ТРУ и иных условий исполнения контракта (если это предусмотрено документацией и контрактом);
2. Изменение количества ТРУ +/- 10% (если это предусмотрено документацией и контрактом);
3. П. 2 – 4 ч.1 ст. 95 – срок ≥ 3 лет (для государственных нужд), 1 год (для муниципальных нужд), цена $\geq 10/1/0,5$ млрд.руб. (40 млн.руб. –

клинические исследования ЛП), по решению Правительства РФ, высшего ОИВ субъекта РФ, местной администрации;

4. Изменение регулируемых государством цен (тарифов) на товары, работы, услуги;

5. Уменьшение ЛБО + ст. 78.1 БК РФ для БУ в случае уменьшения субсидии на ГЗ (15.02.2016 23-ФЗ);

48. Расчет пени и штрафов.

В контракте должны быть предусмотрены пени и штрафы, как в отношении заказчика, так и в отношении поставщика. Ответственность предусмотрена и для заказчика и для поставщика. Есть размеры штрафов и пеней и для того и для другого. Ссылка на части с 4 по 8 ст. 34 44-ФЗ.

Размер штрафа (ПП РФ ОТ 25.11.2013 года № 1063).

Поставщику, подрядчику, исполнителю:

- а) 10 процентов цены контракта в случае, если цена контракта не превышает 3 млн. рублей;
- б) 5 процентов цены контракта в случае, если цена контракта составляет от 3 млн. рублей до 50 млн. рублей;
- в) 1 процент цены контракта в случае, если цена контракта составляет от 50 млн. рублей до 100 млн. рублей;
- г) 0,5 процента цены контракта в случае, если цена контракта превышает 100 млн. рублей.

Заказчику:

- а) 2,5 процентов цены контракта в случае, если цена контракта не превышает 3 млн. рублей;
- б) 2 процента цены контракта в случае, если цена контракта составляет от 3 млн. рублей до 50 млн. рублей;
- в) 1,5 процент цены контракта в случае, если цена контракта составляет от 50 млн. рублей до 100 млн. рублей;
- г) 0,5 процента цены контракта в случае, если цена контракта превышает 100 млн. рублей.

Расчет пени (ПП РФ ОТ 25.11.2013 года № 1063)

$$\text{Пеня} = (\text{Ц} - \text{В}) \times \text{С}$$

$$\text{С} = \text{Сцб} \times \text{ДП}$$

$$\text{К} = \text{ДП/ДК} \times 100 \%$$

где: ДП - количество дней просрочки; ДК - срок исполнения обязательства по контракту (количество дней).

При К, равном 0 - 50 процентам, размер ставки определяется за каждый день просрочки и принимается равным 0,01 ставки рефинансирования, установленной Центральным банком Российской Федерации на дату уплаты пени.

При К, равном 50 - 100 процентам, размер ставки определяется за каждый день просрочки и принимается равным 0,02 ставки рефинансирования, установленной Центральным банком Российской Федерации на дату уплаты пени.

При К, равном 100 процентам и более, размер ставки определяется за каждый день просрочки и принимается равным 0,03 ставки рефинансирования, установленной Центральным банком Российской Федерации на дату уплаты пени.

49. Срок возврата денежных средств по контракту.

Срок возврата денежных средств, перечисленных в качестве обеспечения исполнения контракта. Должен быть раздел в проекте договора, который говорил бы об обеспечении исполнения контракта. В любом случае должен быть указан размер и срок возврата денежных средств. График исполнения контракта устанавливается при сроке действия контракта свыше 3х лет и начальной максимальной цене свыше 100 млн. рублей.

При обеспечении исполнения контракта всегда должна быть крайняя дата. В отдельных случаях закупки у единственного поставщика сам контракт должен содержать расчет и обоснование цены. Это то, что не попало в исключение по 3 и 4 ч. Ст. 93 44-ФЗ.

Когда формируется документация в информационной карте, необходимо прописать возможность одностороннего отказа. Если в информационной карте такая возможность предоставлена, то и в проекте контракта эта возможность должна быть указана. Аналогично $\pm 10\%$.

50. Типовые контракты.

Перечень случаев, когда отдельные условия ст. 34 44-ФЗ не применяются - это все монополисты. Условия об ответственности могут быть любые. Еще в 2014 году было выпущено ПП №606 о порядке разработки типовых контрактов. Поэтому типовые условия состоят из части постоянной и части переменной. Типовые условия и типовые контракты обязательны для применения, если извещение или контракт заключен по истечении 30 дней со дня размещения типовых условий ЕИС. Эти типовые условия разместили и с 30 мая 2014 года типовой контракт должен быть ровно таким.

Приказ Минтруда России от 29.10.2015 года № 797н:

- типовой контракт на оказание образовательных услуг по профессиональной переподготовке (повышению квалификации) федеральных государственных гражданских служащих (с 30.05.2016 года).

Приказ Минобрнауки России от 21.10.2015 года № 1180:

- типовой контракт на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ,
- типовые условия контракта при использовании результатов интеллектуальной деятельности.

Приказ Минздрава России от 15.10.2015 года № 724н:

- типовой контракт на поставку медицинских изделий, ввод в эксплуатацию медицинских изделий, обучение правилам эксплуатации специалистов, эксплуатирующих медицинские изделия, и специалистов, осуществляющих техническое обслуживание медицинских изделий» (с 30.05.2016 года).

Приказ Минпромторга России от 20.02.2016 года № 467:

- типовой контракт на оказание услуг выставочной и ярмарочной деятельности;
- типовой контракт на оказание услуг по диагностике, техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств;
- типовой контракт на поставку продукции радиоэлектронной промышленности, судостроительной промышленности, авиационной техники для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

51. Изменения условий контракта во время заключения и исполнения.

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 в реестр заключенных заказчиком контрактов.

Изменение условий контракта.

При заключении контракта заказчик по согласованию с участником закупки вправе увеличить количество поставляемого товара на сумму, не превышающую разницы между ценой контракта, предложенной таким участником, и начальной (максимальной) ценой контракта (ценой лота), если это право заказчика предусмотрено конкурсной документацией, документацией об аукционе (ч. 18. ст. 34 44-ФЗ).

При исполнении контракта увеличение/уменьшение на 10% количества товара, объема работы или услуги (любые конкурентные способы, кроме запроса котировок, закупки у единственного поставщика, если это предусмотрено документацией и контрактом, только в отношении изначально предусмотренных ТРУ) (пп. «б» п.1 ст.95 44-ФЗ).

При исполнении контракта при уменьшении ранее доведенных до государственного или муниципального заказчика ЛБО. При этом, заказчик в ходе исполнения контракта обеспечивает согласование новых условий контракта, в том числе цены и (или) сроки исполнения

контракта и (или) количество товара, объема работы или услуги, предусмотренных контрактом.

Заказчик исходит из необходимости исполнения в первоочередном порядке обязательств, вытекающих из контракта, предметом которого является поставка товара, необходимого для нормального жизнеобеспечения (в том числе продовольствие, средства для оказания скорой медицинской помощи в экстренной или неотложной форме, лекарственные средства, топливо), и (или) по которому поставщиком (подрядчиком, исполнителем) обязательства исполнены.

Если при сокращении ЛБО между сторонами не достигнуто соглашение о снижении его цены без сокращения количества/объемов и (или) об изменении сроков исполнения государственного (муниципального) контракта, заказчик обеспечивает согласование существенных условий в части сокращения количества/объемов.

Количество товаров, объемов работ или услуг подлежит сокращению в размере, определяемом поставщиком (подрядчиком, исполнителем) в пределах суммы сокращаемых ЛБО на основании представленных предложений поставщика с учетом нормы прибыли в пределах 1% затрат на покупку комплектующих (полуфабрикатов) и 20% остальных затрат.

Необходимо обратить внимание на п. 5 ст. 78.1 бюджетного кодекса РФ. Теперь у бюджетных учреждений есть тот же формат, что был у стандартных получателей бюджетных средств, в случае, если ГРБСу уменьшили лимиты на субсидии, то соответственно есть возможность пересмотреть условия договора. Раньше такая опция была только для органов власти казенных учреждений. Это появилось в обязательном порядке, вся информация должна указываться в обязательном порядке. Любой договор должен предусматривать возможность изменения и

пересмотра условий, в случае если уменьшили объем лимитов, которые будут доводиться на выполнение государственного задания.

52. Система ЕИС.

<http://ias.mon.gov.ru> - это главная страница, через которую будут осуществлять вход все подведомственные организации. Все организации, которые столкнулись с проверочными процедурами, познакомились с ней. Весь электронный документооборот, во время проведения проверок идет через эту систему. Цель этой системы была создать помощника, который позволял бы контролировать процесс.

В верхнем правом углу находятся входные данные и там же есть возможность регистрации. На данный момент регистрации осуществляется только через Internet Explorer, но в последующем это будет дорабатываться.

У каждой подведомственной организации будет свой кабинет. Сайт получает данные с сайта закупок, поэтому на нем видны все процедуры. Они делятся на виды определения поставщика: конкурс, аукцион, запрос котировок, запрос предложений, единственный поставщик. Здесь отображается количество проведенных конкурсов. Внизу отображается сумма закупок. В идеале, эта сумма должна соответствовать плану графику. Внизу система автоматически считает количество заключенных договоров, контрактов. Все заключенные контракты проверяются через налоговую систему для того, чтобы понять, является ли контрагент по контракту действительно субъектом малого предпринимательства.

