

# РУСТЕНДЕР. INC

ЖУРНАЛ ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ

апрель 2018



## КОНКУРЕНЦИЯ

5

**ГОДОВОЙ ОТЧЕТ МИНФИНА ПО ЗАКУПКАМ**

14

**КАК ДОСТИГАЕТСЯ ПОБЕДА В ЗАКУПКЕ:  
ПРАКТИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ**

16

**С ЧЕМ ЕДЯТ ФОРМУ 2**

3 НОВОСТИ

5 «ЗАКУПКИ ПОСЧИТАЛИ»  
Годовой отчет Минфина

8 КАК НОВОВВЕДЕНИЯ В 44-ФЗ И 223-ФЗ  
ПОВЛИЯЮТ НА КОНКУРЕНЦИЮ

11 ЖАЛОБА В ФАС ПО 223-ФЗ  
Новые правила

12 5 ВОПРОСОВ О ГОСЗАКАЗЕ

13 КОНКУРС  
Вот такая конкуренция

14 ГДЕ СОЛОМКУ ПОДСТЕЛИТЬ  
Как достигается победа в закупке:  
практические советы

16 БОЛЬШЕ, МЕНЬШЕ, ЭКВИВАЛЕНТ  
Не так страшна форма 2,  
как её малюют

18 АФИША



**Влад Тарарыков,**  
директор и соучредитель компании  
«Рустендер»

#### **Уважаемый поставщик!**

Второй выпуск мы посвятили конкуренции. Это особенно острый и важный сейчас вопрос. Кто-то говорит, что в госзаказе больше нечего делать предпринимателям, не имеющим своего производства, кто-то говорит, что схема «купи-продай» совсем изжила себя...

Что у нас на практике?

Минфин опубликовал свои статистические отчеты по двум основным законам в госзакупках – более 96% закупок по 223-ФЗ осуществляется на неконкурентной основе. Об этом мы поговорим в номере.

Ещё в начале апреля в Кремле состоялось заседание Госсовета по вопросу развития конкуренции в стране.

Президент обозначил проблемы:

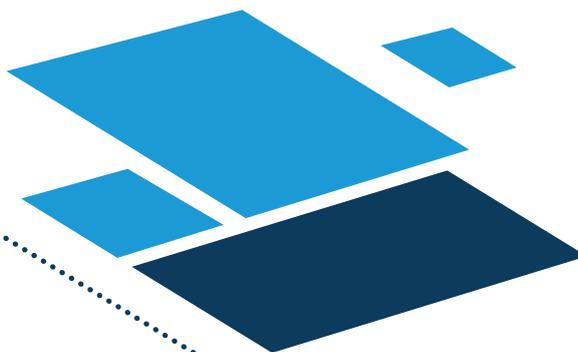
Люди считают, что у них мало шансов пробиться на рынки, плотно занятые госпредприятиями и компаниями с госучастием, что трудно получить государственный или муниципальный заказ в честной, конкурентной борьбе.

Бюрократическое мышление, отсутствие стремления выстраивать выгодную и региону, и его жителям экономику государственного или муниципального заказа.

Прибыль – это для бизнеса главный и основной приоритет. Но это не должно достигаться любой ценой.

Ну что ж, нам с вами эти проблемы известны. К сожалению, пункт про прибыль в речи Президента безгранично правдив – неконтролируемое желание обогащения составляет значительное сопротивление в борьбе с угнетением конкуренции. А борьба идет! Уголовная ответственность до 12 лет за «откат» – это вам не шутки!

В этом номере мы хотим приоткрыть завесу и показать новичку, что его ожидает. А опытный участник, возможно, почерпнет новые знания и найдет новые точки роста.





### МИНФИН ПРЕДЛАГАЕТ ЭТП ВЗИМАТЬ ПЛАТУ С ПОБЕДИТЕЛЕЙ ЗАКУПОК

Предельный размер платы составляет 1% от НМЦК, но не более 5 тысяч рублей, для МСП – не более 2 тысяч рублей.

Взимание платы осуществляется путем перечисления денежных средств на банковский счет ЭТП.

В случае наличия у участника закупки специального счета, ЭТП в течение одного рабочего дня направляет в банк требование для списания денежных средств в размере платы. В случае отсутствия у участника закупки специального счета, ЭТП направляет участнику закупки посредством аппаратно-программного комплекса электронной площадки требование о перечислении денежных средств на банковский счет соответствующего оператора электронной площадки.

Если победитель уклонился от заключения контракта, плата не может взиматься с поставщика, предложение которого заняло второе место.

### «НЕЗАВИСИМЫЙ РЕГИСТРАТОР»

Согласно поправкам, которые были внесены в 44-ФЗ, для фиксации действий или бездействий в ЕИС будет создана государственная информационная система, которая будет осуществлять эту функцию.

В новой редакции закона, которая вступит в силу с 1 июля 2018 года, в ч. 53 ст. 112 сказано о запуске этой системы с 1 октября 2019 года.

Минэкономразвития разработало проект постановления Правительства, в котором установлены требования к функциям и использованию данной системы. Основными задачами ГИС «Независимый регистратор» будут:

- мониторинг работоспособности ЕИС и электронных площадок;
- фиксация действий участников контрактной системы.

Но не стоит путать, сейчас в ЕИС есть программа с одноименным названием, скачав и установив которую, участник госзакупок может делать видеозапись своих действий на площадке. При этом нет никаких нормативно-правовых документов, регулирующих работу этой программы.



### ПОСТАВЩИКИ НЕ ГОТОВЫ К ИЗМЕНЕНИЯМ

Госдуме предложили отсрочить на полгода введение спецсчетов при закупках у МСП. Этот вопрос обсуждался в Госдуме в рамках парламентских слушаний, посвященных господдержке МСП.

Участники слушаний высказались по поводу того, что механизм спецсчетов не проработан и не урегулирован нормативными правовыми актами, а за оставшиеся 2,5 месяца такую работу проделать невозможно.

В частности, порядок использования спецсчетов назвали непонятным и сомнительным направлением. Госдуме предложили изучить необходимость создания такого механизма во время отсрочки – нужно ли это, какие это повлечет за собой риски и проблемы.



### ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН В ЗАКУПКАХ

Госдума провела тендер на исследование и применение на финансовом рынке России технологии блокчейн. Соответствующие документы размещены в ЕИС.

В документах закупки говорится, что российское законодательство не содержит ключевых понятий из данной сферы. В частности, отсутствуют такие понятия, как «майнинг» или «первичное размещение монет (ICO)», не определены различия между «токеном» и «монетой», не установлены критерии для определения «криптовалюты». Необходимость правового регулирования применения данной технологии – очевидна. На исследование планируют потратить 7 млн руб.

## МИНФИН ПОДГОТОВИЛ ФИНАЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ЭТП

На официальном портале проектов нормативно-правовых актов наконец-то появился финальный документ, в котором сформулированы основные требования к ЭТП, которые смогут обеспечивать проведение закупок.

Среди требований:

Опыт проведения закупок по 223-ФЗ с 1 января 2015 г. до 11 мая 2018 г при условии обеспечения взаимодействия с ЕИС. Объем таких закупок должен составлять не менее 1 трлн рублей.

