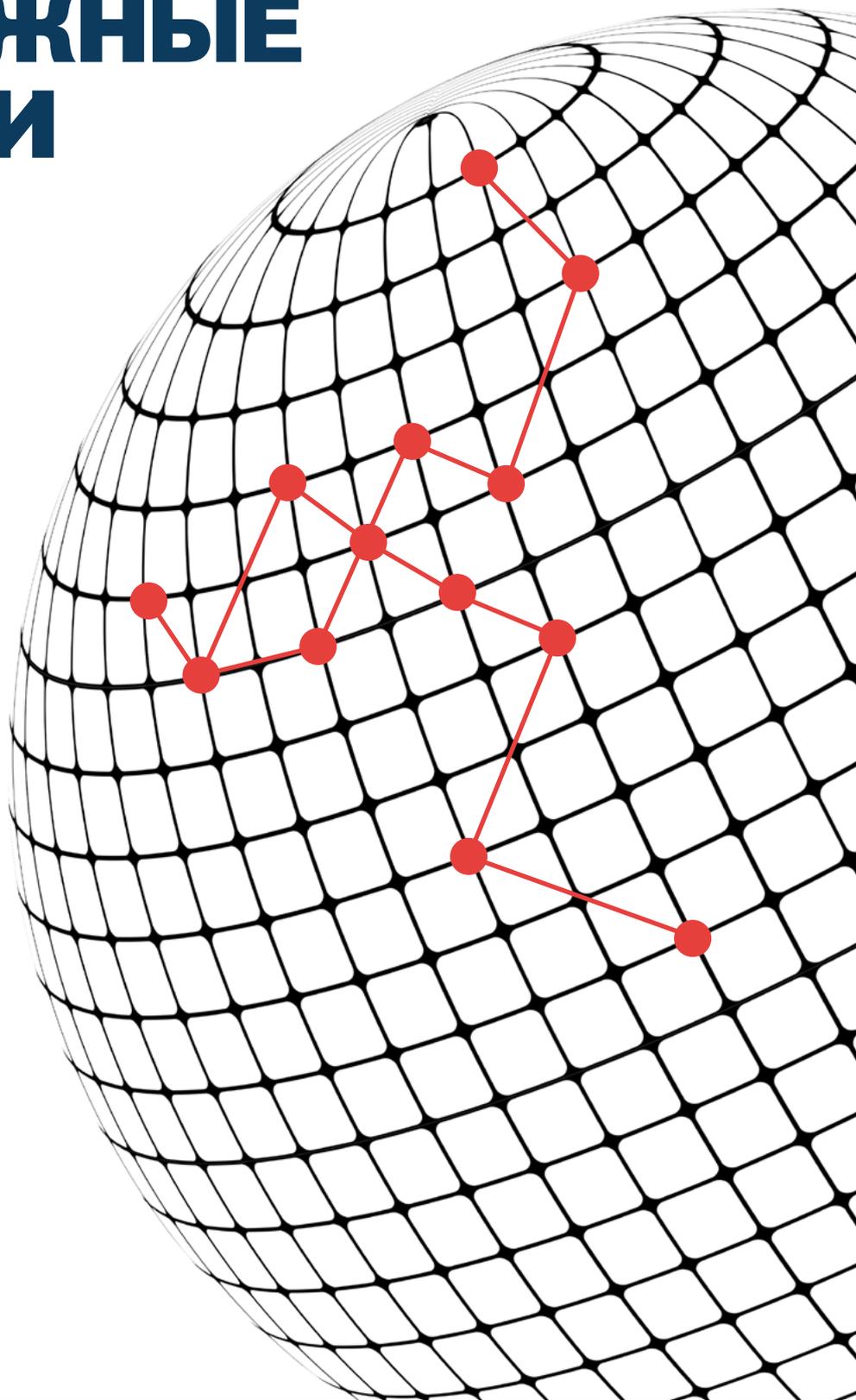


# РУСТЕНДЕР. INC

ЖУРНАЛ ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ

июнь 2018

## ЗАРУБЕЖНЫЕ ЗАКУПКИ



5

**ПРЕФЕРЕНЦИИ**

14

**НАЦИОНАЛЬНЫЙ  
РЕЖИМ**

16

**ВЫСТАВКА  
ГОСЗАКАЗ 2018**

3 НОВОСТИ

4 ЗАКУПКИ МЕСЯЦА

5 ОПЫТ  
Зарубежные закупки

7 5 ВОПРОСОВ О ГОСЗАКАЗЕ

8 РЕПОРТАЖ  
Выставка «ГОСЗАКАЗ 2018»