Справа находится календарь событий, который создан в помощь заказчику. Он, согласно закону, отсчитывает все дни с момента публикации извещений. Он говорит, что необходимо разместить документы в такую-то закупку. Подсвечивается дата и в какую закупку надо разместить.

Внизу новости по поводу проводимой проверки. Каждая из этих процедур может проводиться по всем направлениям определения поставщика. Можно увидеть детализацию всего списка, увидеть всю информацию и нажимая на нужный контракт, страница переводит на сайт закупок в карточку самого контракта. Дальше идут две вкладки: проверка и результаты проверки. Здесь приложены уведомления в электронной форме. Работать на этой странице можно после того, как будут указаны контактные данные лица, который будет уполномочен контактировать с комиссией от организации заказчика. То есть, кому звонить по оперативным вопросам. Как только это будет указано, появляется возможность добавлять общие документы. Все документы, которые тут представлены – это все возможные документы, которые можно предоставить.

Проверяют всего 10 процедур. Если у заказчика, например, всего 5 аукционов и 20 конкурсов, то соответственно 4 аукциона, а остальное будет добираться количеством открытых конкурсов. Здесь прикладываются все документы к проведению процедуры. Если у кого-то есть решение ФАСа по закупкам, которые проверяет министерство, его рекомендуется прикладывать. В каждой процедуре есть 18 пункт.

После того, как комиссией сформирован итоговый акт, есть срок на устранение нарушений. Соответственно все документы, которые связаны с устранением нарушений необходимо прикладывать. Министерство предоставляет результаты проверки. Присылается предварительный акт для того, чтобы заказчик ознакомился с ним. Если у заказчика есть доводы, которые комиссия на не учла, можно создать дополнительную графу и там рассказать все свои мысли с обоснованиями. Впоследствии, комиссия повторно собирается и рассматривает документы с учетом замечаний и подтверждает итоговый акт либо с учетом и пониманием позиции, либо без учета исправлений. В итоге публикуется акт, утвержденный комиссией

и утвержденный департаментом. Помимо того, что публикуется итоговый акт, отправляется подписанный экземпляр. Всего их три.

Далее есть раздел аналитика. Здесь графически приведено, сколько уходит денег именно для того, чтобы вы сами для себя понимали. Здесь находятся все закупки в реестровом плане. Нажимая на каждую организацию, можно увидеть, какие с ними заключались контракты и на какие суммы. Здесь отображается, по какой начальной максимальной цене в итоге заключился контракт.

Дальше идут нормативные документы. Здесь публикуются все документы, связанные с 44-ФЗ. Введена вкладка вопрос-ответ. Можно задавать сотрудникам любые вопросы через эту форму в режиме онлайн. Как только будет готов ответ, он будет опубликован. Вопросы все касаются только 44-ФЗ, поскольку ведомственный контроль работает только в 44-ФЗ. Вопросы не индивидуального характера будут находиться в общем доступе.

На странице проверок есть адрес электронной почты службы поддержки. Все ошибки, которые находят заказчики на сайте можно отправить туда.

53. Требования законодательства о контрактной системе, к организации контрактной службы заказчика. Оформление протоколов.

У оформления протоколов 3 типичных нарушения. Необоснованный допуск участника закупки. По своей тяжести, допуск того, кого надо было отклонить равняется не допуску того, кого не надо было отклонять. Если надо было отклонять, а его не отклонили, это штраф комиссии - каждому члену комиссии. Далее, отсутствие в протоколе развернутого обоснования отклонения заявки. В каждом протоколе, должно быть отражено 3 момента. Ссылка на заявку, ссылка на документацию и ссылка на закон. Должно быть развернутое обоснование, состоящее из трех пунктов. Сослаться, чему не соответствует, место конкретное в заявке, чему не соответствует, место конкретное в вашей документации и какой, какая мера закона при этом использована. Дальше, отсутствие в качестве приложения к протоколу рассмотрения оценки заявки и протоколу рассмотрения единственной заявки, приложение участника в отношении объекта закупки. Каждый раз, когда вы проводите конкурсы, вы обязаны прикладывать к протоколу предложения участников. Вы обязаны все отсканировать и приложить, а если не хотите сканировать, рекомендуйте в состав заявки вкладывать диск или флешку с заявкой. Вы обязаны это делать - 12 часть 53 статьи. Необоснованный допуск или не допуск несет в себе штраф, нарушение требований распоряжения протокола – 10 тысяч.

Нарушения в организации контрактной службы. Самое частое нарушение, которое выявляется при проверках минобрнауки, это отсутствие у сотрудников образования. Следите за тем, чтобы все сотрудники контрактной службы имели образование в сфере госзакупок, хоть по 94 закону, хоть по 44, но образование должно быть. Дальше, назначают руководителем контрактной службы лицо, не являющееся руководителем или его заместителем. Контрактная служба создается либо

в виде отдельного структурного подразделения и называется «контрактная служба», либо без создания отдельного подразделения, которое состоит из юриста, бухгалтера и главного инженера. Они вместе контрактную службу не образуют. Если контрактная служба без создания отдельного подразделения, то такая контрактная служба должна возглавляться либо ректором, либо проректором, или по-другому называется заместитель руководителя. Это прямое требование, предусмотренное пунктом 9 приложения о контрактной службе. Нарушение тоже сильно сказывается на качестве работы, когда в положении контрактной службы отсутствует порядок взаимодействия с другими подразделениями. Если у заказчика не разделена работа, не определено локальными актами кто отвечает за что. Если у вас объём закупок больше 100 миллионов, то конечно контрактную службу нужно создавать обязательно, если меньше 100 миллионов, то контрактная служба или контрактный управляющий по вашему усмотрению. Связанный вопрос расчёта бюджетных учреждений, брать ли нам все деньги, то есть и из 44 закона и 223 закона - брать нужно только с 44 закона. Если по 44 закону больше 100 миллионов, то обязательно контрактная служба, если больше 100 миллионов, но это с учетом 223, то это не обязательно, можно создавать контрактную службу, или не создавать, просто назначить контрактного управляющего. Конкурсные аукционы конкурсная комиссия больше 5 человек или равно. Котировочная - больше 3, в том числе председатель. Кворум, более 50 %. Преимущественно включаются лица прошедшие обучение или проф. подготовку. В комиссию могут входить как штатные сотрудники заказчика, так и сторонние юридические лица, вы можете привлекать вообще какое-то лицо, которое не является вашим сотрудником. Профессиональные стандарты. Надо знать только одно, профессиональные стандарты не носят обязательного характера. Вы много слышали о них последнее время, профессиональные стандарты специалистов в сфере

закупок, есть профессиональные стандарты эксперта в сфере закупок. Единственное, что в профессиональных стандартах обязательный характер носит это то, что продублировано в федеральном законе - наличие образования.

54.Порядок исчисления сроков в рамках 44 закона.

Следующее на что стоит обратить внимание, это порядок исчисления сроков в рамках 44 закона, которые заказчик должен указать в извещении и документации при проведении закупки.

1 срок. Дата начала и дата окончания срока подачи заявок участникам закупки. Порядок исчисления дат конкурса, в нормах закона говорится, что извещении о проведении конкурса должно быть размещено на сайте не позднее, чем за 20 дней до дня вскрытия конвертов с заявками.

Каким образом должны исчислять сроки? Представим, что 6 ноября разместили извещение о проведении конкурса, какой мы должны поставить срок начала и окончания подачи заявок. В 94 законе написано, что дата начала подачи заявок, это день, следующий после размещения извещения на сайте.

Теперь такого правила нет и логично поставить даты и начало подачи заявки именно на 6 число.

Что касается окончания подачи заявок. Извещение должно быть размещено не позднее, чем за 20 дней до дня, то есть мы не берем в расчет 20 дневного срока, не дату размещения извещения.

Многие этот срок на день сдвигают назад, у нас предусмотрена специальная ответственность за сокращение сроков подачи заявки, должно пройти чистых 20 дней и 27 это будет как раз дата окончания срока подачи заявки. Следующая дата, которую должны указывать в извещении и документации – это дата начала и окончания срока проведения постановления конкурсной документации.

Если представим, что мы сегодня размещаем извещение на сайте, а 27 у нас с вами заканчивается срок подачи заявки. Логично было бы с 6-27 сделать, но, тем не менее, в законе есть такая формулировка, что документация конкурсная предоставляется заказчику участнику закупки после даты размещения извещения на сайте, то есть на следующий день,

поэтому здесь поставим дату начала предоставления разъяснения, можно поставить 7, можно поставить 9, можно поставить с 7 по 27 и написать, что документация предоставляется в рабочие дни, а можно написать с 9 по 27. Но в случае непосредственно по окончании срока подачи заявок, до этого времени по запросу участника должны будем предоставить документацию о закупке.