- До 1 января 2019 года размер уставного капитала ЭТП должен составлять не менее 20 млн рублей, а с 1 января 2019 года – не менее 100 млн рублей. При этом доля иностранных владельцев не должна превышать 25%;
- Площадка должна проводить не менее 5% закупок госкомпаний у МСП;
- Раскрывать Минфину годовую финансовую отчетность;
- Раскрывать информацию о юридических и физических лицах, которые владеют более чем 1% акций площадки;
- В документ также включено соблюдение ряда технических требований, необходимость соответствовать нормативным актам ФСБ и ФСТЭК.



## ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЗАЯВКИ ПОТРЕБУЮТ ДЛЯ ЗАКАЗОВ ДОРОЖЕ 1 МЛН РУБЛЕЙ

Минфин предлагает установить минимальное значение начальной цены контракта, при которой участник должен будет вносить обеспечение заявки для участия в конкурсе, равным 1 млн рублей.

Принятые в конце прошлого года масштабные поправки в закон «О контрактной системе» предполагали установление данного порога в размере 5 млн рублей, если иное не установлено правительством РФ.

В действующей же редакции 44-ФЗ указывается, что **обеспечение заявки** является обяза-

тельным требованием для всех госзакупок, в том числе и с малой начальной ценой контракта.

В пояснительной записке к документу сообщается, что основная цель нововведения – это снижение административной и финансовой нагрузки на предпринимателей, особенно из числа малого и сред-

него бизнеса, при участии в некоррупционных закупках. Вместе с тем поставщики не должны забывать, что обеспечительные платежи являются неким гарантом их финансовой ответственности, ограничивают доступ к торгам недобросовестным исполнителям и защищают заказчиков от отказа победителей заключать контракт.



## ИНОСТРАНЦЫ В МСП

Минэкономразвития РФ внесён законопроект, направленный на увеличение предельной доли участия иностранных юридических лиц в уставном капитале МСП.

Законопроектом также предлагается наделить АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» правом предоставлять услуги не только субъектам МСП, но и гражданам, планирующим начать предпринимательскую деятельность.

Одновременно, в целях ведения единого реестра субъектов МСП, законопроектом предусмотрено, что аудиторские организации ежегодно должны представлять в ФНС России перечень обществ с ограниченной ответственностью, участниками которых являются иностранные юридические лица.

Законопроект рассмотрен и одобрен на заседании Правительства Российской Федерации 5 апреля 2018 года.

# ЗАКУПКИ ПОСЧИТАЛИ

В начале апреля Минфин РФ опубликовал два долгожданных отчета по закупкам. Они далеко не такие подробные и информативные, как в прошлом году, но мы постарались извлечь для вас основные цифры из обоих документов министерства.



Начнем с 223-ФЗ. Согласно отчету Минфина, более 96% закупок осуществляется на неконкурентной основе: закупка у единственного поставщика и «иные» способы. По состоянию на 31 декабря 2017 г. заказчиками применяется 5 080 способов определения поставщика. Только 3,6% закупок осуществляется путем проведения конкурсов и аукционов в соответствии с требованиями гражданского законодательства.

Среднее количество поданных заявок на участие в закупке составило 1,7. На нашем графике вы также можете увидеть среднее количество поданных заявок в разрезе закупаемых товаров, работ, услуг.

## Наиболее востребованная продукция (услуги) по 223-ФЗ:

- оборудование для навигации и измерений;
- компьютеры и периферийное оборудование;
- услуги в области инженерно-технического проектирования и связанные технические консультативные услуги;
- услуги по ремонту оборудования;
- сооружения и строительные работы по строительству коммунальных объектов для электроснабжения и связи;
- инструменты и оборудование медицинские;
- здания и работы по возведению зданий.

По 223-ФЗ ФАС рассмотрела 7621 жалоб, из которых 3463 – признаны обоснованными.

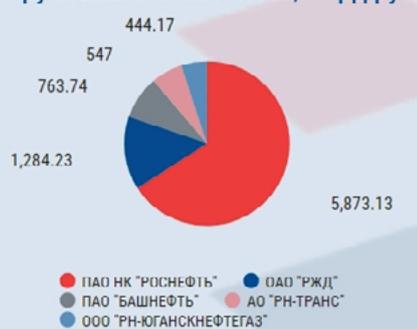


## Сводный отчет по закупкам 223-ФЗ за 2017 год



223-ФЗ регулирует закупки государственных корпораций и компаний и устанавливает требования, которыми должны руководствоваться все участники закупок.

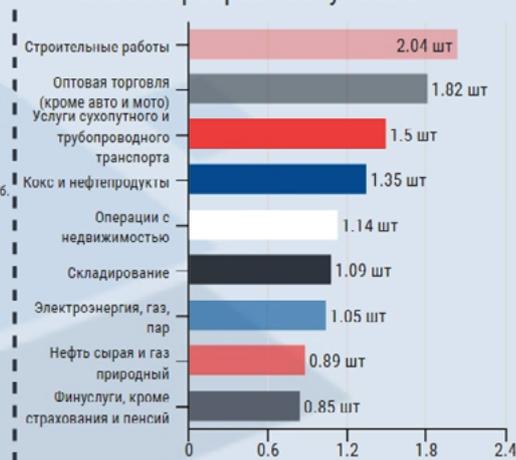
### ТОП - 5 крупнейших заказчиков, млрд руб



### ТОП - 5 крупнейших заказчиков у МСП



### Среднее количество поданных заявок в разрезе закупаемых ТРУ



### Общая сумма по размещенным извещениям, начиная с 01.07.2012





## Закупки по 223-ФЗ

Статистика по торгам

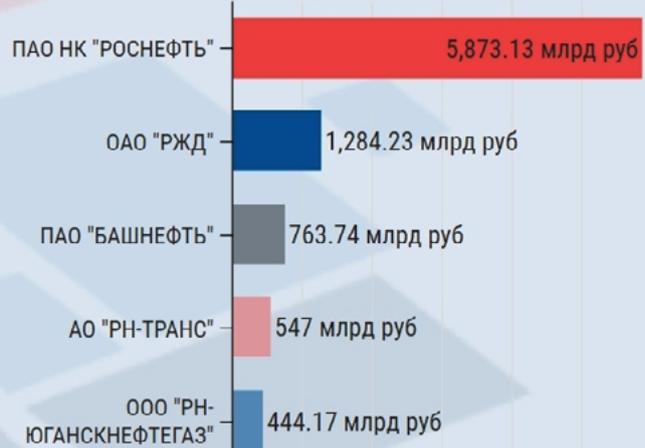


Федеральный Закон № 223 был принят в 2011 году и регламентирует порядок осуществления закупки товаров, работ или услуг отдельными видами юридических лиц для обеспечения собственных нужд.