11 АКТУАЛЬНЫЙ ВОПРОС  
Национальный режим в госзакупках

12 ПОДРОБНО  
Кто получает преференции в закупках

14 ОБУЧЕНИЕ

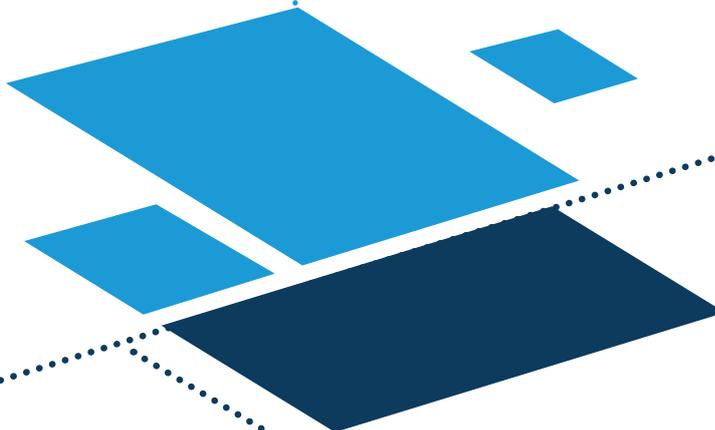


**Влад Тарарыков,**  
директор и соучредитель компании  
«Рустендер»

Россия и США который год кидаются друг в друга санкциями. Наше Правительство поднимает с колен отечественное производство. На каждом углу кричат про импортозамещение. Мы ни на что не намекаем. Мы хотим разобраться, что всё это значит для госзакупок.

Насколько хорошо для российского поставщика, что его товар российский? Что такое ЕАЭС, и как можно продвигать там свой продукт? Чем наша система госзакупок отличается от тех самых США и Европы?

Все ответы в номере.





## С 1 ИЮЛЯ ЗАРАБОТАЕТ ИНТЕРНЕТ-АГРЕГАТОР ДЛЯ МАЛЫХ ГОСЗАКУПОК

Правительство РФ в качестве эксперимента с 1 июля запускает единый агрегатор торговли – информационный ресурс. С его помощью будут осуществляться госзакупки малого объема.

Согласно ранее установленным нормам, к закупкам малого объема относятся закупки до 100 тыс., до 200 тыс. и до 400 тысяч рублей в зависимости от их целей.

Как это работает: поставщик размещает в системе своё предложение, заказчик выбирает из предложений качественный товар по оптимальной цене.

С 1 июля агрегатор запускается в качестве эксперимента. С 1 ноября 2018 года – использование обязательно.

## ЗАКУПКИ ГУПОВ И МУПОВ ХОТЯТ ВЕРНУТЬ ПОД ДЕЙСТВИЕ 223-ФЗ

Госдума РФ в I чтении приняла законопроект, который разрешит государственным и муниципальным унитарным предприятиям проводить закупки за счет внебюджетных средств. В пояснительной записке к документу сообщается, что перевод закупок под действие 44-ФЗ не оправдал надежд и не принес ожидаемого экономического эффекта.

Основная причина такой тенденции объясняется тем, что проведение закупочных процедур по 44-ФЗ занимает достаточно длительное время, еще больше усложняет ситуацию невозможность указывать в документации конкретное наименование товара. Все эти факторы лишают унитарные предприятия возможности эффективно реагировать на внешние

непредвиденные обстоятельства.

Перевод закупок унитарных предприятий под действие закона «О контрактной системе» принес много проблем. 100 компаний всё-таки вернули право закупаться по старым правилам. В их числе – «Почта России»: по заявлению оператора почтовой сети, потери предприятия от перехода к 44-ФЗ составили 10% от выручки.

## ПОСТАВЩИКАМ РАЗРЕШАТ ОТКРЫВАТЬ НЕСКОЛЬКО СПЕЦСЧЕТОВ ДЛЯ ГОСЗАКУПОК

Минфин пошел участникам рынка госзакупок навстречу и отменил требование о наличии только одного спецсчета для обеспечения заявок. Участники смогут открывать расчетные счета сразу в нескольких банках и после 1 июля использовать их в качестве специальных.



В настоящее время средства поставщиков, поступившие в качестве обеспечения заявок, находятся в распоряжении электронных площадок.

По мнению экспертов и самих участников закупок, открытие спецсчетов может вызвать ряд трудностей технического плана. Однако руководитель департамен-

та бюджетной политики в сфере контрактной системы Минфина Татьяна Демидова во время форума-выставки «Госзаказ-2018» сообщила, что в ведомстве не наблюдается серьезных проблем с технологией открытия спецсчетов. Как и планировалось, с 1 июля нововведения вступят в силу.

## НОВЫЕ САНКЦИИ ПРОТИВ США КОСНУТСЯ ГОСЗАКУПОК

Госдума приняла в третьем чтении законопроект, который вводит санкции против США и «иных стран».

