

С.С. Голубев

А.М. Губин

К.Б. Доброва

А.Г. Щербаков

2025

Управление государственными закупками

Учебник



УДК 338.2
ББК 65.29
Г 621

Рецензенты: Скубрий Евгений Вениаминович – доктор экономических наук, профессор, заместитель заведующего кафедрой экономики, менеджмента и организации государственных закупок Академии МЧС;

Чеботарев Станислав Стефанович – доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки Российской Федерации, начальник отдела методологических и экономических исследований АО «Ордена Трудового Красного Знамени Научно-исследовательского института автоматической аппаратуры им. академика В.С. Семенихина».

Голубев, Сергей Сергеевич
Губин, Александр Михайлович
Доброва, Катрина Бениковна
Щербаков, Антон Геннадьевич

Г 621 Управление государственными закупками. Учебник. – М.: Мир науки, 2025. – Режим доступа: <https://izd-mn.com/PDF/23MNNPU25.pdf> – Загл. с экрана.

ISBN 978-5-907891-66-1
DOI: 10.15862/23MNNPU25

Учебник посвящен теории и практике управления государственными закупками, исследуя как правовые основы, так и современные подходы к организации и проведению закупок на разных уровнях. В нем рассмотрены ключевые аспекты контрактной системы, методы оценки и выбора поставщиков, а также этические и социальные проблемы, с которыми сталкиваются участники государственных закупок. В учебнике особое внимание уделяется основным принципам и законодательным актам, регулирующим сферу закупок, эффективным методам оценки и выбора поставщиков, вопросам управления рисками и предотвращения коррупционных нарушений, социальным и экологическим критериям, важным для современного подхода к закупкам, роли информационных технологий и их влиянию на процесс государственных закупок.

Цель данного учебника — предоставить студентам, практикам и специалистам в области управления закупками систематизированные знания, которые помогут не только в теоретической подготовке, но и в решении практических задач, с которыми сталкиваются органы власти, предприятия и организации в процессе проведения государственных закупок.

Издание предназначено для студентов бакалавриата очной и заочной форм обучения и магистрантов экономического направления, руководителей и специалистов региональных учреждений и высокотехнологичных предприятий, осуществляющих государственные закупки.

ISBN 978-5-907891-66-1

© Голубев Сергей Сергеевич
© Губин Александр Михайлович
© Доброва Катрина Бениковна
© Щербаков Антон Геннадьевич
© ООО Издательство «Мир науки», 2025

Оглавление

Введение	6
Глава 1. Понятие и сущность государственных закупок	8
1.1. Определение и правовая природа государственных закупок	8
1.2. Цели государственных закупок	8
1.3. Основные принципы осуществления государственных закупок	11
1.4. Значение государственных закупок в экономике	12
Глава 2. История и развитие системы государственных закупок	16
2.1. Этапы становления государственных закупок	16
2.2. Международный опыт и стандарты.....	16
2.3. Развитие системы государственных закупок в России.....	17
2.4. Текущие вызовы и тенденции развития.....	17
Глава 3. Нормативно-правовая база государственных закупок	21
3.1. Основы правового регулирования государственных закупок	21
3.2. Федеральный закон № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».....	21
3.3. Федеральный закон № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»	23
3.4. Ответственность за нарушение законодательства о закупках	26
Глава 4. Субъекты системы государственных закупок	32
4.1. Общая характеристика участников закупочного процесса.....	32
4.2. Государственные и муниципальные заказчики.....	32
4.3. Участники закупок: права, обязанности и статус	35
4.4. Уполномоченные и контрольные органы и учреждения.....	35
Глава 5. Планирование и обоснование закупок	37
5.1. Значение планирования в системе государственных закупок	37
5.2. Планирование закупок.....	40
5.3. Обоснование закупок	40
5.4. Изменение планов и контроль за их соблюдением.....	46
Глава 6. Способы определения поставщика (подрядчика, исполнителя)	47
6.1. Общая характеристика способов закупок.....	47
6.2. Закупка у единственного поставщика	48
6.3. Особенности выбора способа закупки	55
6.4. Последствия нарушений при выборе способа закупки	55

