МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

ВВОДНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ОСНОВЫ УЧАСТИЯ В ЗАКУПКАХ

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР ТЕНДЕРОВ

Это подробная информация, подготовленная руководством Регионального центра тендеров о специфике участия в закупках, тендерном сопровождении, истории и проблематики закупок, некоторых выводов. Данный материал специально подготовили для действующих и наших будущих клиентов, можно считать ознакомительным курсом по началу участия в закупках.

Вступление об участии в закупках

Первое, что нужно понимать, любое начинание оканчивается успехом, только с приобретением опыта, опыта как отрицательного, так и положительного. Приходя на рынок государственных закупок важно приобрести и тот и тот опыт, чтобы понимать, как работает эта система. Если времени приобретать опыт нет, целесообразно обращаться к тем, у кого он есть, это сэкономит и время, и деньги, и нервы. Сейчас мы исходим из двух основных законов по закупкам – 44 и 223 Федеральные законы, но закупки уже проводились намного раньше.



Исторический факт

Основы современных положений проведения закупок были заложены во времена правления царя Алексея Михайловича Романова «Тишайший» (второй царь из династии Романовых, правление в период с 1648 по 1654 год). В 1654 году царем был издан «Указ об условиях доставки муки и сухарей в город Смоленск». Именно данный указ возможно отнести к числу первых нормативно-правовых документов, регулирующих процесс осуществления закупок. По поручению царя были направлены грамоты в соседние города боярам и купцам, в целях поиска исполнителя для доставки и реализации товара - муки и сухарей в город Смоленск. В свою очередь, бояре и купцы

торговались за право заключения договора с представители царского двора. В этом документе отчетливо видны первые признаки государственного заказа, такие как: запрос коммерческих предложений, конкурентный отбор исполнителей, заранее сформулированные условия контракта с возможностью внесения изменений в контракт по соглашению сторон и освобождение груза от государственной пошлины. Инициатива царя Алексея Михайловича Романова продемонстрировала пример ведения открытого диалога представителей царского двора с поставщиками на экономически выгодной основе и признаками конкуренции.

В период правления царя Петра I объявления о государственном заказе размещались на городских воротах и людных местах. Там же размещалась информация о уже заключенных контрактах, его цене, условиях исполнения и информацией о подрядчике. После утверждения цены и условий исполнения подряда зажигалась специальная «суточная» свеча. В период пока еще горела свеча любой желающий мог предложить более низкую цену. Если свеча догорела, изменить цену уже не представлялось возможным, ее охраняли офицеры с посменным режимом. «Суточная» свеча является аналогией периода заявочной компании в современных торгах, а предложение более низкой цены, с учетом утвержденных условий исполнения подряда - процедурой аукциона, победителем по которому становится участник, предложивший самую низкую цену.

Времена меняются, законы совершенствуются, закупки в настоящий момент имеют важную роль во взаимодействии государства и поставщиков. Разберем основные моменты что такое закупка сто стороны поставщика и заказчика.

Как начинается закупка и почему конкуренты уже впереди вас

Основные документы по закупке:

1. смета или другие расчеты с указанием денежного вознаграждения за выполненные работы или оказанные услуги;
2. техническое задание и проект контракта, в которых содержится информация о том, что необходимо сделать, чтобы это денежное вознаграждение получить.

Для удобства сразу перейдем к примеру.

Все учились в школе и понимают примерное количество учителей и других работников. Школа - это тоже государственный заказчик, который также

проводит закупки. Причем школа является самым ярким примером проведения закупок.

У заказчиков есть термин «ежегодно повторяющиеся потребности», это означает, что из года в год они закупают примерно одни и те же товары и работы. Школе нужны бумага, канцелярские товары, обслуживание оргтехники, картриджи, средства для уборки, вода и многое другое. При проведении таких закупок сложностей не возникает, такие однотипные закупки проводятся ежегодно.

Но что делать заказчику если требуется провести закупку на косметический ремонт в школе в период каникул или проведения праздничного мероприятия.

1) Ремонтные работы предполагают наличие сметы и грамотного технического задания. В школе нет таких специалистов, к сожалению, и учитель труда в подготовке сметы также не сможет помочь.

При этом за проведение закупки с любым нарушением заказчику предусмотрена административная ответственность.