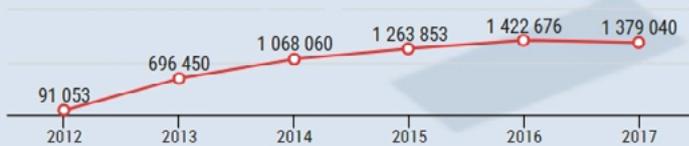
Доли закупок по видам за 2017 год



ТОП-5 заказчиков по общему объему заключенных контрактов в 2017 году



Количество размещенных извещений о закупках по 223-ФЗ



Согласно 223-ФЗ Заказчик имеет право устанавливать дополнительные требования (помимо указанных в законе) в закупочной документации, учитывая которые Участник должен подготовить и подать заявку.



## Закупки по 44-ФЗ

Статистика по торгам

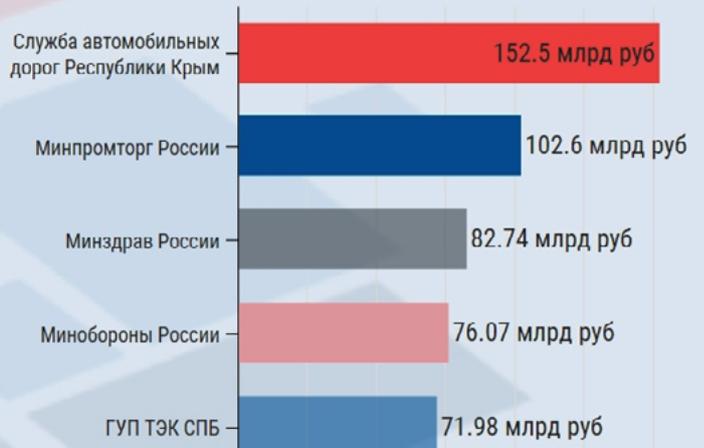


Закон был принят в 2013 году с целью совершенствования системы государственных закупок. В рамках 44-ФЗ осуществляются все закупки бюджетной системы России на федеральном, региональном и местном уровнях. Основным администратором системы госзаказа выступает Минэкономразвития России.

Доли закупок по видам в 2017 году



ТОП-5 заказчиков по общему объему заключенных контрактов в 2017 году



Количество заключенных контрактов по 44-ФЗ



При участии в закупках, регламентированных 44-ФЗ, необходимо точно соблюдать его предписания. В противном случае, участник может быть занесен в реестр недобросовестных поставщиков на 2 года

**Обжалование участниками закупки действий (бездействия) заказчиков при закупке товаров, работ, услуг было связано со следующими основаниями:**

- установление заказчиком в закупочной документации требований, противоречащих принципам, установленным частью 1 статьи 3 Закона № 223-ФЗ – 81%
- неправомерный отказ в допуске участнику в закупочной процедуре – 7%
- установление некорректного порядка и критериев оценки заявок участников закупочной процедуры – 6%
- отсутствие в составе закупочной документации объемов закупаемых товаров, работ, услуг – 5%

- сокращение срока заключения договора по результатам закупки, не учитывающего закрепленной в Федеральном законе от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» процедуры административного контроля со стороны антимонопольного органа – 1%

К сожалению, в отчете по 44-ФЗ информации гораздо меньше. В ЕИС было размещено около 2,21 млн извещений об осуществлении закупок. Самым распространенным конкурентным способом определения поставщика по-прежнему является электронный аукцион.

Средняя цена одной объявленной закупки на отчетную дату составила около 2,08 млн рублей, что на 9,2% выше аналогичного показателя 2016 г.



# КАК НОВОВВЕДЕНИЯ В 44-ФЗ И 223-ФЗ ПОВЛИЯЮТ НА СОСТОЯНИЕ КОНКУРЕНЦИИ В СФЕРЕ ГОСЗАКУПОК?



В РАМКАХ  
44-ФЗ



Первым из таких нововведений можно выделить **перевод всех закупок в электронный вид**.

С 1 июля 2018 года Заказчики смогут использовать электронный вид таких закупок, как: открытый конкурс, конкурс с ограниченным участием, двухэтапный конкурс, запрос предложений, запрос котировок – на свое усмотрение, но с января 2019 года их обяжут применять закупки в электронной форме.

Электронная форма значительно упрощает контроль госзакупок, а также делает их более прозрачными.

А с введением государственной информационной системы «Независимый регистратор», которая будет фиксировать работоспособность ЕИС и ЭТП, а также фиксировать действия участников контрактной системы, честная конкуренция в госзакупках должна установиться на всех государственных ЭТП.

Эти нововведения помогут конкурировать участникам на честных условиях во всех электронных закупках.

**Применение банковской гарантии для обеспечения заявки во всех видах закупок.**

С 1 июля 2019 года участник сам вправе решать каким образом внести обеспечение участия в тендере – денежными средствами или банковской гарантией.

Как прогнозируют банковские аналитики, ставка за эту гарантию бу-

дет составлять от 2% до 6% годовых, в зависимости от банка. Но с учетом того, что такая гарантия будет выдаваться на 2-3 месяца, то ставка составит всего около 0,5% (исходя из расчета 3% годовых).

Такое выгодное предложение позволит большему количеству поставщиков участвовать в госзаказе. Для некоторых отраслей, в которых сейчас наблюдается не очень активное участие, это новшество позволит развить реальную конкуренцию и получить выгодные предложения. А для многих подрядчиков это станет отличным стимулом участвовать в большем объеме закупок.

На повышение конкуренции повлияет **изменение ставки обеспечения участия в госторгах с 1 июля 2018 года.**

Во-первых, при НМЦ контракта до 5 млн заказчик будет на свое усмотрение устанавливать обеспечение участия, т.е. в таких закупках его может не быть вообще.

Во-вторых, снижена процентная ставка для контрактов до **20 млн руб.** Она составит от **0,5%** до **1%** на усмотрение заказчика (До 1 июля 44-ФЗ обязывает устанавливать обеспечение 1% от НМЦК только для закупок **менее 3 млн руб.**).

Для контрактов **свыше 20 млн руб.** условия останутся теми же, что и сейчас. Необходимо будет внести обеспечение заявки в размере от 0,5% до 5% от стоимости контракта.

Электронная форма значительно упрощает контроль госзакупок, а также делает их более прозрачными

Снижение обеспечения (или вовсе его отмена в вышеуказанном случае), позволит привлечь еще больше участников в госзакупки. Также, для многих подрядчиков эта поправка позволит поучаствовать в нескольких тендерах одновременно, что естественно повлечет увеличение конкуренции в секторе госконтрактов до 20 млн руб.

В рамках 44-ФЗ планируется создать **Единый реестр участников**. Чтобы в него попасть, в течение 2019 года, все участники должны



пройти регистрацию в Единой информационной системе. Этот список будет представлять из себя перечень юридических, физических лиц и ИП, которые участвуют, участвовали и планируют принять участие в закупках. Перечень станет доступен всем пользователям на сайте ЕИС в бесплатном доступе. Отвечать за его ведение будет Казначейство.

Впоследствии, данные этого списка могут быть интегрированы с другими государственными информационными системами.