В первом варианте законопроекта перечислялись сферы, в которых правительство вводит санкции. Итоговый текст конкретных сфер не содержит. Правительство может запретить ввоз любой продукции и сырья, кроме жизненно необходимых товаров, которые не производятся в России.

Для «недружественных иностранных государств» вводят запрет или ограничение на участие в госзакупках на территории России. Перечень ТРУ, которые ввозить к нам нельзя, определит Правительство РФ.



# САМЫЕ КРУПНЫЕ МАЙСКИЕ ЗАКУПКИ

Мы немного посчитали чужие деньги и отобрали в ЕИС самые дорогие закупки за май. Выглядит вполне целесообразно: новый паром, обслуживание самолёта, расширение газопровода и новая АЭС.



## «ГАЗПРОМ»

Почти 75 млрд руб. отправляется на «развитие газотранспортных мощностей ЕСГ Северо-Западного региона, участок Грязовец – КС Славянская».

**Закупка у единственного поставщика. 223-ФЗ.**

## АВИАКОМПАНИЯ «РОССИЯ»

28 млрд руб. полетели на «оказание услуг по наземному обслуживанию воздушного судна и пассажиров в Шереметьево».

**Закупка у единственного поставщика. 223-ФЗ.**

## «БАШНЕФТЬ»

25 млрд руб. компания отдаст своим же филиалам за 842 тонны бензина, мазута и дизельного топлива.

**Внутригрупповая закупка. 223-ФЗ.**

## АО «АТОМЭНЕРГОПРОЕКТ», ИНЖИНИРИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «РОСАТОМА»

Продолжают строить атомную станцию Курская АЭС-2. Её начали строить 29 апреля 2018 года. Ввод в эксплуатацию планируют в 2020-2029 годах.

Пока 7 млрд руб. потратят на строительство реакторного здания и транспортного портала во втором энергоблоке.

**Открытый конкурс. 223-ФЗ.**

## «РОСМОРПОРТ»

5,1 млрд руб. на «строительство автомобильно-железнодорожного парома нового поколения для линии Усть-Луга – Балтийск».

Изначально эта сумма выделялась на три парома. Остановились на одном, но за ту же сумму.

200 м в длину, 27 м в ширину, вместимость – 80 ж/д цистерн или 56 грузовых автомобилей. Для жизнедеятельности экипажа – сауна, тренажерный зал и плазменные телевизоры.

**Открытый запрос котировок. 223-ФЗ.**



# ЗАРУБЕЖНЫЕ ЗАКУПКИ

## Как у них

В корне процесс во всем мире один: у правительства есть потребность, чтобы её реализовать, проводят закупку, выбирают поставщика.

Система госзакупок в США называется Федеральной контрактной системой (ФКС). Это самая старейшая система в мире.

Особенность, которой нет в России – централизованная система. Что это значит? Есть закупочная организация – Администрация общих услуг. Каждый год американские ведомства и министерства пишут в Администрацию заявки на нужные товары. Организация все заявки собирает и делает массовые закупки крупными партиями. Есть круг ведомств, которые могут закупаться сами. Но таких мало.

У ФКС есть реестр поставщиков из разных отраслей. Именно эти поставщики участвуют в закупках США. В 2017 году в нем было 500 тысяч подрядчиков.

Европа построила систему по образцу США. Госзакупки регулируют директивы Евросоюза и законодательство стран-участников ЕС. В равной степени работают и централизованная и распределенная модели. То есть закупки проводит один орган для всех и ведомства закупает сами себе.

## Как участвовать российскому поставщику

Открыть филиал или зарегистрировать новую компанию. И учесть риски:

- Приоритет всегда будет у тех производителей, в стране которых проходит закупка. В России тоже так. Отечественный товар в приоритете;
- Ручки из Чебоксар или блокноты из Твери вряд ли потребуются в Германии или Нью-Йорке;
- Языковой барьер. Документы нужно оформлять на языке заказчика. Все сайты, на которых придется регистрироваться – на языке заказчика;
- Чтобы привезти товар из России, нужно платить таможенные пошлины. А с учетом нынешней политической ситуации многие товары могут вообще не пропустить.

## Как у нас

Евразийский экономический союз (ЕАЭС) – международная экономи-



ческая организация. Собрались 5 стран и сделали единую территорию со свободным передвижением товаров, услуг, капитала и рабочей силы. В союз входят: Россия, Беларусь, Казахстан, Армения, Киргизия.

Договор о ЕАЭС подписали в 2014 году. Он обязывает страны-участницы обеспечивать национальный режим при госзакупках. То есть, согласно законодательству, поставщик одного государства-члена ЕАЭС имеет равный доступ к закупкам других государств-членов. Во всех пяти странах законодательство очень похоже.