Следующая дата, о которой стоит поговорить, это дата и время вскрытия конвертов с заявками. Некоторые заказчики указывают дату и время вскрытия. Дата и время окончания срока подачи заявок должны совпадать с датой и временем вскрытия конвертов с заявками, это и в конкурсе и в запросе котировок и в запросе предложений. Раньше в запросе котировок до внесения изменений в 44 закон, прямо было предусмотрено, что конверты с заявками вскрываются на следующий рабочий день после окончания срока подачи заявок, но в закон внесли изменения, а многие заказчики до сих пор действуют по старому закону.

В конкурсе прямо говорится, что конверты вскрываются непосредственно после того, как закончится срок подачи заявок. А в конкурсе прямого такого указания нет, но есть такое правило, что непосредственно перед вскрытием конвертов с заявками, комиссия обязана спросить у лиц присутствующих в зале, не хотят ли они подать заявки. То есть срок подачи истек, но комиссия начинает интересоваться у участников, не хотят ли они подать заявки, то есть можно сделать вывод, что в любом случае дата и время окончания подачи заявок должны совпадать с датой и временем вскрытия.

Последнее на что бы стоит обратить внимание – это дата начала и дата окончания срока предоставления, разъяснения конкурсной документации. В запросе котировок вообще нет документации, там ничего не разъясняется, в запросе предложения документации есть, но не предусмотрено обязанность заказчика предоставлять разъяснения, поэтому

сейчас в первую очередь мы говорим о конкурсах и аукционах. В законе говорится, что любой участник может направить запрос о разъяснении положений. При этом заказчик обязан в течение 2х рабочих дней после того, как к нему поступил этот запрос, дать разъяснение документации, направить этому участнику ответ на запрос, если такой запрос поступил не позднее, чем за 5 дней до окончания срока подачи заявок.

В законе так говорится, вот так в основном заказчики в документацию переносят эти нормы закона, они копируют из закона формулировки и вставляют все это в документацию, но в законе написано, что конкурсная документация и документация об аукционе должны содержать не только порядок предоставления разъяснений, это будет порядок предоставления разъяснений, но так же дату начала и дату окончания предоставления разъяснений.

Дата начала предоставления разъяснений бго числа, мы должны для себя определить сроки.

Заказчик обязан в течение 2х рабочих дней дать ответ, направить участнику эти разъяснения, если запрос поступил не позднее чем за 5 дней до окончания срока подачи заявок, то есть время, в течении которого заказчик должен дать ответ на запрос, зависит непосредственно от того срока предельного, в который участник закупки может направить запрос.

Окончание срока подачи заявок 27 ноября, для того чтобы понять срок, нужно высчитать срок для участника закупки в обратную сторону.

В силу участника закупки крайняя дата, когда он может отправить запрос, это 23 ноября. Дата начала предоставления разъяснения 6 ноября, дата окончания предоставления разъяснения у нас будет 25 ноября. Эти даты должны быть указаны в документации о закупке.

55.Требование к составу заявки участника закупки.

Теперь что касается требований к составу заявки на участие в закупке, то же до сих пор встречаются случаи, когда заказчики затребуют в составе заявки излишнюю информацию, излишние документы. При проведении конкурса часть 2, статья 51 устанавливает закрытый перечень сведений документов, которые заказчик должен потребовать от участника закупки в составе заявки.

При этом в законе говорится, что никаких иных документов и никаких иных сведений в составе заявки требовать от участника закупки нельзя. Тем не менее, часто при проведении конкурса, заказчик требует банковские реквизиты или контактное лицо от поставщика. Что касается банковских реквизитов, всех вот этих сведений, как правильно все эти сведения требуются в форме заявки, если вспоминать нормы 44 закона, при проведении конкурса в отличие от электронного аукциона, заказчик обязан установить требования в форме заявки. То есть форма, которую участник должен запомнить, именно в этой форме есть пустые графы, необходимо указать должностное лицо с вашей стороны, с кем потом можно будет связаться, если вас выберут победителем.

К сожалению 44 закон не позволяет это сделать. Поэтому, каким образом выйти из ситуации, банковские реквизиты нам зачем нужны? Если он будет выбран победителем, тот участник закупки, контракт составляем мы, мы должны включить все сведения об участнике закупки. Поэтому нам нужны банковские реквизиты, ответственное лицо для связи.

В форме заявки пусть будут эти сведения, но все вот те сведения, которые мы требуем излишне, которых нет в части 2 статьи 51, просто нужно пометить каким-то примечанием, что эти сведения рекомендуются участнику предоставить в составе заявки. Отсутствие таких сведений не будет являться основанием для отклонения заявки и тогда ни у кого никаких вопросов не будет. А так поступает жалоба, а жалоба вообще

никак не связана с банковскими реквизитами, понятно, что участнику не затруднит указать эти сведения, поступает жалоба на что-то другое и при этом при проведении внеплановой проверки контрольный орган еще находит такие нарушения, затребует банковские реквизиты, а заказчик говорит:

«Да мы просто потребовали, даже если б участник не указал, мы бы ничего не сделали, этого нет в документации, не говорится». Надо в условиях конкурса непосредственно в документации все эти моменты обговаривать. Что касается расшифровки цены, опять же вспоминаем часть 2, статью 51, в ней предусмотрено, что участник закупки в составе заявки дает предложение в отношении объекта закупки, а так же в составе заявки участник указывает цену за единицу товара и сведения о стране происхождения товара. То есть расшифровку цены контракта, мы обязаны требовать только в том случае, если конкурсом закупается какой-то товар, не работа и услуга, а товар. Тогда мы обоснованно и законно попросим указать нам не только общую стоимость, но и указать цену за единицу каждого товара. А в работах, услугах этого делать нельзя, даже с использованием товара.

В запросе котировок тоже зачастую встречаются случаи, когда требуется та информация, которая не предусмотрено в части 3, статьи 73. В части 3 так же установлен закрытый перечень информации документов, которые заказчик должен потребовать от участника закупки при проведении запроса котировок в составе заявки. Тем не менее, сплошь и рядом встречаются случаи, когда в форме котировочной заявки заказчик просит участника закупки, сроки поставки, но в части 3, статьи 73 нет таких сведений. Только наименование и характеристики товара, согласие поставить товар, выполнить работу, оказать услуги - должно быть в составе заявки. Никаких сроков поставки, никаких сроков гарантий нельзя затребовать от участника закупки, если объектом закупки является

выполнение работ с использованием товара, нельзя требовать сведения в отношении товара.

Сведения в отношении товара можно требовать только в том случае, если самым объектом закупки является чистая поставка, не работы с товаром, а просто поставка какого-то товара. Часто от участников закупки в составе заявки котировочной требуются декларации о соответствии участника единым требованиям установлено в части 1, статьи 31. В конкурсе обязаны потребовать декларацию, в аукционе обязаны, в вопросе котировок нельзя требовать. Участник подает заявку и тем самым подтверждает, что он всем требованиям соответствует.

Требуют заказчики в составе котировочной заявки лицензию, то есть закупается какая-то продукция, для поставки которой необходима лицензия, закупается с запросом котировок. В части 1, статьи 31, 44 закона, в силу пункта 1, части 1, статьи 73, при проведении запроса котировок к участнику закупки заказчик обязан предъявить все единые требования, которые есть в части 1. В том числе самое 1 требование, о наличии лицензии. В составе заявки эту лицензию требовать нельзя, потому что в части 3, статьи 73 про лицензию нет ни слова.

В части 8, статьи 31 говорится о том, что комиссия проверяет соответствие участников закупки требованиям, указанным в пункте 1. Если дальше продолжать часть 8, статью 31, там написано и комиссия в праве предъявить участнику на соответствии требованиям, указанным в пунктах 3-9, части 1, статьи 31, что участник не ликвидируется, не банкрот, у него нет задолженности. Комиссия вправе проверить, а вот в части наличия лицензии участника закупки комиссия обязана проверить.

1 вариант это рекомендовать, предоставить заявки копию, лицензию. Отсутствие лицензии не будет являться основанием для отклонений заявки.

2 вариант, зайти на сайты лицензирующих органов и проверить, выдавалось ли лицензия на этот вид деятельности. Заходим на сайт этой службы и ищем в реестре тех лиц, которым выдавались лицензии, наше предприятие.

Такие закупки удобнее электронным аукционом, а на запросы котировок оставлять какие-то более простые закупки.

Если заявку подписывает менеджер, то в составе заявки должен быть приложен документ на руководителя работ и должна быть приложена оригинальная доверенность, который руководитель доверил менеджеру подписанию заявки или нотариальная копия такой доверенности.

У нас в конкурсе есть 2 формы обеспечения заявки, это либо денежное средство, либо банковская гарантия. Участник сам выбирает, в какой форме предоставить обеспечение и соответственно в составе заявки он прикладывает либо платежные поручения, подтверждающие перечисления денежных средств на счет заказчика, либо в заверенной банком копии.

В конкурсе, в запросе котировок и запросе предложений декларации должны быть в самой форме заявки. В конкурсе, участник закупки в составе заявки должен приложить декларацию о соответствии этого участника, единым требованиям, который предусмотрены в пунктах 3-9, части 1, статьи 31.