Но также нововведения несут и некоторые **отрицательные моменты**. Например, Правительство РФ оставит право за операторами электронных площадок взимать **плату за участие или проведение закупок**. Пока еще не совсем понятно, в каком формате это будет применяться: плата с заказчика за размещение, плата

с каждого участника или только с победителя – возможно, какие-то иные условия, но однозначно это создаст дополнительные затраты.

Минфин подготовил Проект постановления Правительства, в котором будет регулировать правила взимания и размер оплаты.

Если кратко, то в проекте говорится, что размер платы не должен быть более 1% от НМЦК, и при этом не должен превышать 5000 руб. А в случае заключения контракта с субъектами малого предпринимательства (СМП, СОНКО) оплата не должна быть больше 1% от НМЦК, но не превышать границу в 2000 руб.

Вариативность в установленной оплате может повысить или снизить конкуренцию на отдельно взятой площадке. Этим операторы ЭТП могут пользоваться для привлечения внимания к торгам на своем сервисе.

Если подвести итог по изменениям 44-ФЗ, то, с одной стороны, новые правила упростят участие для многих поставщиков снижением ставок на обеспечение, а также наблюдение за закупками – обеспечат «белую конкуренцию», отсеив значительную часть «договорных» закупок. Но, с другой стороны, такие изменения, как усложнение процедуры регистрации для участия (в течение 2019 год всем участником будет необходимо пройти регистрацию, помимо ЭТП, еще и в ЕИС), введение платы за участие, необходимость создавать спецсчет в банке и другие необходимые действия со стороны поставщика для участия в закупке, возможно, отпугнут новых подрядчиков, которые при других условиях могли бы стать участниками госзаказа.

## В РАМКАХ 223-ФЗ

Как известно, тендеры по 223-ФЗ в несоизмеримо большей степени проходят в форме закупки у единственного поставщика. Значительная часть закупок маскируется иными формами, а по факту осуществляются на неконкурентной основе.

В отчете по результатам мониторинга применения 223 Федерального закона в 2017 году отмечено, что **более 96% закупок** было осуществлено на **неконкурентной основе**. И закупка у единственного поставщика составила всего **31,1%** от общего объема закупок по 223-ФЗ, а **65,4%** тендеров были проведены с применением «иных способов», которые подразумевали заключение контракта на неконкурентной основе. При этом отмечается, что этот показатель по сравнению с 2016 годом вырос почти на 15%.

Заказчики идут на различные ухищрения, пытаются обойти конкурентные формы тендеров, чтобы заключить контракт со «своим» поставщиком.

Для решения проблемы многообразия применяемых заказчиками способов закупок, которое негативным образом влияло на прозрачность закупок и обеспечение добросовестной конкуренции между участниками закупок, а также создавало предпосылки для сговора недобросовестных заказчиков с поставщиками в Закон № 223-ФЗ были внесены изменения, регламентирующие **перечень конкурентных и неконкурентных способов закупок**, в том числе в электронной форме. Они вступят в силу 1 июля 2018 года.

Также установили ряд условий, при соответствии которым, закупка будет считаться конкурентной.

В 2017 году отмечено, что более 96% закупок было осуществлено на неконкурентной основе

Принятые меры должны значительно повлиять на проводимые закупки и укрепить именно добросовестную конкуренцию.

Нововведение в 223-ФЗ с 9 января 2018 года **выводит часть закупок из под действия данного закона**, т.е. организации смогут приобретать товары, работы или услуги на своих условиях, например, организовывая коммерческие закупки, регламентируемые только ГК РФ.

Подробнее о таких случаях Вы можете прочитать в **ч. 4 Ст. 1223-ФЗ**.

Этот факт, естественно, ограничит конкуренцию, т.к. теперь еще и контракты, соответствующие условиям ч. 4 ст. 1, будут заключаться напрямую.

Для закупок в рамках 223-ФЗ, с начальной максимальной ценой до 5 млн руб. **заказчик не сможет унавливать обеспечение заявки**.

В данном сегменте контрактов (до 5 млн руб.) станет намного больше участников, благодаря «льготным» условиям участия. Это поможет создать здоровую и честную конкуренцию.

Определенные нововведения направлены на осуществление **закупок субъектами малого и среднего бизнеса**.

Т.к. такие предприятия не могут конкурировать с более крупными поставщиками, то для их поддержания приняли ряд мер. С 1 июля 2018 года:

1. все закупки с субъектами малого и среднего предпринимательства проводятся только в электронной форме;

2. они могут проходить только на 6 федеральных площадках (по решению Правительства РФ, какие-то из них могут быть исключены из списка для применения в 223 Федеральном законе);

3. деньги на обеспечение заявки должны вноситься на специальный счет в банке;

4. договор с победителем закупки заключается в электронной форме на площадке (бумажный вариант не применяется).

Эти условия должны повлечь заинтересованность субъектов

**Деньги на обеспечение заявки должны вноситься на специальный счет в банке**

СМП в участии в закупках, а также сделать их прозрачными.

Важным новшеством стало **изменение в подаче и рассмотрении жалоб в ФАС**.

Во-первых, в 223-ФЗ расширился список оснований, по которым участник может подать жалобу в ФАС.

Во-вторых, теперь ФАС будет проводить проверку заказчика (комиссии или оператора ЭТП) только по тем доводам, которые приведены в жалобе.

В-третьих, был конкретизирован момент касательно субъектов, подающих жалобы. Участники закупки, НЕ подавшие заявку на участие в торговой процедуре, имеют право подать жалобу только на действия, которые были совершены заказчиком, комиссией по осуществлению закупок или оператором ЭТП **до момента окончания подачи заявок** на участие в тендере.

Если нарушение предусматривается в действиях, начиная с оценки заявок и далее, то жалобы могут подать ТОЛЬКО участники, разместившие заявку.

Подробнее об этом Вы можете прочитать [в другой статье нашего журнала](#).

Для определения поставщика (исполнителя, подрядчика) по результатам проведения конкурентной закупки заказчик создает **комиссию по осуществлению конкурентной закупки**.

Это означает, что заказчик обязан принимать решение о допуске/недопуске, а также подводить итоги закупок коллегиально, с обязательным созданием комиссии по рассмотрению закупки. Такой подход увеличивает объективность полученного результата и обеспечивает прозрачность проводимой закупки.

*В рамках 223-ФЗ основная проблема – проведение практически всех закупок в неконкурентных формах. Именно на устранение этого явления направлена значительная часть нововведений в законе с 2018 года.*



Принятые меры должны укрепить добросовестную конкуренцию

# ЖАЛОБА В ФАС ПО 223-ФЗ: НОВЫЕ ПРАВИЛА

Очень важные изменения, вступившие в силу с начала 2018 года, касаются подачи жалоб и обжалованию нарушений в ФАС.



Очень важные изменения, вступившие в силу с начала 2018 года, касаются подачи жалоб и обжалованию нарушений в ФАС.

Как и раньше, обжалование процедуры торгов проходит согласно ст. 18.1 ФЗ № 135 "О защите конкуренции". Но в этом законе нет норм, регулирующих основания для подачи этих жалоб. 223-ФЗ содержал такие нормы, но они были довольно ограниченные.