Заказчики в такой ситуации начинают самостоятельный поиск подрядчика или специалистов, который поможет сделать смету или коммерческие предложения, поможет с подготовкой технического задания и возможно поучаствует в закупке.

Задайте себе вопрос, в случае если с таким подрядчиком будет заключен контракт, будет ли заказчик относиться к нему более лояльно? Конечно да. Подрядчика, который готов помочь еще и другим заказчикам порекомендуют.

2) При проведении праздничных мероприятий необходимо знание соответствующих законов, оборудования, используемых на мероприятии, привлечение специалистов, разработке программы таких мероприятий и требований к таким мероприятиям, т.к. они связаны с общественной безопасностью, в том числе, например ввиду эпидемиологической обстановки.

Как и в предыдущем примере полностью разобраться в специфике данных услуг у Заказчика нет возможности, они начинают консультироваться с организациями, которые такие мероприятия проводят, спрашивать у коллег из соседних районов, анализировать как другие заказчики проводили такие закупки.

Это небольшое вступление про ваших конкурентов, которые уже работают, помогая заказчикам и участвуют в закупках, и понимание того, что по многим видам работ нужных заказчикам, у самих заказчиков нет представления о специфики выполнения таких работ и возможности подготовки некоторых документов.

А с учетом такого подхода заказчиков, практически в любой закупке есть потенциальный подрядчик, который помогал в подготовке документов и возможно будет участвовать.

Но подготовить документы и победить в закупке – это две разные вещи. Об этом теперь подробнее. Начнем с технической части. Что необходимо подготовить для того, что уже сейчас подать заявку и участвовать в закупке.

Техническая сторона подачи заявки

Что требуется на первом этапе и сколько это стоит.

1. Электронная подпись

На данный момент такие подписи выдаются в налоговой инспекции, в аккредитованных банках и других организациях. В банках, например, ВТБ вам достаточно открыть счет и получить подпись абсолютно бесплатно. В Сбербанке можно получить подпись не открывая счет, но платно.

При обращении в налоговую процедура получения подписи бесплатна и в порядке живой очереди, но нужно дополнительно покупать сам носитель (флэш-карта), порядка 2 000 рублей.

Другие случаи не рассматриваем, для вашего личного спокойствия рекомендую получить подпись лично из рук сотрудника налоговой службы.

Потребуется минимальный пакет документов: паспорт, СНИЛС, документ, подтверждающий право действовать от имени организации без доверенности.

- Настройка подписи и компьютера

Ряд специальных программ, установленных на компьютер и настроенных специальным образом позволят технически подписывать электронной подписью различные документы в закупках: подать заявку, жалобу, участвовать в аукционе, подписывать контракт, обмениваться документами с заказчиком при приемке.

Возможно разобраться самому изучив инструкции или привлечь специалиста, при этом ряд программ оплачивается отдельно.

- Аккредитация

Или, другими словами, регистрация в Единой информационной системе в сфере закупок.

Данная система объединяет информацию о размещенных закупках на электронных площадках, публикуемых государственными заказчиками. В настоящий момент таких площадок 8.

Обращайте внимание на то, что закупки - это всегда необходимость соблюдения сроков.

При прохождении аккредитации в Единой информационной системе также есть сроки рассмотрения заявок, которые необходимо учитывать при планировании участия в торгах (до пяти рабочих дней).

- Обеспечение заявки

Всем известное слово «задаток», а в закупках используется другой термин «обеспечение».

Обеспечить можно участие в закупках, исполнение контракта, гарантийных обязательств и прочее.

Существует два способа обеспечения: денежный средства на специальном счете и независимая (банковская) гарантия.

- Специальный счет

Для электронных торгов обычный счет ИП или ООО не подойдет - нужен специальный счет для госзакупок. Чтобы открыть спецсчет, необходимо обратиться в любой банк из перечня, утверждённого правительством. Процедура открытия спецсчета ничем не отличается от открытия обычного расчётного счета и занимает от нескольких часов до нескольких дней в зависимости от банка. Обычно банки открывают спецсчет бесплатно.

Спецсчет нужен для обеспечения исполнения контракта по 44-ФЗ. На этот спецсчет участник перечисляет деньги для государственного предприятия, для которого будет выполнять тендер. Эти деньги - своеобразная страховка для заказчика, которая показывает серьезность ваших намерений и доказывает

вашу финансовую состоятельность. А еще со спецсчета списывается комиссионное вознаграждение электронных площадок.