Если мы проводим конкурс среди СМП и СОНКО, так же в силу закона в составе заявки участник должен продекларировать, что он является СМП, СОНКО. В форме заявки уже заказчик должен предусмотреть отдельным пунктом декларацию о соответствии участника единым требованиям и декларацию, например, о том, что участник является СМП или СОНКО, участник сам выберет, кем он является, подпишет заявку и тем самым он продекларирует и навряд ли кто-то из

участников вообще уберет из формы заявки вот эти декларации, он же будет понимать, что его отклонят.

А если в форме заявки не будет какой-то декларации, то отдельно требования к составу заявки нужно написать, что участник должен представить декларацию о соответствии требованиям единым.

В конкурсе в электронном аукционе участник закупки в составе заявки должен приложить решения о совершении или одобрения крупной сделки.

Для унитарного предприятия будет крупной та сделка, которая превышает либо 10% уставного капитала этого унитарного предприятия.

По всем остальным организационно - правовым формам юридических лиц - участников закупки, мы, скорее всего, никогда самостоятельно не сможем проверить, является ли сделка для участника крупной или не является, поэтому мы всегда как бы на слово верим.

Какие несколько нарушений в извещении документации. Некоторые нарушения они могут быть формальными, не указана дата рассмотрения оценки, но эта дата есть в документации.

Могут нарушить права и законы участников закупки, не дать им возможность в закупке поучаствовать, в законе говорится, что практически по всем способам закупки заказчик обязан установить требования по обеспечению исполнения контракта (либо денежные средства, либо банковская гарантия), и при этом участник сам выбирает в какой форме предоставить обеспечение исполнения контракта и если он выбирает такую форму как банковская гарантия, то у банковской гарантии должен быть указан срок действия, а срок действия банковской гарантии у нас в силу закона должен превышать срок действия контракта не менее чем на 1 месяц.

Требования к обеспечению исполнения контракта устанавливает заказчик в документации и срок действия банковской гарантии тоже

должен указать заказчик в документации. Заказчики прямо из закона дублируют фразу «срок действия банковской гарантии должен превышать срок действия контракта не менее чем на 1 месяц».

Часто в документации о закупке отсутствуют инструкция по заполнению заявки, вот это нарушение, оно особенно актуально для электронных аукционов. Если комиссия контрольного органа не увидит такой инструкции, скорее всего отказ в допуске будет признан необоснованным.

Инструкция нужна для того, чтобы участник достаточно понимал, как заполнить заявку.

Очень часто сталкиваются заказчики с такой проблемой: участником и потом уже контрольным органом при рассмотрении жалобы не понятен порядок оценки заявок.

Правительством Российской Федерации, правилами оценки заявок и в этих правилах говорится о том, что по не стоимостным критериям оценки (экологические характеристики объекта закупки, квалификация участника закупки) заказчик присваивает баллы либо по формуле, либо по шкале.

Есть исключения, когда баллы присваиваются комиссией субъективно, без всякой шкалы и без формулы, просто каждый член комиссии присвоит свой балл, а потом будет высчитана средняя арифметическая значения и таким образом будет присвоен балл заявки по этому показателю. Так вот вопрос заключается в том, нужно ли раскрывать содержания вот этих вот субъективных показателей, например, качества работ, содержание, порядок оценки, чтобы участники закупки изначально понимали, что им нужно предложить по качеству, чтобы им был присвоен максимальный балл по этому показателю.

Степень детализации и проработанности организационно-технических предложений, в том числе полнота учета технических

требований, методологий, технологий, выполнение работ, обоснованность необходимых для выполнения ресурсов – всё это влияет на постановку баллов.

То есть, например, у одного участника закупки будут приложения на 10 листах, а у другого на 100 листах, вот, кому сколько баллов присвоено, это будет определяться уже непосредственно на заседании комиссии, а ФАС с этим никогда не согласится.

Что касается оценки по не субъективным показателям, по которым мы должны примерять либо шкалу, либо формулу, это все остальные показатели критериев не стоимостных, особенно это касается показателей критерия квалификации участника закупки . Раз мы применяем либо формулу, либо шкалу, из этого следует, что необходимо определить одинаковые для всех участников закупки значения показателей, которым будут рассчитываться баллы.

Поэтому, в рамках квалификации, мы будем оценивать опыт выполнения таких работ за последние несколько лет, то этого недостаточно, нужно сказать в какой единице измерения этот опыт будет оцениваться, либо это количество лет, либо количество актов приема выполненных работ за последние 3 года, либо это сумма, стоимость тех работ, которые были выполнены за последние несколько лет.

И вот как раз одно из решений федеральной антимонопольной службы вот этот подход как раз и отражают. Теперь, что касается критериев, показатели критерия, функциональные качества экологической характеристики, хочу отметить, что всего в правилах оценки есть 3 показателя, перечень этих показателей он открыт, если вы еще что-то сможете придумать, что с вашей точки зрения характеризует качество работ, то вы можете другие показатели работ какие-то оценивать в рамках этого критерия.

В одной конкурсной документации заказчика, указали такой критерий, как функциональные качественные экологические характеристики объекта закупки и в рамках этого критерия был 1 показатель – срок выполнения работ, чем за меньший срок работы будут выполнены.

Понятно, что срок выполнения работ не характеризует качество, это не может быть показателем этого критерия. А вот в отношении критерия квалификации участника закупки, здесь перечень является закрытым.

Только вот эти показатели можно оценивать в рамках критерия квалификации и надо обратить внимание на то, что те показатели, могут применяться только при проведении конкурса на выполнения работ или оказания услуг, потому что из наименования этих показателей следует, что это только для работ и услуг.

Квалификация трудовых ресурсов предлагает для выполнения работ и оказания услуг, то есть этот критерий показатель для поставки товара уже применён, не может быть, или показатель, обеспеченность участника закупки текущими ресурсами, необходимыми для выполнения работ, оказания услуг.

56.Гражданско – правовой договор.

Бюджетное учреждение заключает гражданско-правовой договор. Правильно, с юридической точки зрения, его называть гражданско-правовым договором. Потому что в 44 законе, в самой 1 части, которая говорит о том, что регулирует 44 закон. Там говорится, что 44 закон, в том числе регулирует такую стадию, как заключение гражданско-правового договора, предметом которого является поставка товаров, выполнение работ, оказание услуг. Заключенный от имени Российской Федерации, либо субъекта муниципального образования, а так же заключенный бюджетному учреждению и далее по тексту закона, это все называется контракт. То есть дальше нигде не увидим гражданско-правовой договор, по 44 закону везде будет контракт. При этом в статье 3, дается понятие тех или иных терминов, которые используются в 44 законе, там есть понятие государственного контракта, это как раз договор, который заключен государственным заказчиком от имени Российской Федерации.

Бюджетное учреждение не является государственным заказчиком, не заключает договор от имени Российской Федерации. Бюджетное учреждение, это обычный заказчик, не государственный, и заключает договоры от своего личного имени, поэтому это учреждение всегда будет заключать гражданско-правовой договор. Хотя на самом деле правовое фигурирование и гражданско-правового договора, бюджетного учреждения и государственного контракта, оно совершенно одинаково и все ограничения, все запреты, все правила, они относятся как к договору, так и к контракту. Поэтому существенной роли они не имеют, но все равно было бы правило, если б в «шапке» было указано не контракт, а именно гражданско-правовой договор бюджетного учреждения.

Вернемся к существенным условиям договора или контракта, что должно быть, и чего нет во многих проектов контракта. Во-первых, в 34

статье говорится, что в контракте обязательно должно быть указано, что цена контракта является твердой, определяется на весь срок исполнения контракта. В очень многих проектах контракта этого вообще нет. Одно дело, когда нет в контракте с заключаемым единственным поставщиком, например, с монополистами. У них есть свои типовые договоры, и они их менять не хотят, это 1 момент. А другое дело, это когда вы проводите конкурентную закупку и сами составляете проект договора. Почему бы там не указать эту формулировку?

Формулировка о том, что цена является твердой, на весь срок исполнения контракта, ни в коем случае не означает, что вы не сможете вносить изменения в цену контракта. Те изменения, которые разрешены в силу 44 закона, например, изменения не более чем на 10 % , это отдельно будет предусмотрено в контракте. Эта формулировка обязательно должна быть.

В законе говорится, что контракт должен содержать порядок и сроки приемки продукции, и порядок и сроки оформления результатов приемки. Очень часто бывает, в контракте просто говорится, что товар принимается по товарной накладной, который подписывается с обеих сторон. Можно ли это назвать товаром приемки? А как сама приемка осуществляется? это документ, который оформляется при приемке. А в какой срок? Понятно, что есть срок поставки, например, до 20 октября, это срок поставки, а порядок и срок приемки? То есть, в какой срок вам направляет поставщик документы, сопроводительные? в какой срок это все рассматриваете? В какой срок принимаете товар по количеству? Какой срок по качеству? Как это все происходит? В какой срок вы подписываете со своей стороны документы приемки? В какой срок претензию отправляете с требованием заменить товар? Вот это все должно быть прописано в проекте контракта. То есть не только порядок и срок приемки, но еще и сроки выполнения этой приемки, каким документом, какой срок этот документ оформляется.