Основная проблема заключалась в том, что несмотря на поданные участниками жалобы и вынесенным по ним предписаниям ФАС, заказчик всегда мог обратиться в суд, где вероятнее всего решения отменяли, с формулировкой о недостаточности оснований для рассмотрения жалобы в антимонопольной службе.

С начала 2018 года перечень оснований, по которым **можно подать жалобу в ФАС**, был существенно расширен: (ч 10, ст. 3 223-ФЗ)

- проведение закупки с нарушением 223-ФЗ или положения о закупке;
- неразмещение, или нарушение сроков размещения, в ЕИС положения о закупке или любой другой информации, которую заказчик обязан опубликовать согласно 223-ФЗ;
- предъявление к участникам требований, не предусмотренных документацией о конкурентной закупке;
- осуществление заказчиком закупки без размещения в ЕИС положения о закупке, при этом закупка проводится без применения норм 44-ФЗ;
- неразмещение, или размещение недостоверной, в ЕИС информации о годовом объеме закупок, которые заказчик обязан осуществить у субъектов МСП.

Такой увеличенный перечень создает намного больше законных оснований участнику обратиться в ФАС для защиты своих интересов.

Согласно статистике о Мониторинге применения 223-ФЗ



в 2017 году, ФАС рассмотрела 6850 жалоб. Из них было обжаловано 544 решения в арбитражных судах и судах общей юрисдикции. 101 решение комиссии ФАС было отменено, и причиной отмены зачастую становилась отсутствие оснований у заявителя для обжалования, согласно нормам 223-ФЗ.

Но вместе с расширением оснований для подачи жалобы, также в силу вступило еще одно правило о порядке обжалования (ч. 13 ст. 3 223-ФЗ) – рассмотрение жалобы антимонопольным органом должно ограничиваться только доводами, составляющими предмет обжалования.

Т.е. ФАС будет осуществлять рассмотрение только по тем пунктам, которые были отмечены в жалобе.

Ранее жалоба в ФАС становилась предпосылкой для проведения внеплановой проверки заказчика. И в процессе проведения таких проверок антимонопольной службой могли быть выявлены и другие нарушения, за которые к заказчику применялись санкции.

**Рассмотрение жалобы антимонопольным органом должно ограничиваться только доводами, составляющими предмет обжалования**

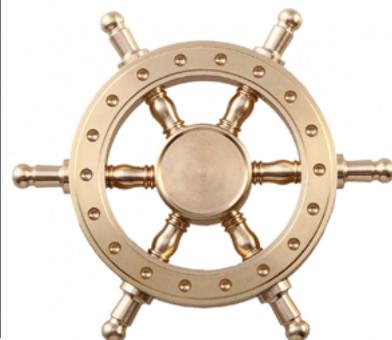
Теперь, если в процессе рассмотрения жалобы, антимонопольная служба обнаружит и другие нарушения, то предписаны по ним выписываться уже не будут.

Изменения коснулись и лиц, которые могут подавать жалобы в ФАС. Согласно ч. 10 ст. 3 223-ФЗ, любой участник закупки вправе обжаловать действия или бездействие заказчика, комиссии по осуществлению закупок, оператора ЭТП при проведении торговой процедуры, если они нарушают права и законные интересы участника.

Но в ч. 11 ст. 3 дано небольшое уточнение: если противоправное действие совершено уже после окончания подачи заявок, т.е. на этапе рассмотрения заявок и дальнейшим процедурам закупки, то направить жалобу могут только те подрядчики, которые подавали заявку на участие в данном конкретном тендере.

Ранее этот момент не был конкретизирован в законе и жалобы могли подать все участники на любом этапе закупки. Зачастую, решения по жалобам, от участников тендера не подавших заявки, но написавших жалобу на действия заказчика в период с момента оценки заявок и далее, обжаловались в суде.

Сейчас 223-ФЗ четко регламентирует сроки подачи для любого участника закупки.



**Вопрос:** Заказчик в ТЗ (44-ФЗ) указал в перечне различное технологическое оборудование (различные коды ОКДП), что, по нашему мнению, ведет к необоснованному ограничению числа участников закупки. Является ли это нарушением?

**Ответ:** Вы вправе обратиться с жалобой в ФАС, указав свои доводы об ограничении конкуренции в жалобе. Комиссия ФАС рассмотрит жалобу и вынесет свое решение, является ли это нарушением, так как практика по делам ФАС по регионам отличается.

1

**Вопрос:** Насколько правомерно требование заказчика в контракте – «доставка товара за 1 рабочий день» – даже если он ссылается на производственную необходимость; например, автошины?

**Ответ:** Заказчик на свое усмотрение устанавливает сроки поставки товаров. Если, по Вашему мнению, установленные заказчиком сроки нарушают конкуренцию, то необходимо с обоснованием своих доводов обратиться с жалобой в ФАС.

2



**Вопрос:** Наша компания – поставщик запасных частей. Заказчик выставил аукцион с очень большим перечнем товаров, на 5 тысяч позиций с обоснованием средней цены за единицу. Предполагается, что они хотят выбирать на сумму необходимые товары. Но как составить в таком случае заявку для первой части? И при заключении контракта спецификацию?

**Ответ:** Размещение такого аукциона является законным, Заказчик выставляет максимальное количество товара, которое необходимо будет поставить в течение исполнения контракта, т.е. в период действия контракта. Заказчик будет заказывать у Вас запчасти из вышеуказанного перечня, но их количество за период действия контракта не будет превышать указанного в Вашей заявке. Обращаем Ваше внимание, что Заказчик не обязан заказать весь перечень товаров в период действия контракта, а оплата будет производиться по факту поставки необходимого количества товаров. В первой части заявки необходимо указать информацию, предусмотренную информационной картой и документацией об аукционе. При этом, если требуется указание конкретных показателей, то по каждой запчасти также необходимо указать конкретные показатели с указанием товарного знака (если таковой у Вашей запчасти имеется).

3

**Вопрос:** Можно ли попросить заказчика убрать или изменить в ТЗ на, мой взгляд, не очень важные пункты? Например, в ТЗ – две батарейки, в поставляемом приборе – одна, или размер прибора отличается на 10см.

**Ответ:** Заказчик в ТЗ устанавливает требование к поставляемым товарам в соответствии со своими потребностями, в случае если в требованиях установлены несоответствия Вы можете подать запрос на разъяснения документации и на основании Вашего запроса Заказчик может внести изменения в документацию.

4



**Вопрос:** В группе компаний открыта компания для участия в тендерах. Она имеет ЭЦП, но не имеет СРО, лицензий, опыта работ. Однако есть все документы у компаний, входящие в группу. Также есть партнеры, не входящие в группу компаний. Хотели бы узнать: все желающие могут принять участие в различных тендерах от имени новой открывшейся компании?

**Ответ:** Каждая компания может участвовать в тендере только от своего лица. Именно у участника должны быть ЭЦП, лицензии, СРО, опыт поставок. При подаче заявки не допускается предоставлять документы на другое юридическое лицо, даже если оно является партнером или участником группы компаний. В строго установленных случаях такие организации возможно принимать на субподряд, однако все необходимые документы должны быть именно у участника. Представлять интересы другой компании не допускается.