Глава 7. Подготовка и проведение закупочных процедур	56
7.1. Этапы подготовки к проведению закупки	56
7.2. Размещение закупки в Единой информационной системе (ЕИС)	56
7.3. Подача и рассмотрение заявок	57
7.4. Особенности учёта НДС при проведении торгов и определении цены контракты	58
Глава 8. Оценка и выбор поставщиков в системе государственных закупок	63
8.1. Принципы выбора поставщика	63
8.2. Этапы процесса и критерии выбора поставщика	63
8.3. Методы оценки предложений	65
8.4. Проблемы и риски при выборе поставщика	71
Глава 9. Контроль и аудит в сфере государственных закупок	73
9.1. Значение контроля в системе закупок	73
9.2. Органы контроля и их полномочия	74
9.3. Аудит в сфере закупок	76
9.4. Реестр недобросовестных поставщиков (РНП)	77
Глава 10. Электронизация и цифровая трансформация государственных закупок	79
10.1. Цифровизация в сфере закупок	79
10.2. Интеллектуальные технологии в закупках	80
10.3. Цифровая аналитика и мониторинг	83
Глава 11. Международные аспекты и лучшие практики в сфере государственных закупок	84
11.1. Влияние международных соглашений на национальное законодательство	84
11.2. Принципы и роль международных закупок	85
11.3. Лучшие практики в сфере государственных закупок	86
11.4. Примеры стран с успешной практикой государственных закупок	86
Глава 12. Этические и социальные аспекты в сфере государственных закупок	87
12.1. Этические вопросы закупок	87
12.2. Социальная ответственность и устойчивое развитие	88
12.3. Прозрачность и участие общественности	88
Заключение	90
Список литературы	91
Приложения	93
Приложение № 1	93
Приложение № 2	94
Приложение № 3	95
Приложение № 4	96

Приложение №5.....	97
Приложение №6.....	99
Приложение №7.....	100
Приложение №8.....	101
Приложение №9.....	102
Приложение №10.....	103
Приложение №11.....	108
Приложение №12.....	109
Приложение №13.....	110
Приложение №14.....	111
Приложение №15.....	112
Приложение №16.....	113
Приложение №17.....	114

Введение

Государственные закупки играют ключевую роль в экономике любой страны, так как они являются основным инструментом реализации государственной политики в различных отраслях — от инфраструктуры и сельского хозяйства до здравоохранения и образования. Современные системы государственных закупок не только обеспечивают функционирование государственных и муниципальных органов, но и способствуют эффективному использованию бюджетных средств, стимулируя экономическое развитие и поддерживая конкуренцию на рынке.

Современная система государственных закупок играет ключевую роль в эффективном использовании бюджетных средств, обеспечении прозрачности и конкуренции в публичном секторе. В условиях цифровизации и ужесточения требований к отчётности управление закупками требует не только глубокого понимания нормативно-правовой базы, но и владения передовыми технологиями, аналитическими инструментами и методами стратегического планирования.

В условиях экономических и политических изменений 2023–2025 гг. система государственных закупок столкнулась с новыми вызовами, обусловленными санкционным давлением, политикой импортозамещения и необходимостью повышения прозрачности процедур. Например, введение международных санкций в отношении России в 2024 году существенно изменило подходы к закупкам в отраслях высоких технологий, медицинского оборудования и программного обеспечения. Это привело к усилению политики импортозамещения и созданию новых механизмов поддержки отечественных производителей. В результате в 2024–2025 годах значительно увеличилось количество закупок у российских IT-компаний в рамках национальной программы «Цифровая экономика».

Данный учебник является переизданием предыдущей книги авторов «Актуальные вопросы и практические рекомендации по организации закупок товаров, работ и услуг» (2014 г.) и призван систематизировать знания в сфере государственных закупок, охватывая как теоретические основы, так и практические аспекты их организации. В нём рассматриваются правовое регулирование (44-ФЗ, 223-ФЗ, международные стандарты), этапы закупочного процесса — от планирования до исполнения контракта, электронные торговые площадки и цифровые инструменты, управление рисками и противодействие коррупции, международный опыт и лучшие практики и др.

Особое значение управление государственными закупками имеет в условиях цифровизации и глобализации, когда появляются новые вызовы, связанные с повышением требований к транспарентности, эффективности и социальной ответственности процессов закупок. Современные технологии, такие как электронные торги и системы мониторинга, позволяют значительно повысить уровень прозрачности, снизить риски коррупции и манипуляций, а также обеспечить более конкурентные условия для участников тендеров.

В контексте изменения мировой экономической и политической ситуации управление государственными закупками приобретает особое значение для обеспечения эффективного и справедливого использования государственных ресурсов. Поэтому правильное освоение данной дисциплины имеет важное значение для формирования квалифицированных специалистов, готовых внести вклад в развитие системы государственных закупок и управление государственными средствами.

Грамотное управление государственными закупками — это не только соблюдение закона, но и важный инструмент достижения социально-экономических целей государства. Надеемся, что данное издание станет полезным руководством для профессионалов и будущих специалистов в этой области.

Глава 1. Понятие и сущность государственных закупок

1.1. Определение и правовая природа государственных закупок

Государственные закупки — это установленная государством система приобретения товаров, работ и услуг за счёт бюджетных средств в целях обеспечения нужд государственных и муниципальных заказчиков. Закупки осуществляются в соответствии с принципами законности, прозрачности, эффективности и конкуренции.