Что касается условий об ответственности сторон за неподлежащих исполнений обязательств по контракту. В законе такое условие является обязательным. При этом в силу закона, в контракте должен быть указан размер пеней и размер штрафов. Чем пеня от штрафа отличаются? пеня взыскиваются за просрочку исполнения обязательств, а штраф взыскивается за иные нарушения. Размер пени зависит от коэффициента, который исчисляется по правилам, предусмотренным, в постановлении Правительства и этот коэффициент зависит от количества дней просрочки и вставляется, в определенную формулу и рассчитывается, непосредственно, уже сумма. По мнению минэкономразвития, указать просто ссылку на постановление 10- 63, это не верно, можно сказать, что размер не установлен. Потому что в законе написано, что контракт должен содержать размер неустойки, в том числе размер пеней.

В письме ФАС предлагает формулировки, которые необходимо вставлять в проект контракта. И в части размера пеней в отношении поставщика, исполнителя, подрядчика, Федеральная антимонопольная служба предлагает просто скопировать все правила оценки: как вычисляется коэффициент, по какой формуле вычисляются сами пени. Это все копируем из постановления, вот эти пункты 6-8 постановления и вставляет в проект контракта. Что касается размера штрафов, тоже, по мнению Федеральной антимонопольной службы недостаточно просто указать ссылку на постановления 10-63, при этом размер штрафа зависит от цены контракта. В связи с тем, что на момент подготовки, разработки документации контракта, заказчик еще не знает, по какой цене будет заключен контракт, Федеральная антимонопольная служба предлагает указывать все возможные размеры в проценте от цены, все возможные размеры этих штрафов. И обязательно у нас в проекте контрактов должна быть пустографка, в которой необходимо указать размер штрафа в виде фиксированной суммы.

Очень часто заказчики пишут в проекте контракта и в самом контракте, что в случае неисполнения ненадлежащего исполнения обязательств поставщиком, заказчик вправе направить требования о взыскании неустойки. Эта формулировка не верная, потому что закон обязывает заказчиков в случае неисполнения, ненадлежащего исполнения направить такое требование. Даже если 1 день просрочки, значит обязан.

В 34 статье 44 закона написано, что если контракт по результатам закупки заключается с физическим лицом, то контракт должен содержать условия об уменьшении суммы оплаты на размер налоговых платежей связанных с исполнением этого контракта. Это означает, что, если заказчик заключает контракт с физическим лицом, договор, то заключается этот контракт по цене, которое предлагает это физическое лицо, в заявке и непосредственно на процедуре аукциона. Заключается он по этой цене, не снижается цена, но при оплате товара мы должны вычистить размер НДС, потому что в силу налогового кодекса, заказчик будет являться налоговым моментом и он перечислит за это физическое лицо, в бюджет этот налог. Опять же, у нас контракт по результатам закупки, заключается на условиях, предусмотренных в проекте контракта, то есть изначально в проекте контракта должна быть заложена формулировка в отношении физического лица, что ему оплата будет снижена. Контракт заключается на условиях, предусмотренных в проекте контракта, то есть изначально в проекте контракта должна быть заложена эта формулировка в отношении физического лица, что ему оплата будет снижена на размер налоговых платежей. Мы же не знаем, кто в закупке выиграет - юридическое лицо, индивидуальное предпринимательство или обычное физическое лицо, не зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя. Если контракт будет заключаться с юридическим лицом, ничего страшного что эта формулировка останется, она все равно касается только того поставщика, который является физическим лицом.

В законе предусмотрено, что контракт в обязательном порядке должен содержать информацию о сроках возврата денежных средств, перечисленных участником закупки, заказчику в качестве обеспечения исполнения контракта.

Все эти обязательные условия, они могут не указываться в некоторых контрактах, заключенных у единственного поставщика, подрядчика, исполнителя. Например, закупки монополистов коммунальной услуги по пункту 1,8,29, услуги по пунктам 4-5, услуги, связанные с направлением работников на служебную командировку и еще некоторые другие пункты части 1 статьи 93. Они тоже попадают под перечень тех случаев, когда к контракту предъявляются упрощенные требования по их содержанию. То есть, маленькую закупку проводим по пункту 4 или пункту 5, можем вообще не указывать условия об ответственности, а можем придумать свои штрафы, свои размеры, можем вообще не говорить о том, в каком порядке применяется продукт, как оформляет результат приемки, это все может быть не указано в таких контрактах. Единственное, что обязательно должны содержать все эти контракты по маленьким закупкам и по монополистам, это условие, что цена является твердой и определяется на весь срок исполнения контракта.

Во всех этих случаях, когда контракт может быть заключен, описано в 44 законе: в любой форме, предусмотренной гражданским кодексом для совершения сделки. Если, например, не составляется единый документ под названием «договор», который подписан 2 сторонами, а если просто направить счет и вы его оплатили, это будет считаться сделкой в письменной форме. Обмен документами, это тоже письменная форма. А могут ли еще совершаться сделки в рамках 44 договора в устной форме? В ГК описано, что любая сделка может быть совершена в устной форме, но только в том случае, если эта сделка исполняется в момент ее совершения. Вот здесь как раз подойдут пункты 4-5, если мы закупаем какой-то товар.

В рамках 44 закона нельзя будет заключить в устной форме на коммунальные услуги, потому что это услуги длящегося характера, договор будет еще долго действовать. Например, услуги по направлению работников в служебную командировку. Вам дали деньги под отчет, для гостиницы, вы поехали в эту гостиницу, дали эти деньги, вам вернули квитанцию. Нельзя говорить о том, что сделка исполнена в момент ее совершения, она еще длится. Поэтому так делать нельзя, по услугам связанным с направлением работников служебную командировку, если вам дают деньги под отчет, и вы едете с этими деньгами и оплачиваете гостиницу, тогда надо говорить о том, что все в рамках трудового кодекса. Дают деньги на командировочные расходы. А если бюджетное учреждение хочет использовать пункт 26, то нужно заключить договор с самой гостиницей и не давать деньги под отчет.

Теперь следует обратить внимание на установление в проекте контракта каких-то ограничений или требований в части привлечения субподрядчиков и субисполнителей. С одной стороны, гражданский кодекс позволяет запрещать субподряд. Что касается научно-исследовательских работ, в гражданском кодексе написано, что для привлечения на субподряд, субисполнительства, выполнения научно-исследовательских работ, то есть это возможно с согласованием заказчика. Но Федеральная антимонопольная служба считает, что как только мы начинаем говорить о субподрядчиках, то нельзя привлекать или можно привлекать только по согласованию заказчиком, либо на какой-то процент привлекать, либо на эти работы можно, а на эти нельзя. Федеральная антимонопольная служба расценивает все формулировки как требование к участнику закупки, который не предусмотрен 31 статьей 44 закона. Мы не имеем права вмешиваться, они сами подумают, то ли им самим работать, то ли продвигать каких-то третьих лиц.

57. Правила получения неустойки.

Теперь то, что касается неустойки. Взыскание неустойки, это всегда обязанность заказчика. На 2015 год принято несколько постановлений Правительства Российской Федерации, антикризисные постановления, в том числе одно из этих постановлений №196 о случаях и порядке предоставления в 2015 году отсрочки или рассрочки неуплаты, неустойки. Заказчик обязан предоставить такую рассрочку или отсрочку. Во-первых, в любом случае, это постановление будет применяться только к тем контрактам, по которым в полном объеме исполнения всех обязательств со стороны поставщика и со стороны заказчика, за исключением гарантийных обязательств, заканчивается в 2015 году.

В постановлении №196 говорится, что неустойка списывается в том случае, если сумма этой неустойки не превышает 5% цены контракта. В этом случае заказчик обязан принять решение о списании неустойки, но только тогда, когда поставщик полностью исполнил свои обязательства по поставке товара и есть подписанные документы, подтверждающие поставку. Заказчик обязан в течение 20 дней принять решение по списанию неустойки и направить уведомление поставщику.

Если сумма неустойки составляет, превышает 5% , но не превышает 20% от цены контракта, то заказчик должен направить этому поставщику уведомление об отсрочке уплаты всей неустойки до конца 2015 года.

3 вариант, если сумма неустойки превышает 20% от цены контракта, то принимается решение заказчика об отсрочке.

Теперь по поводу порядка взыскания неустойки. Если предположить, что у нас есть поставщик, который просрочил поставку товара, но у него приняли уже с нарушением срока. Вы просто принимаете товар с просрочкой и именно вот этот месяц, должны насчитать неустойку,

никаких дополнительных соглашений, по общему правилу нельзя вносить изменения в контракт.

Что касается порядка, как эту неустойку взыскать. Во-первых, тут надо понимать, что для получателя бюджетных средств, государственных, муниципальных заказчиков эта сумма неустойки, это будет не налоговый доход бюджета. Для бюджетных учреждений это будут их деньги, они останутся у бюджетного учреждения.

Взыскать неустойку можно следующим образом: выбрать в добровольном порядке. Из обеспечения заказчик берет все то, что ему положено в связи с неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств со стороны поставщика, нельзя забрать себе все.

3 вариант, через уменьшение цены контракта на размер неустойки. По этому поводу были письма и федеральной антимонопольной службы, и министерства финансов, никто против этого не возражает.