5



# ВОТ ТАКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

В рамках подготовки номера про конкуренцию мы провели конкурс. У многих участников есть желание рассказать что-то из своей практики, чтобы другие не наступили на те же вилы или просто поделиться парой удивительных фактов.



Мы выбрали из присланных историй 5 лучших. Как и обещали, их авторы получат 10% скидку на наши услуги. По просьбам рассказчиков, сохраняем их анонимность.

## Отдай аукцион!

Аукцион на 10 млн. Через некоторое время торговаться продолжает только наша компания и ещё две. Мне звонит человек – представитель одной из них – рассказывает, что ему надо выиграть аукцион, но сам он не будет делать, потому что попросили отдать на субподряд за 5 миллионов. Но если вы заплатите 200 тысяч, мы отойдем. Ну, мы отказались. Тем временем эта компания снизилась уже на 2 миллиона. Третий участник вообще вел себя очень тихо, снижался редко. В итоге мы выиграли, но со снижением почти в 50%

## Воздушные накладные

Поставщик подписывает контракт с детсадом на поставку

100 бутылок молока. На деле оказалось, что детсаду столько не надо, и девать это молоко некуда. Детсад заранее договаривается с поставщиком, чтобы тот привёз 50 бутылок молока. Но по бумагам он привез 100, и бюджет реализован весь. Оставшаяся сумма за воображаемые 50 бутылок делится пополам с заказчиком. Московская область.

## Меценат

Аукцион на 500 тысяч рублей. Текущий ремонт соцучреждения. В ТЗ указана дорогущая краска, окрашивание в несколько слоёв, дорогая замена электрики. Участвовали в аукционе, но не выиграли. Потому что в итоге ремонт взяла фирма, которая опустила до 70 тысяч рублей! Мы даже потом поговорили с работниками – говорят, директор так решил. А из-за чего уж такое падение – чтоб работа такая была или что, неизвестно.

Участники закупок хотят поделиться своей практикой, чтобы другие не наступили на те же вилы

## А я уже всё сделал...

Выставили в районном центре закупку на ремонт помещения. Подготовили документы, в назначенный день привозим конверты. Проходит процедура. Мы проигрываем. Выходим на крыльцо. Стоим куриим. Тут один из участников говорит: «А ведь я там уже все сделал». В итоге он тоже проиграл. Говорит, буду договариваться с победителем. Победитель на 100 тысяч рублей дешевле него опустил. Всего 320 тысяч было. Вот вам и конкуренция. Владимирская область.

## Личные счета

Участвовали в аукционе по озеленению территории. Начальная цена 600 тысяч. Всего три участника, мы ушли после снижения до 400 тысяч. А оставшиеся компании снизили аж до 150 тысяч! Как потом оказалось, заказчик или сговоры какие тут ни при чем. Просто у этих фирм была вражда личная, поэтому снижались из-за принципа

# ГДЕ СОЛОМКУ ПОДСТЕЛИТЬ

Как достигается победа в закупке:  
Практические советы



Иногда, чтобы победить, участники идут на существенное снижение цены. 50%, 70%, даже 90%. Причины низкого падения могут быть разными: поставщик внимательно изучил документацию, и даже при большом снижении останется с прибылью. Или, наоборот, неверно рассчитал рентабельность. Бывают случаи, когда победа нужна из принципа, даже с убыточным для участника результатом, чтобы записать в портфолио или в каких-то личных целях. Наконец, сговор, сомнительные закупки, серые схемы. Причин много. За счет чего конкуренты могут падать? На основе нашей практики, практики коллег и постоянного контакта с поставщиками, мы разделили способы на два лагеря.

## ЛЕГАЛЬНЫЕ СПОСОБЫ

Речь об абсолютно логичных, честных снижениях, когда поставщик просто может себе это позволить и не уйдет в минус.

## Эквивалентность

Поставщик «проседает» на товары, где есть эквиваленты. Например, заказчик хочет закупить трёхслойные

маски немецкого производителя по 2,5 рубля за штуку, устанавливает их характеристики (наименование производителя или страны происхождения товара в соответствии с 44-ФЗ заказчик не может указать). А вы купили у оптовой компании остатки китайских масок с подходящими характеристиками по 0,4 руб. И падайте на здоровье.

## Сезонное

Сезонность особенно важна для строителей. Зима – глухой сезон. Очень важно бывает взять хоть что-то с переходом в следующий год. Или заключить контракт в начале года для покрытия расходов на зарплату персонала. Также зимой, если у тебя есть контракт, можно нанять бригаду значительно дешевле, чем в другие сезоны.

Сезонность встречается при закупке продуктов питания. Например, если заказчик проводит аукцион на закупку овощей в сезон их сбора, то цена контракта значительно снижается за счет экономии на логистике, так как поставка происходит «с поля», а не с хранилища.

Если заказчик проводит аукцион на закупку овощей в сезон их сбора, то цена контракта значительно снижается за счет экономии на логистике

## Ситуация

«Мы участвуем в госзакупках, одна из компаний конкурентов – «рога и копыта» заключила контракт с иностранной компанией на право поставлять их продукцию. При этом, у других фирм нет возможности заключить такой же контракт. Получается, та компания обладает эксклюзивными возможностями представлять продукцию иностранной компании в несколько раз ниже. Для нас же и других фирм, продукция той иностранной компании предоставляется совершенно по другой цене, выше намного.

Вот и получается, что, если сталкиваемся в торгах с «Рога и копыта», где продукция иностранной той компании предоставляется, то шансов выиграть нет практически. Не можем упасть ниже, чем конкуренты. И вроде все законно, просто «эксклюзивный поставщик». А более дешевый эквивалент подобрать практически нереально.»

Чтобы победить  
в закупке, поставщики  
снижаются в цене  
на **50%, 60%,**  
даже **90%**



Как вариант решения – случай оптовой закупки товара (с братьями, сватами и т.д.) и затем реализация через тендеры по более выгодной цене. Конкуренты будут искать по розничным источникам (если в наличии нет), а те, кто приобрел по оптовой цене, могут упасть за счет этого в контракте.

### Без лишних расходов

Чуть не до 90% «падают» в аукционах на услуги (где нет фиксированной оплаты за товар). Например, один наш клиент занимается обслуживанием принтеров. Большую часть торгов забирают по сниженной ставке. Почему? Участвуют в закупках, «удобных» им географически. То есть, чтобы заказчик находился рядом – так не требуется больших расходов на транспорт. Плюс они являются ИП из нескольких человек, выполняющих основную работу – минимум затрат на зарплату сотрудникам.

Тендер на поставку продуктов питания – победитель уже возит Заказчику 1 определенный товар. А Заказчик 2 находится, территориально рядом с Заказчиком 1 и ему требуется такой же товар. Можно добавить в машину еще немного товара, чтобы отгрузить в соседнем здании – экономия на логистике, за счет которой можно снизиться в цене.