## Как проходят закупки в Казахстане

Для примера – мы поговорили с предпринимателем из Казахстана, и он рассказал, как там проходят закупки. Как взаимодействуют российские и казахские участники закупок. По просьбе источника, не раскрываем его имя. Пусть будет, например, Жанат.

В Казахстане пять видов госзакупок:

- Запрос ценовых предложений;
- Конкурс;
- Аукцион;
- Закупка из одного источника;
- Товарные биржи.

Жанат говорит, что конкурс и аукцион – самые сложные закупки в плане сбора документов.

## Договор о ЕАЭС обязывает страны обеспечивать национальный режим при закупках

– Нужно отправить 1% обеспечения заявки, подать заявку, составить техническую спецификацию – либо такую, как просят заказчики, либо лучше. После выигрыша надо отправить 3% обеспечения договора. Но если за 10 дней успеете доставить товар, можете не отправлять эти 3%. Обеспечение подается через банк на расчетный счет заказчика. А 1% обеспечения отправляют на портале перед подачей заявки. Могут потребовать лицензии, сертификаты и т.д. Подача заявки и заключение договора – все электронно. Из бумаги только накладная. Если требуют сертификат в бумаге, то и сертификат несете.

## Ценовое предложение

– Тут играет роль цена, а качество не имеет значения. Из документов только накладная и электронная счет-фактура. По закону не имеют права требовать сертификаты, но если есть, можете отправить. А так только в конкурсе и аукционе требуют сертификаты.



**Закупка из одного источника**

– Проводится, если тендер объявляли два раза и оба раза никто не подал заявки. Или один раз объявили, а зашел только один поставщик. А если нет вообще участников, то заказчик может отправить запрос поставщику, который ранее участвовал в этом тендере.

Про товарные биржи Жанат ничего не сказал. Зато рассказал про три основные площадки, на которых проходят закупки. Можно потыкать по ссылкам и посмотреть – всё либо на русском языке, либо можно выбрать язык. Кстати, на одной из площадок обязательно собирать комплект документов и на русском. Об этом ниже.

**Сайт государственных закупок Республики Казахстан**

– Гибрид российской ЕИС и электронной площадки. Здесь закупаются больницы, акиматы, школы и т.д. Все закупки проводятся в электронном виде. Все договора подписываются онлайн. Я могу всё делать, сидя дома.

**Самрук-Казына**  
**новая версия портала**

– В 2018 появилась из-за правила – ввели предварительно-квалификационный отбор

(статус ПКО). Предварительно-квалификационный отбор – оценка потенциальных поставщиков, которая допускает к закупкам лучших производителей. Поставщик проходит отбор – подтверждает соответствие требованиям заказчика.

На старом портале было все в бумажном виде. С 2018 года, на новом портале, метод подачи стал, как на Закупе (так Жанат называет сайт госзакупок РК, о котором мы выше говорили) – в электронном виде.

**Портал закупок недропользователей**

Надлок. Жанат называет его так, потому что в адресе сайта слово nadloc.

– Самый сложный портал. Тут все в бумажном виде, даже счет-фактура. Закупаются два типа компаний – нефтяные и горнодобывающие. Здесь самые наглые заказчики. Не боятся объявлять тендер с нарушением. Например, прописывают техническую спецификацию так, чтобы одна марка подходила или «свой» поставщик. В Надлоне нужно собрать 15 документов на казахском и на русском языке обязательно. На остальных порталах такого нет.

На Закупе и Самрук-Казына есть черный список. В него попадаешь, если не исполняешь договор. Два

**В Казахстане бесплатно получают ЭЦП**

года не можешь потом участвовать в закупках. В Надлоне понятия черного списка нет.

**Как работают российские поставщики в Казахстане, а казахские в России**

– Не так много поставщиков встречал российских, но есть те, которые сотрудничают вместе с казахскими поставщиками. То есть российский поставщик адаптирует товар под техническую спецификацию, которая нужна в закупке, а казахский поставщик покупает у них.

Есть такое понятие, как договор о консорциуме (временное объединение). Если у российского поставщика есть лицензия, а у казахского нет – составляется договор, и участвует казахская компания.

Есть просто люди, которые открыли ООО в России и занимаются тендерами. Не знаю, как насчет коррупции, как они там договариваются, но как-то сдают же товар.

*ФАС в Казахстане называется КВГА (Комитет внутреннего госаудита). ЭЦП у них получают бесплатно. Жанат хочет выйти на российский рынок. Но, говорит, в Казахстане система проще.*



**Вопрос:** ОКПД 2 применяется для продукции иностранного производства? Например, овощные, фруктовые, грибные консервы из Китая, Испании, Вьетнама и др. Или этот классификатор только для российского продукта?