Последний вариант - через суд. Когда нет обеспечения, нам не хватило обеспечения для взыскания неустойки, придется обращаться в суд. В таком случае надо предпринять все действия, чтобы эту неустойку взыскать.

58. Приемка и отчетность.

При приемке продукции необходимо обращать внимание на то, что принять можно только ту продукцию, которая соответствует условиям контракта. Если поставщик предлагает поставить другой товар лучшего качества, необходимо подписать дополнительное соглашение и понимать, действительно ли тот товар, который предлагает заменить поставщик с лучшими характеристиками, и после этого принять товар по контракту и по дополнительному соглашению. Для того чтобы проверить соответствует ли товар по качеству, количеству, характеристикам контракта, заказчик должен провести экспертизу. По общему правилу экспертиза проводится внутренняя, в некоторых случаях привлечение внешних экспертов является обязательным. И только в случаях, когда привлекается внешний эксперт, должно быть отдельное экспертное заключение, документ отдельно об экспертизе и отдельно - о приемке. Если же экспертиза проводится внутренняя, то, по мнению Минэкономразвития, документом, подтверждающим проведение экспертизы, является акт приемки или товарная накладная. Тот документ, которым оформляется непосредственно приемка. Для того, чтобы себя обезопасить от вопросов контролёров, закон разделяет понятие приемки и понятие экспертизы. Пусть на акте приемки, либо на товарной накладной, будет отметка должностного лица, который отвечает за проведение экспертизы, что экспертиза проведена и товар соответствует документации. То есть на акте приемки должна быть отметка о проведении экспертизы. Не обязательно делать отдельный документ. Очень часто заказчик допускает такую ошибку – в законе предусмотрено, что товар принимается либо должностным лицом заказчика конкретным, либо для приемки товара может создаваться приемочная комиссия, которая должна состоять не менее чем из 5ти человек. Формулировка в законе, что приемка осуществляется подготовкой документа, который подписывается

заказчиком, а в случае создания приемочной комиссии, всеми членами. Если в комиссии 5 человек, то все 5 человек должны подписать документ о приемке. Тут не будет действовать правило, как по закупочной комиссии, хотя бы 50%, здесь все должны подписать. Если кто-то заболел и не может физически прийти, надо в начале приказа заменить его на другого, но должны подписать акт о приемке все 5 членов комиссии.

Очень часто мы видим, когда на сайте смотрим документы какие-то в части размещения отчетов, в части отправления сведений в реестр контрактов. Заказчик не очень понимает, в чем разница между отчетностью по 94 закону и отчетностью, которая отправляется в реестр контрактов. Мы понимаем, что это дублирование, заказчики не должны отчитываться так много, но тем не менее, что касается отчетности по 94 закону, по исполнению контракта. Эта отчетность отправляется об исполнении всего контракта и об исполнении этапа контракта. А этап контракта с точки зрения контролёров, это частичная приемка с частичной оплатой. Плюс в самом постановлении правительства №293 о порядке формирования отчета, предусмотрено то, что отчет по исполнению этапа и по самому исполнению контракта, должен размещаться на сайте в течении 7ми рабочих дней со дня приемки и оплаты. По 94 статье мы отчитываемся, когда приняли товар и оплатили. Приняли плюс оплатили в течении 7ми дней, должны отправить отчет с итогом, по каждому этапу исполнения контракта. А если мы говорим о реестре контрактов, то реестр контрактов, который идет в федеральное казначейство, ситуация другая. В статье по 44 закону такой формулировки по контрактам вообще нет. Сведения отправляются об исполнении всего контракта, но при этом, документ о приемке должен быть направлен заказчиком, пункт 13 части 2. А в части 3 написано, что документ о приемке должен быть размещен на сайте в течении 3х дней со дня приемки. Сколько раз приняли, столько раз и должны разместить акт приемки или товарную накладную. Каждый день

принимаете продукты питания, каждый день в реестре контрактов размещаете товарную накладную. Технически это получится, физически это тяжело. Если коммунальные услуги, раз в месяц принимаете услуги по акту, вы не ждете когда оплатили эти услуги, в течении 3х дней с момента подписания акта о приемке, размещаете на сайте. Принципиальная разница между 2мя видами этой отчетности.

59. Определение контрактной службы, контрактного управляющего. Подготовительный этап.

Много изменений в законе, очень много возникает ошибок только потому, что где-то не успели, где-то не уследили.

Основные этапы осуществления закупки, начиная от момента планирования, от момента организации работы вашей и заканчивая моментом приемки, когда на выездной проверке проверяют, что конкретно там у вас по контракту было приобретено и весь этот этап в рамках ведомственного контроля, 89 постановление правительства Российской Федерации позволяет отслеживать, это правильно, почему? Потому что учредитель ваш, это кто?

В основной массе вы существуете там, кто денег дает. Поэтому тот, кто дает денег имеет возможность хоть какую-то опорную функцию осуществлять. Будем рассматривать по порядку те моменты, которые будут отслеживаться, в том числе и в рамках контрольных мероприятий.

Подготовительный этап: определение контрактной службы, контрактного управляющего. Круг ответственных лиц у нас в 44-ФЗ определен. Это контрактная служба, либо контрактное управление. И плюс еще мы понимаем, что для осуществления любой конкурентной закупки нам необходимо с вами создать комиссию. И это тоже те лица, к которым законодательно установлены определенные требования. Дальше мы поговорим о создании технического задания, потому что мы никогда не покупаем абстрактное оборудование, абстрактные ремонты. Это связано с тем, что мы радеем за качество того, что будет приобретено. И это достаточно тонкий момент. Обоснование начальной максимальной цены. Проектная документация. Оплата, приемка, ведение реестров контракта вот это наш самый большой сейчас камень преткновения, потому что каша в головах реально существует, как приемку оформлять, как вносить документы о приемке, вносить их или не вносить, нужны ли платежки в реестре контрактов размещать, ну и все остальное. Вопросов очень много. Соответственно внесли в реестр контракт, а дальше составить всю отчетность – вот он весь закупочный цикл. И в каждом этом этапе возникают регулярно вопросы.

60. Требования к организации, создающей контрактную службу.

Следующий момент требований к организации. У нас 38 статья говорит о том, что любой доброволец контрактной службы, контрактный управляющий должен иметь высшее образование или дополнительное профессиональное образование в сфере закупок. Это прекрасно знают и понимают. Соответственно факт наличия высшего образования в сфере закупок – нет. Дополнительное профессиональное существует в формате профессиональной переподготовки. До 1 января 2017 года повышение квалификации у работника контрактной службы может быть еще по 94-ФЗ. С 1 января 2017 года это, по сути, только 44-ФЗ. Кто-то, наверное, видел и слушал, что МЭР в очередной раз выдвинули позицию контрактных управляющих и контрактной службы. Говорит оно ровно о следующем, - что достаточно, чтобы это был любой специалист с высшем образованием. И дополнительное профессиональное в таком случае совсем не обязательно. Это конечно интересная очень позиция, но позиция, которая с несколькими моментами не стыкуется. Первый это принцип профессионализма, где заказчик должен на должном уровне что-то поддерживать, а еще один момент это профстандарт. Обязателен к применению профстандарт, в тех случаях, когда является в рамках какого-то иного федерального закона. 44-ФЗ дополнительное образование предусматривает. Можно наедаться на то, что ситуация не изменится. Но коллеги я боюсь, что сейчас профессиональная переподготовка это не вопрос наличия бумажки, это вопрос подготовленности к осуществлению определенной деятельности.

61.«Укрепленные закупки». Итоги плана-графика.

По запросам предложений по 7 ч. 2 ст. 83 (лекарства) – в столбцах 1,5,9,13 одной строкой в размере годового объема денежных средств.

По закупкам по 4, 5, 23, 26 ,33,42,44 ч. 1 ст. 93 по каждому пункту отдельно, по п. 33 – отдельно преподавательские услуги и услуги гида – в столбцах 1, 9 и 13 по каждому КБК в размере годового объема денежных средств.

Итоговая информация о совокупных годовых объемах закупок (тыс. рублей):

- У единственного поставщика по п. 4 ч. 1 ст. 93;
- У единственного поставщика по п. 5 ч. 1 ст. 93;
- У СМП, СОНКО.

Осуществляемых путем проведения запроса котировок. Если заказчик не планирует осуществлять закупки, в ЕИС размещается «нулевой» план-график.

В пункте 16, статьи 3, 44-ФЗ, понятие определения написано ровно следующее:

СГОЗ – это объем финансирования выделенный заказчику на осуществление закупок товаров, работ, услуг в текущем году, в соответствии с настоящим федеральным законом, в том числе для оплаты контрактов, заключенных в предыдущем году. Этот СГОЗ должен указываться в планах - графиках и от этого СГОЗа считается 5%, 50% от этого СГОЗа мы будем отнимать все несостоявшиеся и прочие-прочие вещи, чтобы считать 15 % ОСМП. СГОЗ - это выделенный объем, а не потраченный. А у нас получается в плане одна цифра, в отчете об ОСМП – другая, 5% еще отчего-то считали, и получается некая каша.

В ГОС заказе отсутствует понятие, есть план утвержденный, есть план измененный, нет плана скорректированного. Закупку провели и эту строчку никак не меняем.