### Спецрежим

Участники, которые работают на специальных режимах налогообложения (ЕСН, УСН, ЕСХН). Если контракт нормально составлен (где сказано, что НДС платится только теми организациями, которые являются его плательщиками согласно НК РФ), то они могут падать за счет освобождения от уплаты налогов, по сравнению с конкурентами на ОСНО, зная, что процент налога это их «прибыль» в такой закупке.

### Сам играю, сам пою

Ну, тут совсем просто. Поставщик сам является производителем. Само собой и себестоимость продукции ниже, чем у перекупщиков, и готовая продукция может залежаться на складе.

### «НЕЛЕГАЛЬНЫЕ» СПОСОБЫ

Встречаются случаи, когда проводятся закупки, в которых существуют определенные договоренности. За время нашей деятельности мы встречали много нарушений при проведении закупок. Встречали закупки, где невооруженным глазом видно, что закупка сделана под «своего» поставщика, и закупки где заказчик потратил много времени на подготовку грамотного технического задания для последующего отклонения участников. И на

основании своего опыта мы опишем распространенные способы обогащения за счет госбюджет.

### Эксклюзив

Заказчик размещает закупку на проведение работ по строительству водопровода. Большую часть от стоимости работ составляет закупка водопроводных труб. Одним из условий, прописанных в документации, было использование труб определенного цвета (например, не черных, а синих). Такого цвета трубы есть только у одного эксклюзивного поставителя в России. Это существенно увеличивало стоимость контракта (черные трубы стоят на 50% дешевле, при этом ни в чем не уступая по техническим характеристикам синим трубам). Указанное условие чудесным образом мог выполнить только один поставщик, который и стал победителем в этой закупке.

### Завышение

Заказчик устанавливает начальную цену, закладывая применение дорогих материалов и расценок в сметный расчет. Участники, просчитывая цену, опираются на приблизительную стоимость заложенных материалов и работ. Тогда как реальная стоимость выполнения этих работ в среднем на 40% ниже их расчетов. Зная это, дружественный заказчику исполнитель снижает цену в аукционе и выигрывает контракт. А при выполнении работ

При выявлении таких схем, есть законные способы, которые позволяют бороться с ограничением конкуренции

заказчик позволяет менять материалы на дешевые.

### Продукты питания

При поставке молочной продукции в требованиях стоит ГОСТ, а зачастую продукцию привозят по ТУ. ТУ – технические требования, которые производитель сам составил на свою продукцию. Себестоимость ТУ продукции намного ниже, чем по ГОСТу. Почему поставщики так могут делать? Потому что нет времени и денег на экспертизу, получается, что у поставщика развязываются руки.

Буквально пока мы готовили номер, получили от поставщика историю о воздушных накладных. Поставщик подписывает контракт с детсадом на поставку 100 бутылок молока. Детсаду на деле оказывается нужно в два раза меньше. Собственно, поставщик и привозит половину, а деньги за вторую воображаемую половину делятся.

### Халява

Институт проводит торги на разработку сайта. Дружественная компания выигрывает торги со значительным снижением. Но по факту работа не выполняется, а разработка сайта отдаётся студентам, обучающимся в этом институте. При минимальных затратах подписываются акты и компания получает за выполненную работу.

### Напоследок

Совсем недавно одному из наших клиентов пришло на почту письмо, авторы которого обещают решить все ваши головные боли, связанные со снижением цены и конкуренцией: «Есть возможность ограничить работу ресурса после вашего предложения на торгах. Распределённая атака с многочисленных адресов и серверов по всему миру направленных на полную или частичную остановку атакуемых ресурсов на определенное время. Эффективный метод борьбы с конкурентами. Что вам это может дать – размышляйте сами. Присылайте номер аукциона – обсудим. Гарантируем анонимность всех сделок!»

Такие вот специалисты с распределённой атакой и по всему миру. Звучит как завязка к супергеройскому фильму.



Ну и в конце хотелось бы добавить, что при выявлении таких «нелегальных» схем, есть законные способы, которые позволяют бороться с ограничением конкуренции и недобросовестными заказчиками.



По итогам рассмотрения 1-ых частей, комиссия заказчика приходит к выводу о соответствии или несоответствии заявки требованиям документации. После этого участники, подавшие заявки, признанные соответствующими по первой части заявки, допускаются до участия в аукционе. А далее, по результатам аукциона и рассмотрения вторых частей заявки, определяется победитель. То есть, правильное заполнение Формы 2 влияет на допуск к аукциону и на заключение контракта.

**Типичные ошибки**

**1** Поиск в сети какой-либо стандартизированной формы 2 по 44-ФЗ или её образца.  
Запомните: единственного эталона заполнения Формы 2 не существует. Набранная фраза «первая часть заявки по 44-ФЗ образец»

добавит вам еще больше поводов для обращения к специалистам. В каждом конкретном аукционе отличаются характеристики материалов и инструкции по заполнению Формы 2.

**2** Факт некорректной трактовки требований заказчика к продукции или составу материалов. Заполнение не в соответствии с инструкцией.

Документация об электронном аукционе должна содержать инструкцию, в которой указаны: ГОСТы, значения диапазонов, правила чтения знаков препинания, союзов, предлогов. В инструкции заказчик прописывает, что ему нужно от поставщика. Приложите максимум усилий, чтобы изучить её и понять. Из-за какой-нибудь неверно трактованной запятой или незамеченной точки ваша заявка может быть отклонена.

По итогам рассмотрения 1-ых частей, комиссия заказчика приходит к выводу о соответствии или несоответствии заявки требованиям документации. После этого участники, подавшие заявки, признанные соответствующими по первой части заявки, допускаются до участия в аукционе. А далее, по результатам аукциона и рассмотрения вторых частей заявки, определяется победитель. То есть, правильное заполнение Формы 2 влияет на допуск к аукциону и на заключение контракта.