Спецсчет отличается от обычного счета только назначением. Других отличий нет, поэтому вы можете оплачивать со спецсчета счета контрагентов, держать на нем денежные средства и получать проценты на остаток, если ваш банк предлагает такую услугу.

- Банковская или независимая гарантия

Банковская гарантия - это выгодный способ обеспечения заявок и обеспечения исполнения контрактов. Это письменное обязательство гаранта (банка) выплатить денежную сумму заказчику в случае, если поставщик не исполняет свои обязательства.

Чтобы банковская гарантия имела юридическую силу, она должна быть правильно оформлена. Сделать это могут только опытные специалисты.

В отношении особенностей банковской гарантии стоит отметить следующее – неверное составление банковской гарантии специалистом банка является основанием для отклонения заявки на участие в закупке.

В этой связи необходимо обращаться в проверенные банки, у которых есть возможность быстрой выдачи гарантии, корректировки текста гарантии и оперативного решения вопросов. Текст гарантии должен соответствовать требованиям документации и закона.

Стоимость банковской гарантии определяется в каждом случае индивидуально банком и зависит от условий гарантии и финансового положения поставщика. Обычно размер комиссии варьируется от 1 до 10%.

На стоимость банковской гарантии влияет несколько факторов:

- Сумма обеспечения.

- Срок действия банковской гарантии.

- Наличие залога. Не все банки требуют залог (денежный, земельный, залог недвижимости или ценных бумаг), однако предоставление залога является плюсом – размер комиссии уменьшается.

При рассмотрении заявки банк оценивает финансовые показатели клиента: анализирует финансовую отчетность, учитывается наличие высоколиквидных

активов, позволяющих исполнять обязательства перед заказчиком и кредиторами.

- Дополнительные требования к участникам закупки

Необходимо обращать внимание, что в зависимости о начальной цены закупки и вида работ устанавливаются различные дополнительные требования.

1) Постановлением Правительства РФ от 29.12.2021 № 2571 определен перечень работ и минимальные начальные цены по закупкам, при проведении которых устанавливается обязательное требование о прохождение дополнительной аккредитации перед подачей заявки, а именно прежде чем подать заявку необходимо подтверждение опыта исполнения аналогичных договоров. Для прохождения такой аккредитации требуется время до 5 рабочих дней, возможное ускорение в течение нескольких часов – платно.

2) Для закупок свыше 20 млн. руб., не включенных в перечень по Постановлению 2571, устанавливается требование о предоставлении в составе заявки документов, подтверждающих опыт исполнения любых государственных контрактов. 3) в зависимости от видов работ наличие лицензий или допусков СРО.

Бизнес-процесс участия в закупках

Оценка целесообразности.

Каждый поставщик при планировании участия в закупках, проводит анализ прибыльности закупки. Никто не хочет работать в убыток. Разберем, на что стоит обращать внимание при анализе закупочной документации, чтобы снизить собственные риски.

1. Условия технического задания, сметы или проекта контракта отличаются.

Если техническое задание и смета отличаются, в ходе работы обязательно возникнут спорные ситуации. Возможно, появятся дополнительные работы для поставщика и необходимо будет их выполнить. Возможно будет срыв срока выполнения работ, дополнительные издержки и т.д.

2. В смете указаны не все расценки.

Если в смете вырезаны целые блоки расценок – это приводит к дополнительным работам, к срыву сроков, неоплате дополнительных работ, которые не предусмотрены сметой, например, в строительных закупках.

Опытный сметчик сразу заметит, что, при выполнении ремонтных работ, какие-то блоки работ просто не указаны. Необходимо подготовить запрос на разъяснение документации или подавать жалобу.

3. Невыгодные условия в контракте.

Если в контракте установлены заведомо невыгодные для подрядчика условия, могут возникнуть непредвиденные расходы, пени, штрафы. Поэтому необходимо полностью понимать риски при участии в закупке и адекватно их оценивать.

4. Отсутствие поэтапной оплаты.

Если в контракте нет четкого обязательства оплатить работы «в срок до...», если оплата обусловлена «наличием денежных средств...», то деньги за работы подрядчик может получить с большой задержкой.