Если цена измениться + - 10 % на этапе осуществления закупки, то можно план не корректировать. Если измениться больше 10% в сторону уменьшения или увеличения, то обязаны изменить план, потом подождать 10 дней, потом объявлять закупку. Фактически может быть такая история,

в плане-графике, защит один миллион рублей, а закупка на миллион пятьдесят.

Эти + -10% осталось с ними жить до конца 2016 года. С 2017 года там изменения начальной – максимальной цены в плане на одну копейку, это необходимость скорректировать план.

Все основания для внесения изменений:

- изменения более чем на 10% НМЦК, предусмотренным планом-графиком;
- изменение планируемых сроков приобретения товаров, способа закупки, срока исполнения контракта;
- отмены заказчиком закупки;
- образовавшейся экономики от использования в текущем финансовом году бюджетных ассигнований в соответствии с законодательством РФ;
- при возникновении обстоятельств, предвидеть которые на дату утверждения плана-графика было невозможно;
- в случае выдачи заказчику предписания об устранении нарушения законодательства, в том числе об аннулировании торгов.

Формально ситуация какая, основание внесений изменений по мере необходимости – они отсутствуют. Еще одна проблема с опережающим контролем в части обоснованности начальной - максимальной цены на этапе планирования. Если вам финансирование доведено, крайне не рекомендую заниматься инсинуациями, тогда по мере необходимости - добавлять.

Поэтому в начале года будем формировать закупки, обосновывать цену и дальше будет проходить через изменения + 10 дней ожидания. Поэтому все закупки, объемы финансирования - известны, поэтому в начале года все закупки в план зашивать.

62. Требования к МФУ.

- Метод печати (струйный/лазерный) – лазерный;
- Скорость печати- 20 и более стр/мин.;
- Цветной (цветной/черно-белый) – Черно-белый или цветной;
- Максимальный формат – А4;
- Разрешение сканирования - не более 1200x1200.

Наличие дополнительных модулей и интерфейсов (сетевой интерфейс, устройства чтения карт памяти и т.д.) - сетевой интерфейс, устройство чтения карт памяти.

Предельная цена - не более 30.000. 00 руб.

Можно раз в год принимать решения о том, что никак не корректировать и спокойно несколько лет жить. Для такой цены характеристики завышены, а для всего остального, там разбег идет от 50.000, 250.000. Вам принципиально понимать, что в техническом задании теперь зашить струйник – нельзя. Меньше 20 страниц в минуту – нельзя. Будет меняться, будем работать по-другому.

Это все закупки по 44-ФЗ. Каждое учреждение отдельно нормированием не занимается, вам надо ориентироваться на тот, который выдаст министерство. С этой целью министерство у вас ежегодно будет запрашивать информацию, по кодам, по объемам закупок, по количеству контрактов. К этому надо готовиться.

63.Направление сбора ценовой информации.

Есть 3 ниши:

1.Общедоступные информации:

- Реестр контрактов;
- Реклама, каталоги и др.
- Официальные источники информации;
- Общедоступные результаты;
- Иные источники информации.

2.Запросы цен в ЕИС;

3.Информация, полученная по запросу заказчика:

- Направляются не менее 5 поставщикам;
- Содержание запроса п. 3.10 Приказа № 567;
- Все запросы регистрируются и делопроизводства.

Наименования поставщиков в обосновании НМЦК не указываются.

Когда с сайта берут ценовую информацию, открываешь и смотришь: «Настоящая цена не является публичной офертой, не является конечной и прочее условия согласовать с менеджером». На самом деле момент опасный и неприятный. Я бы тоже такую ценовую информацию использовать не стала.

Перечень общедоступных источников информации открыт. Есть еще так называемые «иные» источники информации, а это кто? Находишь контракт, контракт был заключен по результатам какой-то закупки, переходишь в закупочный лист и смотришь протокольную форму. Предложение второго участника, оно, как правило, наиболее реальное, из всех возможных вариантов, поэтому с этой точки зрения интересно. Информация должна быть в любом случае подтверждаемая.

64.Приказ Минэкономразвития России «Об условиях допуска товаров, происходящих из иностранных государств».

Снижение цены не производится, если:

- 1) В составе лота только часть товаров, включена в Перечень;
- 2) Закупка признана несостоявшейся (1 заявка);
- 3) В заявках не содержится предложений о товарах из ЕАЭС;
- 4) В заявках не содержится предложений об иностранных товарах;
- 5) В заявке победителя аукциона предложены и ЕАЭС и иностранные товары, при этом стоимость товаров ЕАЭС составляет более половины (более 50%) стоимости всех товаров.

Ограничение допуска иностранных медицинских изделий в порядке ППРФ № 102 от 05.02.2015

Под ограничение попали:

- Томографы компьютерные с количеством срезов от 1 до 64;
- Устройства для переливания крови;
- Электрокардиографы;
- Рентгенодиагностические комплексы;
- Салфетки, пинцеты, ножницы и прочие.

Постановление № 102:

- Не устанавливает запрета на закупку медицинских изделий иностранного происхождения;
- Предусматривается лишь обязанность комиссии отклонить заявки, содержащие предложения о поставке медицинских изделий (по Перечню), происходящих из иностранных государств (кроме Армении, Белоруссии и Казахстана);
- Для подтверждения страны происхождения товара к заявке на участие в закупке должен быть приложен сертификат СТ-1;
- При закупках у ЕИ и в запросах котировок – не работает;
- При закупках расходников и запчастей по торговым наименованиям – не работает.

СТ будет являться основанием для отклонения только в том случае, если работает 102 постановление. В таком случае будет являться основание, во всех остальных случаях выкинуть заявку невозможно.

65. Запрет на работы и услуги «турецкого происхождения» (ППРФ № 1457 от 29.12.2015).

С 1 января 2016 года запрещено на территории РФ выполнение работ, оказание услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд (любых работ и услуг) организациями, находящимися под юрисдикцией Турецкой Республики, а так же организациями, контролируемые гражданами Турецкой Республики и организациями, находящимися под юрисдикцией Турецкой Республики.

Это требование к УЗ, установленное Правительством в соответствии с законодательством (альтернативный вариант толкования – это запрет в порядке статьи 14 закона 44-ФЗ – ЦА ФАС поддержал этот вариант)

Как проверить – по выписке из ЕГРЮЛ (альтернативный вариант- потребовать декларацию по аналогии с пункта 3 – 9 части 1 статьи 31 – ЦА ФАС поддержал этот вариант)

Что писать в документации и извещении – текст запрета как в ППРФ плюс требование о предоставлении декларации (можно сделать рекомендуемую форму). За что отклонять – за несоответствие пункта 1 части 1 статьи 31 Закона 44-ФЗ или отсутствие декларации.

В котировках – отказываться от заключения контракта по части 9 статьи 31.

Указ президента РФ от 28.11.2015 № 583 (запрет для «турецких» физических лиц)

№ 155 ППРФ

Условие допуска - открыли, перечни и код - увидели, «галочку» - поставили (в извещении и документации), и понимаем, электронный аукцион выиграл иностранный товар, тогда у него 15 % забрали.

№ 102 ППРФ

Условие ограничения допуска – лекарства, медицинские изделия. Мало кто работает, но принцип «третий лишний».

Запреты:

- Легкая промышленность по перечню;

- Машиностроение по перечню;
 - Запрет иностранного программного обеспечения;
 - Запрет на работы и услуги «турецкого происхождения».
- Регулирование везде разное, подходы разные.

66.Нарушения при описании объекта закупки.

По пункту 1 части 1 статьи 33 никаких указаний на товарные знаки, фирменные наименования и прочие вещи не допускается. Это правило работающее при закупке товара. Когда покупаем товар, никаких товарных знаков у нас быть не должно. Когда закупаем работы или услуги, ссылка на товары, используемые при выполнении работ, оказании услуг, она возможна, но при этом сопровождающие со словами «или эквивалент» с параметрами эквивалентности.

Нестандартные показатели. Допустим по единицам измерения отдельных, конкретных значений показатели должны быть стандартные, защиты в классификаторы. Использование любого нестандартного значения всегда вызывает большие вопросы. Это, как правило, связано с конкретным производителем.

Гарантийное обязательство обслуживания машин (оборудования). По 33 статье в обязательном порядке при закупке обслуживания машин (оборудования), должны быть требования к объему гарантии производителя или поставщика.

Формирование ТЗ. Основные правила подготовки.

1. Должно быть основано на правилах нормирования;
2. Должно учитывать антимонопольные требования. Мы всегда должны понимать одну единственную вещь, под наше ТЗ должно подходить 2 производителя продукции, разных производителей. Ограничение конкуренции ФАС всегда рассматривает с позиции производителя, когда сформировали ТЗ. Участник идет с жалобой в ФАС и говорит о том, что ваше ТЗ ограничивает конкуренцию, так как сформировано под конкретный товар конкретного производителя. Должны понимать, что под любое ТЗ - два производителя и на это должны, нацелены все контрактные управляющие, на это должны быть все заинтересованные структурные подразделения.
3. Должно соответствовать Закону № 44-ФЗ;
4. Должно быть подготовлено с учетом требований законодательства и техническом регулировании (госты, технические регламенты).
5. Должно учитывать требования законодательства об энергетической эффективности и энергосбережения;

6. Должно учитывать пожелания конечного потребителя.