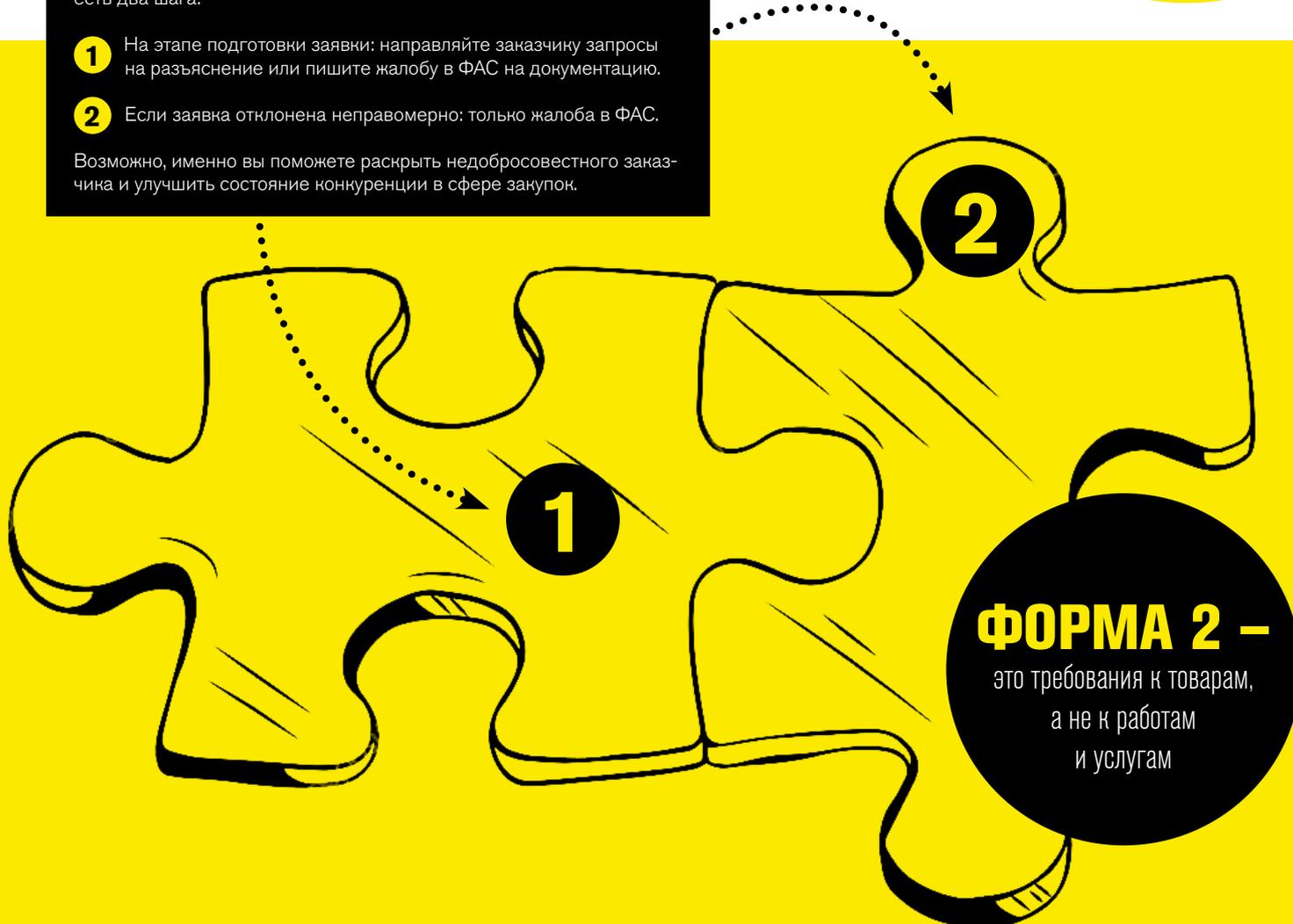
*К примеру, заказчик обозначил к грунтовке ГФ-021 условие – массовая доля нелетучих веществ в диапазоне 54-60%. Подрядчик для участия в этом конкурсе предоставил данные своего товара – массовая доля нелетучих веществ в диапазоне 54-60% соответствует нормам ГОСТ 25129-82. Его отклонили за предоставление не конкретного значения, а интервала – в соответствии с инструкцией по заполнению. Нужно было написать, например, «массовая доля нелетучих веществ 58%».*

**Что делать?**

Если вы понимаете, что заполнить верно форму 2 изначально невозможно по ряду признаков, указывающих на нарушение 44-ФЗ, у вас есть два шага:

- 1** На этапе подготовки заявки: направляйте заказчику запросы на разъяснение или пишите жалобу в ФАС на документацию.
- 2** Если заявка отклонена неправомерно: только жалоба в ФАС.

Возможно, именно вы сможете раскрыть недобросовестного заказчика и улучшить состояние конкуренции в сфере закупок.



**ФОРМА 2 –**  
это требования к товарам,  
а не к работам  
и услугам



## 31 мая – 1 июня

ПОДМОСКОВЬЕ,  
ИМПЕРИАЛ ПАРК ОТЕЛЬ

### Корпоративные закупки 2018, всероссийский саммит

В 2018 году компания infor-media Russia продолжает традицию собирать в нестандартном загородном формате профессионалов в области закупок, ищущих креативные решения и новые знания.



## 7-8 июня

МОСКВА

### Всероссийская конференция «Управление закупками» – Commerz 2018

Как управлять закупками с помощью современных технологий: блокчейн в сфере закупок, портрет «закупщика будущего».



## 13–14 июня

МОСКВА, КОНГРЕСС-ОТЕЛЬ  
«АЛЬФА» ИЗМАЙЛОВО

### Гособоронзаказ-2018: работаем по новым правилам

Контрактная работа в сфере ГОЗ, новый порядок ценообразования и госрегулирования цен в сфере ГОЗ, практика проверок и возбуждения дел о нарушениях в сфере ГОЗ.



## 24-27 июля

НИСЛОВОДСК, «ГРАНД ОТЕЛЬ»

### Электронизация закупок. Обзор изменений в законе о контрактной системе № 44-ФЗ

Семинар-консультация Института госзакупок. Обмен опытом с коллегами и консультации профильных экспертов, специализирующихся на выработке оптимальных законных закупочных решений и анализе практики.



## 26 июля

МОСКВА, ИЗМАЙЛОВСКОЕ  
ШОССЕ, Д. 71, КОРПУС А

### 223-ФЗ: новые правила, практика закупок, спорные вопросы

Профессиональный семинар для участников закупок по 223-ФЗ.



## 5 октября

МОСКВА,  
МАРИОТТ РОЯЛ АВРОРА

### Конференция «Управление закупками и цепями поставок»

Практические кейсы по эффективной системе управления закупками и цепями поставок.



# РУСТЕНДЕР. INC

ЖУРНАЛ ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ

апрель 2018

## **Дорогие читатели!**

В следующем номере мы будем рассказывать о зарубежных закупках.

Например, опыт коллег ближнего зарубежья (Казахстан, Беларусь, Украина). Как происходят закупки в этих странах, чем отличаются от России. Кроме того, поговорим о национальном режиме при закупках, предпочтениях российским товарам, особенно на волне импортозамещения, и прочее.

Сталкивались ли вы когда-нибудь с такими закупками? Кто-то из подписчиков живет в перечисленных странах или какое-то время работал на их территории и участвовал в закупках там? Делитесь своими вопросами и мыслями на почту [rustender.inc@tender-rus.ru](mailto:rustender.inc@tender-rus.ru) и ожидайте ответы в нашем следующем номере.

Спасибо, что вы с нами!

## **Будьте в курсе новостей госзаказа.**

### **Подписывайтесь на наши страницы в соцсетях:**

VK – <https://vk.com/rustender>

FB – <https://www.facebook.com/tenderrus>

Telegram-канал – [https://t.me/tender\\_rus\\_ru](https://t.me/tender_rus_ru)

Telegram-чат - [https://t.me/tender\\_rus\\_ru\\_chat](https://t.me/tender_rus_ru_chat)

Instagram – [https://www.instagram.com/rus\\_tender](https://www.instagram.com/rus_tender)

Instagram – <https://www.instagram.com/vladtararykov>

8-800-700-23-26

[rustender.inc@tender-rus.ru](mailto:rustender.inc@tender-rus.ru)

[tender-rus.ru](http://tender-rus.ru)