**Ответ:** ОКПД 2 – Общероссийский классификатор продукции по видам экономической деятельности. Не зависит от страны происхождения товара.

1

**Вопрос:** Может ли компания, зарегистрированная в Гонконге, получить ЭЦП? Могут ли они принимать участие в тендерах?

**Ответ:** Может, как иностранное лицо. Никаких особых ограничений нет. Капитал не должен быть в оффшорной зоне и должны быть все разрешительные документы на занятие предпринимательской деятельностью в России.

2



**Вопрос:** В «Требованиях к содержанию и составу второй части заявки на участие в электронном аукционе» присутствует пункт: документы, подтверждающие соответствие участника аукциона и (или) предлагаемого им товара, работы или услуги условиям, запретам и ограничениям, установленным заказчиком в соответствии со статьей 14 Закона о контрактной системе или копии этих документов. Подскажите, это Декларирование страны? Какими документами мы можем подтвердить, что мы не иностранцы?

**Ответ:** Необходимо сначала уточнить, установлены ли «условия, запреты и ограничения, установленные заказчиком в соответствии со статьей 14 Закона о контрактной системе». Если такие запреты установлены, то в документации четко указано, какие документы в подтверждение требованию необходимо предоставить. Если требования установлены, а перечня документов нет – необходимо направить заказчику запрос на разъяснение.

3

**Вопрос:** Планируется поставка иностранного оборудования через российскую компанию по 223-ФЗ. После поставки требуется монтаж, пусконаладочные работы и обучение сотрудников. Но делать это все будет иностранная компания. Как это оформить?

**Ответ:** Если закупка уже состоялась, то возможно только оформление субподряда, где иностранная организация будет субподрядчиком, а победитель – генеральным подрядчиком. Если закупка не была проведена, то разделение работ необходимо осуществить в соответствии с положениями о закупках Заказчика, а также в соответствии с внутренними правовыми актами учреждения. Заказчик вправе размещать любого вида закупки, установленные в положениях о закупках и не противоречащие требованиям 223-ФЗ. Перед размещением закупки Заказчик не может знать, кто будет осуществлять работы по предмету заключаемого договора.

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 в электронных аукционах интересы другой компании не допускается.

5



# ГОСЗАКАЗ – ЗА ЧЕСТНЫЕ ЗАКУПКИ

В конце апреля в Москве прошел XIV Всероссийский форум-выставка «ГОСЗАКАЗ – ЗА честные закупки». Для тех, кто не ездил: основные моменты.



## Кто участвовал

5 тысяч человек, как говорят организаторы. Заказчики-поставщики, власть, общественные организации, бизнес-сообщества, эксперты в сфере закупок.

## Зачем собирались

Главная тема – перевод закупочных процессов в электронную форму. Разобрали крупные дела ФАС по нарушениям. ОНФ учили, как обнаружить недобросовестную закупку. Рассказали, как правильно себя вести субъектам МСП. Наградили лучших поставщиков. Отметили журналистов, которые пишут не про золотые унитаза, а поднимают важные темы, например, коррупции в закупках.

## По полкам

### Секция «Оцифровка контрактной системы: опыт и перспективы»

**Участники дискуссии:** Минкомсвязи, Казначейство, ФАС, Торгово-промышленная палата, Департамент кредитно-гарантийной поддержки МСП.

Обсуждали конкретные инструменты цифровизации системы госзакупок. Например:

- Государственная информационная система «Независимый регистратор» будет мониторить работоспособность ЕИС и электронных площадок; фиксировать действия участников контрактной системы.
- Смарт-контракты на технологии блокчейн. Умный контракт автоматически возвращает залоги и переводит денежные средства на счета участников закупок. Использование блокчейна помогает в системе госзакупок решить проблему негативного человеческого фактора, то есть коррупции.
- Единый агрегатор торговли. Это электронный магазин для закупок малого объема (100-400 тысяч рублей). Поставщик может открыть карточку заказчика и изучить, что он хочет закупить. Заказчик, в свою очередь, узнает из карточки поставщика, что тот производит, какова сумма заключенных договоров, сколько закупок выиграно компанией.



«Если ты не умеешь пользоваться современными технологиями в закупках – это не причина для жалобы в ФАС», – Анна Катамадзе, заместитель руководителя Федерального казначейства.

### Секция «Актуальные вопросы участия в корпоративных закупках»

**Участники дискуссии:** МСП банк, Ростелеком, Корпорация МСП, Росатом, Россети и т.д.

Крупнейшие заказчики рассказывали, как участвовать в их закупках. Говорили о мерах финансовой и информационно-маркетинговой поддержки, оказываемой субъектам МСП.

Посыл такой: нельзя раз за разом сидеть ровно на стуле и ждать, когда выиграешь закупку. Изучайте заказчика, улучшайте свой продукт. Не сдавайтесь, если проиграли.