Когда вы планируете участие в закупке, необходимо как можно быстрее получить оплату за свои работы. Рекомендуется, чтобы у заказчиков была прописана «этапность» выполнения работ и оплата за эту работу. Поэтому на поставщика ложится достаточно серьезная финансовая нагрузка. Необходимо оплатить обеспечение исполнения контракта, потом выполнить за свои деньги контракт, а потом только получить оплату по контракту и вернуть обеспечение исполнения контракта.

Разумеется, необходим и анализ рентабельности заказа и сроков выполнения работ, которые установил заказчик. Данная фаза включает в себя анализ и проработку технического задания и определения финансовых издержек.

К проработке технического задания относятся помимо ознакомления с условиями, написание запросов заказчику и жалоб в уполномоченные учреждения (УФАС, Главконтроль) на положение извещения или документации. Целью подачи жалобы является выдача предписания Заказчику о внесении изменения в документацию и приведения ее в соответствие. В таком случае мы получаем документацию, соответствующую законодательству, не ограничивающую конкуренцию и срок подачи заявок продлевается.

Подача жалобы осуществляется путем подготовки самого документа, содержащие не только доводы, но и правовое подтверждение вашей точки зрение с учетом анализа антимонопольной практики, действующего законодательства. После подачи жалобы необходимо принять участие в заседании, на котором присутствуют представители Заказчика и антимонопольного органа, в ходе которого заслушиваются доводы сторон и

выносится решение. Стоит отметить, что важно иметь достаточный опыт и знания, чтобы понимать, как парировать на заседании, так как к заседанию готовятся все стороны.

Аналогичный порядок и при рассмотрении жалоб в Главном контрольном управлении.

К вопросу целесообразности участия в закупке можно отнести и последствия недобросовестного исполнения контракта. Законом предусмотрена мера по включению в реестр недобросовестных поставщиков сроком на 2 года. Реестр недобросовестных поставщиков (РНП) - это «черный список» ненадежных участников закупок, которые допустили нарушения или не исполнили взятые на себя обязательства по контрактам. Присутствие компании в РНП серьезно влияет на ее репутацию и может оттолкнуть контрагентов.

Для компании попадание в реестр грозит серьезными проблемами и ограничениями:

1. Запрет на участие в закупках в течение двух лет как по 44-ФЗ, так и по 223-ФЗ.

2. Потеря обеспечения заявки, которое обычно подлежит возврату (ч. 15 ст. 44 Закона 44-ФЗ). Обеспечение заявки как раз является инструментом защиты от недобросовестных поставщиков, которые участвуют в закупках и в дальнейшем уклоняются от заключения договора.

3. Лишение права обжалования действий заказчика по закупкам, в которых установлено требование по отсутствию сведений о поставщике в РНП (п. 5 ст. 105 Закона 44-ФЗ).

4. Ущерб репутации. РНП - это как доска позора, сигнализирующая о недобросовестности компании. Такая информация может оттолкнуть контрагентов от сотрудничества.

Оказаться в числе неблагонадежных можно в двух случаях:

- Участник побеждает в закупочной процедуре, но уклоняется от заключения контракта (или вовремя не подписывает) в рамках 44-ФЗ или договора в рамках 223-ФЗ.

- Подрядчик заключил контракт, но существенно нарушил его условия, не выполнил взятые на себя обязательства.

Оценка заказчика

Анализ закупок заказчика проводят, придерживаясь следующего алгоритма:

1. Анализ закупок определенного заказчика. На данном этапе стоит выяснить участников его закупок, их количество, предлагаемые цены (первоначальные и конечные), кто побеждает.
2. Анализ плана-графика, являющегося основным инструментом планирования. На этом этапе появляется возможность разобраться в двух аспектах закупок заказчика: что покупал и что планирует купить. Результаты работы позволят понять, насколько целесообразно участвовать в государственных закупках.
3. Анализ предметов контрактов. На данном этапе устанавливается: повторяются предметы контрактов или нет. Итоги работы позволят сделать вывод о том, какие виды работ могут потребоваться заказчику.
4. Анализ цен контрактов. На данном этапе целесообразно провести наблюдение над ценовыми изменениями (какая цена была предложена изначально и как она изменилась к моменту подписания контракта). Если вы не выявили больших изменений или установили, что цена осталась первоначальной, то можете сделать следующий вывод: заказчик не нуждается в конкуренции. Иначе говоря, анализ тендеров покажет, что этот заказчик готовит закупку «под одного поставщика», следовательно, необходимо думать, как с этим работать и прогнозировать дальнейшие действия по отстаиванию своих интересов.
5. Анализ хода торгов по определенной тематике. На этом этапе вы исследуете следующие моменты: насколько снижалась цена, кто отклонялся и почему он это делал. Полученная информация даст возможность сделать верный вывод о закупках заказчика и прогнозу дальнейших действий.