Закупка детского питания

- Жалоба на следующее:
- В ТЗ требование о стеклянной таре;
- В ТЗ объединены молочные смеси, соки, каши, пюре, овощные, мясные, фруктовые;
- Требование к упаковке наборов (по максимальной нагрузке).

В описании объекта закупки нельзя указывать:

1. Товарные знаки;
2. Знаки обслуживания;
3. Фирменные наименования;
4. Патенты;
5. Полезные модели;
6. Промышленные образцы;
7. Наименование места происхождения товара;
8. Наименование производителя.

Все это - либо средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий, либо результаты интеллектуальной деятельности, которым предоставляется такая же правовая охрана, как и средствами индивидуализации (глава 76 ГК РФ статьи 1225 ГК РФ).

Исключение: Не имеется другого способа, обеспечивающего более точное и четкое описание характеристики объекта закупки».

Частные случаи «когда не имеется другого способа»

1. В случаях несовместимости товаров, на которых размещаются другие товарные знаки, и необходимости обеспечения взаимодействия таких товаров с товарами, используемыми заказчиком (можно указывать товарные знаки);
2. В случаи закупки запасных частей и расходных материалов к машинам и оборудованию в соответствии с технической документацией на указанные машины и оборудование;
3. Если при выполнении работ, оказании услуг предполагается использовать товары, поставки которых не являются предметом контракта (добавить «или эквивалент» + параметры эквивалентности).

ТЗ готовится с учетом законодательства о техническом регулировании

- У нас существуют обязательные технические регламенты;
- Если ГОСТ обязательным не является, как только мы в техническом задании сослались, значит, для цели нашей закупки он стал обязательный;
 - ТУ (технические условия) и СТО, как правило, нельзя указывать;
 - Участники не обязаны знать ГОСТы и давать характеристики из них (кроме случая, когда заказчик сам скопировал позиции из ГОСТа в ТЗ);
 - Участники достаточно «повторять» ТЗ и давать конкретные значения;
 - «Сужение», «улучшение» характеристик, предусмотренных нормативно - технической документацией ФАС может расценивать как нестандартные показатели, как ограничение конкуренции.

Превышение требований ГОСТов, технических регламентов в ТЗ заказчиком – нарушение статьи 33 Закона № 44-ФЗ

Позиция заявителя – избыточное требование в ТЗ, превышающие ГОСТ по позициям бинт марлевый, маски одноразовые, вата медицинская.

Неправомерно в один лот объединены перевязочные средства, шприцы, медицинская одежда.

Позиция УФАС: заказчик был обязан придерживаться требований ГОСТ 1172-93 (по бинтам), ГОСТ 5556-81 (по вате) и так далее. Если заказчик требует продукцию «лучше ГОСТа», документация должна содержать обоснование таких повышенных требований.

Признать жалобу обоснованной, закупки аннулировать.

По поводу учета требований энергоэффективности при подготовке ТЗ. 261-ФЗ, сделать обратить внимание на два документа, на приказ Минэкономразвития № 229 (требование к энергоэффективности) и 88 приказ Минэкономразвития.

67. Требования к составу заявки.

У нас перечень требований к составу заявки четко законом определен – для случая проведения конкурса, для проведения котировок, для случая проведения аукциона. Единственная процедура, которая в требованиях к составу заявки не определена вообще – это запрос предложений. **В запросе котировок** часто просят сроки поставки, декларацию о соответствии участника закупки единым требованиям, лицензию.

В конкурсе - банковские реквизиты, ФИО ответственного лица, расшифровка цены. В конкурсе единственный случай, когда у нас единичные расценки будут - это закупка товара. В случае закупки товара в отношении каждой товарной позиции в конкурсе участник должен предоставить единичную расценку, во всех остальных случаях никаких единичных расценок, порядка формирования цены в принципе у нас быть не должно.

На что обратить внимание при установлении требований к заявке?

- В конкурсе некоторые документы в составе заявки должны быть в оригинале, либо в виде заверенной копии;
- В конкурсе, запросе котировок и запросе предложений декларации должны быть в форме заявки;

Нельзя требовать справку о том, что сделка не является крупной, об отсутствии товарного знака, об отсутствии ИНН учредителя и руководителя.

68.Аудит в сфере закупок.

Одним немаловажным элементом контроля и как следствие, повышения результативности всего государственного или муниципального заказа является аудит в сфере закупок.

Согласно статье 98 Закона № 44-ФЗ аудит, будет осуществляться Счетной палатой, контрольно-счетными органами субъектов РФ и муниципальных образований в соответствии с предоставленными им полномочиями. Органы, осуществляющие аудит, будут проводить анализ и оценку результатов закупок, достижения целей закупок.

Органы аудита в сфере закупок, в пределах своих полномочий, будут проверять, анализировать и оценивать информацию о законности, целесообразности, обоснованности, своевременности, эффективности и результативности расходов на закупки по контрактам, планируемыми к заключению, заключенным и исполненным.

Кроме того, органы аудита в сфере закупок будут обобщать результаты своей деятельности и устанавливать причины выявленных отклонений, нарушений и недостатков, готовить предложения, направленные на их устранение и на совершенствование контрактной системы в сфере закупок, систематизировать информацию о реализации указанных предложений и размещать в единой информационной системе обобщенную информацию о таких результатах .

69.Контроль в сфере закупок.

До истечения срока действия Закона 94-ФЗ контроль за соблюдением законодательства о размещении заказов осуществлялся специально уполномоченным федеральным органом исполнительной власти (ФАС России), а также уполномоченными органами власти субъектов РФ и органами местного самоуправления муниципального района, городского округа.

Еще одним существенным нововведением следует считать расширение круга контрольных органов (п. 13 ст. 3 44-ФЗ), предусмотрены ведомственный контроль за соблюдением нормативных правовых актов заказчиками (ст. 100 44-ФЗ), контроль заказчика за исполнением условий контракта (ст. 10144-ФЗ), а также вводятся мониторинг в сфере закупок, осуществляемый федеральным органом исполнительной власти, органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации по регулированию контрактной системы, местной администрацией (ч. 10 ст. 9744-ФЗ), и аудит, осуществляемый Счетной палатой Российской Федерации, контрольно-счетными органами субъектов Российской Федерации и муниципальных образований (ст. 98 44-ФЗ). Новым Федеральным законом от 5 апреля 2013 г. № 43-ФЗ "О Счетной палате Российской Федерации" значительно расширены ее полномочия по проведению государственного аудита федеральных ресурсов. В Закон о Счетной палате введены специальные правила об аудите в сфере закупок товаров, работ и услуг в сфере государственных и муниципальных закупок (ч. 12 ст. 14 44-ФЗ). Отметим, что помимо государственного контроля, мониторинга и аудита в Законе введены общественное обсуждение закупок, случаи обязательного проведения которого устанавливаются Правительством РФ (ст. 20 44-ФЗ), и общественный контроль (ст. 102 44-ФЗ).

70.Обоснование закупок по 44-ФЗ.

Обоснование закупки осуществляется заказчиком при формировании плана закупок, плана-графика и заключается в установлении соответствия планируемой закупки целям осуществления закупок, определенным с учетом положений статьи 13 настоящего Федерального закона (в том числе решениям, поручениям, указаниям Президента Российской Федерации, решениям, поручениям Правительства Российской Федерации, законам субъектов Российской Федерации, решениям, поручениям высших исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации, муниципальным правовым актам), а также законодательству Российской Федерации и иным нормативным правовым актам о контрактной системе в сфере закупок.

2. При формировании плана закупок обоснованию подлежат объект и (или) объекты закупки исходя из необходимости реализации конкретной цели осуществления закупки, определенной с учетом положений статьи 13 настоящего Федерального закона, и установленных в соответствии со статьей 19 настоящего Федерального закона требований к закупаемым заказчиком товару, работе, услуге (в том числе предельной цены товара, работы, услуги) и (или) нормативных затрат на обеспечение функций государственных органов, органов управления государственными внебюджетными фондами, муниципальных органов.

3. При формировании плана-графика обоснованию подлежат:

1) начальная (максимальная) цена контракта, цена контракта в порядке, установленном статьей 22 настоящего Федерального закона;

2) способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя) в соответствии с главой 3 настоящего Федерального закона, в том числе дополнительные требования к участникам закупки.

4. Оценка обоснованности осуществления закупок проводится в ходе мониторинга закупок, аудита в сфере закупок и контроля в сфере закупок в соответствии с настоящим Федеральным законом.

5. По результатам мониторинга закупок, аудита в сфере закупок и контроля в сфере закупок конкретная закупка может быть признана необоснованной.

6. В случае признания планируемой закупки необоснованной органы контроля, указанные в пункте 3 части 1 статьи 99 настоящего Федерального закона, выдают предписания об устранении выявленных нарушений законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов о контрактной системе в сфере закупок и привлекают к административной ответственности лиц, виновных в нарушениях требований настоящего Федерального закона, в порядке, установленном Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях.

7. Порядок обоснования закупок и форма такого обоснования устанавливаются Правительством Российской Федерации.