Евгений Князев, вице-президент «Внешэкономбанка», высказал полезную мысль: «Я понимаю, что только я влияю на свой бизнес». То есть, что творится в голове, то происходит и в бизнесе.

Советы для субъектов МСП, о которых говорили на встрече:

- Изучайте заказчика. Странно если заказчик идет на рынок и будет искать, где же там мой субъект МСП. Надо изучать заказчика, его стратегию, чтобы сделать лучшее предложение.
- Если качество из года в год не изменяется, то заказчик не будет закупать у этого поставщика.
- Знакомьтесь с электронными магазинами. Регистрируйтесь, пользуйтесь.
- Сообщайте информацию о себе на постоянной основе, присылайте предложения.

### Специальная секция от активистов Общероссийского народного фронта. «Громкие разоблачения ФАС и ОНФ в сфере госзакупок»

У ОНФ есть проект «За честные закупки», который контролирует госзаказ. Присоединиться может любой. Активист находит сомнительную закупку, сообщает о нарушении фронту, дальше идут «разборки» с виновными.

Антон Гетта, координатор проекта, сообщил, что Фронт уже «спас» госзаказ на 270 млрд рублей, устранил нарушения в 925 закупках. Чиновники боятся покупать за бюджетные деньги дорогие машины или кожаные диваны, после того, как найденные активистами нарушения оглашаются в прессе. Доходит до абсурда. В 2015 году мэр Улан-Удэ ввязался в драку со съемочной группой «России-24». Очень не хотел отвечать на вопросы журналистов.

**Участники дискуссии:** ФАС, ОНФ, Прокуратура РФ, телеканал «Россия».

Вадим Нуждин, ОНФ, Самара  
 Картельный сговор на поставку медикаментов. Расследование на-



чалось в 2015 году. Проверено 465 закупок. Практически в каждой две сговорившиеся компании создавали видимость конкуренции. Итог – штраф в 90 млн руб.

Ольга Хирт, ОНФ, Омская область

Первый в 2018 году аукцион на ремонт дороги в Омской области. НМЦК – 100 млн руб. Заявки подали 10 компаний. Первый и второй участники падают в цене на 40%, их заявки отклоняют из-за несоответствия аукционной документации. Выигрывает третий участник, со снижением на 15%. Схема известная – «таран».

Андрей Тенишев, ФАС

С 2016 года находится в СИЗО бывший мэр Владивостока. Он с 2009 по 2016 год отдавал закупки строительных материалов компаниям, принадлежащим его родственникам. 7 миллиардов экс-мэр «подарил» родным, 75 миллионов рублей получил в виде взятки.

Дело «бызовской ОПГ» в Хакасии расследуют с 2016 года до сих пор. Преступная группировка, которая переросла из картельного сговора. Из картельного сговора по закупкам медицинских препаратов участники присвоили 600 миллионов рублей.

ОНФ уже «спас» госзаказ на 270 млрд. руб.

«Картели – единственное антимонопольное нарушение, за которое предусмотрено уголовная ответственность. Картели – бандинизм в экономике», – Андрей Цариковский, заместитель руководителя ФАС.

«У многих наших предпринимателей в крови привычка договариваться между собой. По нашим оценкам, эта вредная привычка очень дорого обходится обществу – 1,5-2% ВВП страны – таков урон от картелизации экономики», – Андрей Тенишев, начальник Управления по борьбе с картелями ФАС.

«Надо задавать себе вопрос: если я не выиграл [в закупке, прим. ред.], чего я не сделал?», – Евгений Князев, вице-президент «Внешэкономбанка».

**Итоги**

«Жизнь не стоит на месте. Все течет, все меняется. Прогресс шагает в ногу с системой госзакупок. С внедрением цифровизации многие вопросы будут сняты, а участники форума будут всячески этому способствовать», – Антон Гетта, Депутат Государственной Думы, координатор проекта ОНФ «ЗА честные закупки».



«Правильное питание сокращает время пребывания в реанимации в среднем на 4 дня», – Андрей Прадеус, главный специалист по педиатрии ГБУЗ «ДГКБ номер 9 им Г.Н. Сперанского ДЗМ».

«Платформа блокчейн позволит осуществлять прозрачные проверяемые сделки, и отпадет необходимость проводить госзакупку как в первый раз», – Рачик Петросян, заместитель Руководителя ФАС.

«Блокчейн нельзя напихать везде и сказать, что он лекарство от всего», – Василий Горбунов, руководитель Департамента реализации законодательных инициатив Минкомсвязи России.



# НАЦИОНАЛЬНЫЙ РЕЖИМ В ГОСЗАКУПКАХ

Национальный режим применяют, чтобы создать благоприятные условия для поставщиков товаров, работ и услуг из России и других стран ЕАЭС. В законодательстве режим отражен рядом правил и ограничений.