Стоит отметить, что анализировать необходимо не только заказчиков, но и проводить анализ поставщиков. Если вы установите, кто участвовал в предыдущих торгах, то будете знать своих возможных конкурентов.

Когда будут проработаны все этапы анализа закупок, вы сможете сделать вывод о порядочности и надежности как заказчика, так и участников закупок.

Отдельно стоит отметить, что кроме заказчика (в зависимости от начальной цены контракта) в подготовке закупки может принимать участие в том числе уполномоченный орган.

Уполномоченный орган – это государственный или муниципальный орган, а также казенное учреждение, организующее и проводящее закупки для распорядителей бюджетных средств в рамках статей 3 и 26 44-ФЗ, выполняет обязанности по осуществлению закупок от заказчика на основании заключенного между ними соглашения. Заказчики могут передать в этом соглашении часть своих полномочий на организацию и проведение совместных конкурса или аукциона уполномоченному органу. Уполномоченный орган создает единую комиссию по закупкам и при помощи сотрудников рассматривает заявки участников, принимает решение о допуске или отказе в допуске заявок, формирует и размещает в ЕИС протоколы. Следовательно, заказчик несет ответственность только за подготовку документации о закупке, обосновании НМЦК и заключении контракта. Вся остальная ответственность ложится на уполномоченный орган. Порядок взаимодействия заказчиков с уполномоченным органам определяется решением о том, что такой орган создан и функционирует на территории определенного города или региона.

Критерии анализа тендеров для участия в закупках

1. Средний процент снижения.

Данный показатель дает возможность сделать следующие выводы:

- грозит ли вам проявление демпинга;

- есть ли необходимость в подготовке антидемпинговых мер, которые используются при снижении стартовой цены более чем на 25 %;

- есть ли признаки сговора среди участников (минимальное снижение начальной цены свидетельствует о том, что заказчику неинтересно ее изменение);

- каков процент завышения «стартовой» цены контракта (сильное снижение цены в большинстве случаев говорит о том, что изначально была установлена неоправданно высокая цена).

2. Анализ незанятых ниш в отрасли.

В госзакупках наблюдается постоянный рост конкуренции, увеличивается количество предпринимателей (индивидуальных и владельцев маленьких компаний), которые проявляют интерес к закупкам. Увеличивается число компаний, нуждающихся в привлечении специалистов для осуществления закупок, растет уровень организаций, занимающихся тендерами. Однако при желании можно найти «свое поле для деятельности». Этим «полем» может стать регион, отрасль или нечто иное. Для его обнаружения требуется регулярное проведение мониторинга закупок и числа их участников.

3. Анализ торгов по конкретной отрасли.

Он выявляет самые перспективные направления в определенных отраслях (с материальной стороны вопроса). Естественно, что поставщикам интересны перспективные и экономически выгодные контракты, а не простое участие в закупках. Анализ способствует определению потенциала отрасли, статистические данные раскрывают типичные «хитрости» гос. заказчиков. Не забывайте: обязательства по исполнению контракта относятся не к сумме, а к каждому контракту отдельно.

Анализ закупок в определенной сфере деятельности проводится путем выявления закупок в конкретный период по отрасли и региону: сколько их было, кто был поставщиком и заказчиком, что именно закупали, как менялась цена.

Информация, полученная в результате анализа, будет способствовать пониманию не только перспективности направления, но и поможет принять верное решение, способное повысить эффективность участия в тендере.

4. Анализ нарушений в торгах.

Для определения целесообразности участия в закупках также стоит проанализировать заказчика по нарушениям, а именно на что обычно жалуются другие участники при участии в закупках данного заказчика, насколько правомерны действия заказчика.

5. Подача заявки.

Объем закупок в рамках 44-ФЗ в 10 раз больше, чем 223-ФЗ. Более строгий 44-ФЗ подробно объясняет участникам правила работы, регламентирует параметры при выборе победителя. Поэтому он подходит начинающим участникам, а 223-ФЗ - более опытным компаниям. Посмотрим подробнее, чем различаются эти два закона.