Ст. 14 44-ФЗ перечисляет правила применения национального режима при осуществлении закупок.

Согласно закону, режим применяется в трех вариантах:  
**ЗАПРЕТЫ, ОГРАНИЧЕНИЯ, УСЛОВИЯ ДОПУСКА (ПРЕФЕРЕНЦИИ).**



## ЗАПРЕТЫ

Когда ввозить совсем нельзя. Есть ряд иностранных товаров, которые под тотальным запретом. Список таких товаров определяется Постановлениями Правительства:

- продукты машиностроения ([ПП от 14.07.2014 № 656](#));
- продукты легкой промышленности ([ПП от 11.08.2014 № 791](#));
- товары, имеющие оборонное значение ([ПП от 14.01.2017 № 9](#));
- программное обеспечение ([ПП от 16.11.2015 № 1236](#));
- мебельная продукция.

Заказчик должен отклонить заявку на участие в тендере, если в ней предлагают поставку товаров из вышеуказанного списка (иностранных товаров!).

## ОГРАНИЧЕНИЯ

Это когда ввозить можно, но немного и осторожно. Опять же, есть определенный постановлениями список товаров. Если в заявке иностранные товары из этого списка, то в некоторых случаях их можно допустить к закупке. Список товаров, которые попадают под ограничения:

- медицинские изделия ([ПП от 05.02.2015 N102](#));
- некоторые лекарственные препараты ([ПП от 30.11.2015 № 1289](#));
- отдельные виды радиоэлектронной продукции ([ПП от 26.09.2016 N968](#));
- отдельные виды пищевых продуктов ([ПП от 22.08.2016 № 832](#)).

Заявки с такой продукцией иностранного производства, можно допустить к закупке, если, например, в России и других странах ЕАЭС нет аналогов данного товара (или такой производитель всего один). Или на участие в закупке поданы заявки только с товарами иностранного производства.

## УСЛОВИЯ ДОПУСКА (ПРЕФЕРЕНЦИИ)

Преференции – это льготы для определенных товаров российского производства и других стран ЕАЭС. Они дают преимущества по цене при рассмотрении заявок.

Приказ Минэкономразвития РФ от 25.03.2014 определяет список товаров (работ или услуг) отечественного производства, при закупке которых применяется 15-процентная льгота.



Подробнее о том, как работают преференции мы рассказали в следующей статье.

# КТО ПОЛУЧАЕТ ПРЕФЕРЕНЦИИ В ЗАКУПКАХ

В переводе с латинского слово «преференция» означает «предпочтение». Наше правительство отдает предпочтение товарам и услугам, родина которых – Россия и другие страны Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Преференции поддерживают отечественного производителя и дают значительные бонусы в виде льгот для таких товаров. Рассказываем, как это работает.



## Что мне с ваших преференций?

Иван производит российский товар и участвует в закупке. Саша тоже участвует в этой же закупке, но с товаром, например, из Китая.

Российский товар по умолчанию имеет 15% фору перед иностранным. Поэтому от цены, которую предложил Иван, вычтут эти 15% при рассмотрении заявок. Что-то похожее на демпинг, 15-процентный скачок в цене, только законно.

А когда Иван выигрывает эту закупку, то контракт с ним заключают по указанной изначально цене, без вычитания 15%.

Саша немного расстроился, но не потерял надежды и подал заявку на другую закупку. Там он выиграл, но судьба не стала к нему добрее. Потому что контракт на поставку иностранных товаров заключается по цене на 15% сниженной от предложенной.

## Льготы разделяют по видам закупок

В 44-ФЗ и 223-ФЗ схема предоставления преференций приблизительно одинаковая. По видам закупок:

- Когда победитель определяется путем соответствия критериям заказчика и лучшей предложенной цене. Например, конкурс, запрос котировок, запрос предложений.

Российские товары оцениваются по предложенной цене, сниженной на 15%. Если такой участник выигрывает закупку, то контракт с ним заключается по цене, которую участник предложил в заявке. В таблице №1 можно увидеть, как коэффициент работает.

- Когда победителя выбирают обычным способом – по меньшей цене. Например, аукцион.



Таблица №1

	Товар из России	Товар из Китая
Предложенная цена	200	190
Применяем коэффициент	200-15%= как будто он предложил за 170	Не применяем
За какую сумму заключается контракт	Всё равно за 200	Главное участие, а не победа



Если ваш товар не произведен на территории ЕАЭС, то контракт заключается с 15-процентным понижающим коэффициентом. Иллюстрируем в таблице №2.

Таблица №2

	Товар из России	Товар из Китая
Предложенная цена	200	190
За какую сумму заключается контракт		190-15%=161,5



От определенного соотношения в определенном виде закупки зависит – рассчитывать вам на 15-процентную льготу или нет.

### Аукцион наоборот

Встречаются аукционы, в которых участники опускаются до 0 и начинают сами предлагать деньги заказчику за право заключить контракт. Выигрывает самая высокая цена. Такие закупки чаще всего проводятся в сфере услуг, т.к. всю заработанную в процессе исполнения контракта прибыль победитель оставляет себе. Если участники снижаются до 0, дальше торги идут на право заключения контракта. В таком случае победитель из другой страны заплатит на 15% больше.

### НО ЕСТЬ РАЗЛИЧИЯ

**В 44-ФЗ** преференции используются, если об этом сказано в закупочной документации заказчика. Есть [Перечень товаров](#). Что это за товары, и как к ним применяются льготы подробно расписано в [Приказе Минэкономразвития России от 25.03.2014 № 155](#). Если ваш товар произведен на территории ЕАЭС (Россия, Казахстан, Беларусь, Армения, Киргизия) и **(обязательно!)** входит в перечень из Приказа № 155 – такому товару положен понижающий 15-процентный коэффициент, о ко-

тором мы говорили выше. Для получения преференций не забудьте декларировать страну происхождения товаров. **В 223-ФЗ** преференции используются всегда по умолчанию (если не попадают под исключения). Здесь тоже есть главный по преференциям документ – [Постановление Правительства РФ от 16.09.2016 № 925](#). Специального списка товаров нет. Приоритет российских товаров устанавливается при всех способах закупки, **кроме закупки у единственного поставщика**.

Для предоставления приоритета, заказчик должен указать в документации определенные условия и требуемые сведения:

- требование о декларировании страны производства товаров в заявке;
- положение об ответственности участников за предоставляемую информацию;
- сведения о НМЦК каждого товара (работы, услуги);
- и другие условия, которые полностью отражены в [п. 5 ПП № 925](#).

### КОГДА ПРЕФЕРЕНЦИИ НЕ ПРЕДОСТАВЛЯЮТСЯ

Тут условия тоже приблизительно одинаковые. Разница заключается в том, что в 44-ФЗ есть список товаров, а в 223-ФЗ нет. Вот, сравните:

#### 44-ФЗ

1. В заявках нет предложений о поставке товаров из Перечня, предусмотренного Приказом № 155;
2. В рамках одной закупки предполагается поставка товаров, из которых только часть включена в Перечень Приказа № 155;
3. Закупка признана не состоявшейся;
4. В рамках **аукциона** предполагается поставка товаров из Перечня. Победитель аукциона в своей заявке предлагает к поставке товары и российского и иностранного происхождения. При этом стоимость российских товаров больше **50%** от общей стоимости всех предложенных товаров;
5. В рамках **конкурса, запроса котировок или запроса предложений** предполагается поставка товаров из Перечня. Участник в своей заявке предлагает к поставке товары и российского и иностранного происхождения. При этом стоимость российских товаров **меньше 50%** от общей стоимости всех товаров.

#### 223-ФЗ

1. Закупка признана не состоявшейся (договор заключается с единственным поставщиком);
2. В заявке на участие не предлагают товары **российского** производства;
3. В заявке на участие не предлагают товары **иностранного** производства;
4. В заявке на участие **в конкурсе** есть предложение товаров и российского и иностранного производства. При этом стоимость российских **меньше 50% от общей стоимости**;
5. В заявке на участие **в аукционе** есть предложение товаров и российского и иностранного производства. При этом стоимость российских товаров больше **50% от общей стоимости**.

Если ваша заявка содержит и отечественные и иностранные товары, то считайте стоимость каждого и соотношение российских товаров к иностранным. От определенного соотношения в определенном виде закупки зависит – рассчитывать вам на 15-процентную льготу или нет.



# ВИДЕОКУРС ЗАКУПКИ ПО 223-ФЗ

У нас готов обучающий видеокурс по 223-ФЗ. Рекомендуем новичкам, которые с этим законом ещё не работали.

Там наши специалисты раскладывают по полочкам весь процесс: от поиска торгов и регистрации для участия до заключения контракта и дальнейшего анализа своей ниши.

- Анализ тендеров в вашей отрасли;
- Регистрация для участия в тендерах;
- Поиск и отбор торгов;
- Подготовка, подача заявки и тендерной документации. Участие в торгах;
- Особенности отклонений заявок и написания жалоб в ФАС;
- Заключение контракт;
- Финансы в закупках.



Узнать подробности и купить можно по ссылке: [Закупки по 223-ФЗ](#).



# РУСТЕНДЕР. INC

ЖУРНАЛ ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ

ИЮНЬ 2018

## 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)