В чем принципиальное отличие?

44-ФЗ

Закон распространяется на закупки всех госзаказчиков и регулирует все этапы сделки. Отступление от правил грозит заказчикам штрафами и отменой уже состоявшихся закупок, а предпринимателям - попаданием в реестр недобросовестных поставщиков.

Но, с другой стороны, победитель может быть уверен, что контракт с ним будет заключен, а выполненные работы или поставленные товары - оплачены.

223-ФЗ

Закон устанавливает только общие принципы закупок для заказчиков. Главное требование: компания должна самостоятельно разработать собственное положение. В нем будут описаны требования к участникам и способы определения поставщика. Положение о закупке каждого конкретного заказчика - первое, с чем нужно ознакомиться при участии в торгах по 223-ФЗ.

Кто заказчик?

44-ФЗ

Федеральные и муниципальные бюджетные учреждения

223-ФЗ

государственные компании с долей участия государства выше 50%, их дочерние предприятия;

субъекты естественных монополий (нефтегазовые компании, РЖД и т д.),

организации, которые занимаются регулируемыми видами деятельности (энергетика, водоснабжение),

бюджетные учреждения, если проводят закупки за счет грантов, средств субподряда, собственных средств.

Чаще всего, если говорить о государственных учреждениях (ФГБУ, ГБУ, ГКУ), состав заявки по закупкам в рамках 44 и 223-ФЗ схожи, все необходимые документы указаны в документации или извещении по процедуре, и чаще всего это учредительные документы, реквизиты, информация о технических

характеристиках, подтверждение опыта, наличие тех или иных ресурсов (специалисты, техника и др.).

Однако, если говорить о закупках по 223-ФЗ акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью, то в таких торгах состав заявки более сложный, что влечёт за собой увеличение сроков сбора документов для таких торгов, в том числе предъявляются требования к оформлению таких документов. Кроме этого, при процессе подачи заявок по процедурам в рамках 223-ФЗ, кроме обеспечения, которое мы ранее разбирали, возможно взимание платы за подачу заявки. Данная оплата проводится электронной площадке, на которой осуществляется закупка.

Если заказчик обратился за помощью

В начале выступления мы рассмотрели, как ваши конкуренты помогают заказчикам и возможно обратятся и к вам. Сделайте соответствующие выводы, чтобы иметь возможность участвовать на таких условиях с большой вероятностью победы в закупке.

1) Проработка технического задания.

Существует большое количество нормативно-правовых документов и подзаконных актов по разным видам работ, предъявляющие требования.

Техническое задание должно отвечать следующим требованиям:

- учитывать положения таких документов и требований к ним;

- не ограничивать конкуренцию;

- содержание технического задания должно создавать полное понимание о требуемых к выполнению работам, срокам.

Для подготовки технического задания также необходимо учитывать сложившуюся антимонопольную практику, предусмотреть и анализировать возможное поступление жалоб по закупкам.

2) Критерии оценки заявок.

Для оценки заявок устанавливаются несколько критериев, например:

цена контракта, сумма цен единиц товара, работы, услуги;

- расходы;

- характеристики объекта закупки;
- квалификация участников закупки.

Показателями критерия квалификация участника тендера могут быть: опыт участника по выполнению аналогичных контрактов; наличие квалифицированных специалистов; обеспеченность участника тендера необходимым оборудованием; наличие работников, необходимых для выполнения госконтракта; деловая репутация участника конкурса.

Например, квалифицированные специалисты нужны для участия в тендерах на выполнение техобслуживания и ремонта ж/д подвижного состава Минобороны (постановление от 04.02.2015 № 99). Подтверждением могут служить копии дипломов об окончании высшего учебного заведения, свидетельств о прохождении курсов повышения квалификации и т.д.

В данном случае необходимо проанализировать вашу организацию и опыт исполнения контрактов и гражданско-правовых договоров.

3) Подготовка коммерческих предложений или других документов для формирования цены по закупке.

Перед подготовкой коммерческого предложения внимательно ознакомиться с условиями планируемой закупки, возможно, дополнительно запросив информацию у заказчика.

Что нужно обязательно указать в коммерческом предложении:

а) подробное описание объекта закупки, включая указание единицы измерения, количества товара, объема работы или услуги;

б) перечень сведений, необходимых для определения идентичности или однородности товара, работы, услуги, предлагаемых поставщиком (подрядчиком, исполнителем);

в) основные условия исполнения контракта, заключаемого по результатам закупки, включая требования к порядку поставки продукции, выполнению работ, оказанию услуг, предполагаемые сроки проведения закупки, порядок оплаты, размер обеспечения исполнения контракта, требования к гарантийному сроку товара, работы, услуги и (или) объему предоставления гарантий их качества;

г) сроки предоставления ценовой информации;

д) указание о том, что из ответа на запрос должны однозначно определяться цена единицы товара, работы, услуги и общая цена контракта на условиях, указанных в запросе, срок действия предлагаемой цены, расчет такой цены с целью предупреждения намеренного завышения или занижения цен товаров, работ, услуг.

Таким образом, при подготовке коммерческого предложения необходимо максимально точно рассчитать все дополнительные расходы, связанные с планируемой закупкой: например, транспортировка, подъем на условный 5 этаж, погрузо-разгрузочные работы, монтаж-демонтаж, страховые платежи, налоговые сборы, обеспечения всех видов и так далее. Особое внимание стоит обратить на гарантийное обеспечение: его сумма может достигать десяти процентов от начальной (максимальной) цены контракта, и срок предоставления может достигать восьми лет по отдельным видам закупок ТРУ.

Обязательно рассчитывайте стоимость ТРУ за единицу, не ограничивайтесь только их общей стоимостью.

Логично было бы заложить еще и какую-то прибыль, но это не значит, что в разы завысив цену в коммерческом предложении, можно будет обеспечить рынку прибыльную закупку. Чем точнее будет произведен расчет в вашем коммерческом предложении, тем адекватнее для рынка будет сформирована НМЦК заказчиком.

4) Оплата авансом, поэтапно, после выполнения

В настоящее время используются 2 классических варианта: оплата по факту выполненных работ или ежемесячная оплата. Возможна выплата аванса, но это в большинстве случаев право, а не обязанность Заказчика.

В 2022 году выплату аванса по 44-ФЗ повысили. Из-за санкций и введенных ограничений поставщики могут получить аванс от 50% до 90%. Но нужно соблюдать особые правила.

По закону, обязательное условие при выплате аванса по 44-ФЗ в контракте не предусмотрено. Это добровольное решение, а не обязанность. Но если включить такое условие в договор, заказчик приобретает обязательство по предварительной выплате до исполнения сделки. Кроме того, в 2022 году действуют особые правила об обязательном авансировании:
- если контракт с казначейским сопровождением. Заказчики обязаны установить предоплату в размере от 50% до 90% и прописать такое условие в госконтракте;

- если контракт без казначейского сопровождения. Заказчики вправе установить предоплату до 50% и прописать такое условие в госконтракте.

Не выплачивают аванс участнику, к которому применили антидемпинговые меры. Даже если его изначально предусмотрели в закупочной документации.

Для организаций - получателей средств федерального бюджета условия авансирования не предусмотрены при поставке некоторых товаров и оказании услуг по установленному правительством перечню (Распоряжение Правительства № 21-р от 16.01.2018).

Среди прочего, в перечень входят: белье, одежда; бумага для печати, канцелярские принадлежности; компьютеры, телефонное оборудование; автомобили; некоторые услуги; другое.

Но не стоит забывать, что наличие аванса в контракте привлекает дополнительных участников в закупках, так как это привлекательное условие.

Заключение

Мы достаточно подробно рассказали лишь небольшую часть такого процесса, как участие в закупках. Каждая закупка – это отдельный случай, каждая документация по закупке требует разного подхода. Безусловно для начала работы в закупках требуется опыт и знания, это то, что мы вам предлагаем.

Что вы получаете, работая с Региональным центром тендеров:

- Вы заключаете контракты;
- Вы экономите время и рабочие места в штате;
- Вы сохраняете деньги и нервы;
- Вы забываете о проблемах с процедурой закупки.

Для этого мы постоянно обучаем своих сотрудников и следим за всеми обновлениями в законодательстве, у нас достаточно большая практика. Мы знаем и умеем больше, чем большинство контрактных управляющих. Мы проанализируем договорные обязательства, чтобы они были наиболее выгодные для Участника.

Полное сопровождение закупки с отстаиванием интересов в антимонопольном органе и суде.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР ТЕНДЕРОВ