Государственные закупки — один из ключевых инструментов реализации государственной политики в различных сферах: от обеспечения обороноспособности до социальной инфраструктуры. Они отражают стратегические приоритеты государства и оказывают значительное влияние на экономику страны в целом.

Правовая природа государственных закупок основана на следующих положениях:

- участие государства в имущественном обороте;
- публичный интерес и обязательность соблюдения процедур;
- административно-правовое регулирование;
- подчинённость нормам финансового права и бюджетного законодательства.

1.2. Цели государственных закупок

Система государственных закупок преследует комплекс целей:

- **Обеспечение государственных и муниципальных нужд** — закупка необходимых ресурсов, услуг, работ для исполнения функций органов власти, учреждений и предприятий.
- **Рациональное и эффективное использование бюджетных средств** — получение запланированного результата при минимальных затратах.
- **Развитие добросовестной конкуренции на рынке** — предоставление одинаковой возможности получения заказов всем заинтересованным лицам.
- **Поддержка малого и среднего предпринимательства** — предоставление особых условий (например, обязательная доля малого бизнеса в выполнении работ) участия в закупках.
- **Прозрачность и открытость закупочных процедур** — повышение доверия граждан и бизнеса к институтам власти.

Сегодня прозрачность государственных закупок оценивается на среднем уровне.

Преимущества высокой прозрачности закупок заключаются в следующем:

Снижение коррупции. Прозрачность позволяет общественности, СМИ и контролирующим органам отслеживать весь процесс закупок и выявлять возможные коррупционные схемы.

Повышение конкуренции. Когда информация о закупках открыта, больше поставщиков могут участвовать в тендерах, что приводит к улучшению качества услуг и снижению цен.

Общественное доверие. Открытость и прозрачность помогают повысить доверие граждан и бизнеса к государственным органам, снижая риски манипуляций.

Эффективное использование бюджета. Прозрачные закупки помогают гарантировать, что средства налогоплательщиков расходуются эффективно и в соответствии с установленными правилами.

Проблемы обеспечения прозрачности закупок заключаются в следующем:

В некоторых случаях, особенно на уровне региональных и местных органов самоуправления, прозрачность может быть низкой из-за недостаточной автоматизации процессов внутри самих органов или слабых механизмов контроля.

В некоторых странах, несмотря на наличие открытых платформ, остаются случаи манипуляций с тендерами, например, через «фасадные» тендеры, где условие выигрыша не зависит от реальной конкурентоспособности. Там процесс публичного раскрытия данных может столкнуться с проблемами защиты персональных данных, особенно в тендерах, где участники делятся конфиденциальной информацией.

Прозрачность государственных закупок продолжает совершенствоваться благодаря использованию цифровых технологий и онлайн-платформ, таких как ЕИС.Закупки в России, TED в ЕС и SAM.gov в США. Эти инициативы значительно улучшили доступность информации о тендерах, что способствует повышению конкуренции и снижению коррупции.

Типичные нарушения в сфере государственных закупок, выявленные Счётной палатой заключались в следующем:

Нарушения в стадии планирования закупок.

Несоответствие планирования с реальными потребностями. Например, закупка товаров или услуг, которые не соответствуют потребностям заказчиков или являются излишними.

Отсутствием обоснования для закупки. Необоснованные расходы на товары и услуги без детализированных расчётов или анализа целесообразности.

Нарушения в процессе организации тендеров.

Манипуляции с условиями тендера. Например, заказчики могут искусственно ограничить конкуренцию, прописывая в документации завышенные требования, которые могут быть выполнены только конкретными участниками.

Недостоверные или неполные документы. Участники тендера или заказчики могут подавать документы, содержащие недостоверную информацию о технических характеристиках товаров или о квалификации участников.

Формальные процедуры. Например, проведение тендера с нарушениями регламента, когда процедура не отвечает требованиям законодательства (например, нарушение сроков или процедурных норм).

Нарушения при заключении и исполнении контрактов.

Заключение контрактов без учёта всех условий. Например, подписываются контракты, где не указаны все важные детали, такие как сроки выполнения или штрафные санкции за нарушение условий.

Невыполнение условий контрактов. Это включает случаи, когда поставщики не выполняют обязательства по качеству или срокам поставки, а заказчики не принимают меры по контролю исполнения контрактов.

Коррупция и конфликты интересов. В некоторых случаях при заключении контрактов могут иметь место коррупционные схемы, когда тендер выигрывают те участники, которые имеют неформальные связи с заказчиками.

Неэффективное использование средств или завышение цен. Применение завышенных цен на товары или услуги, что приводит к неэффективному использованию бюджетных средств.

Невыполнение обязательств по контрактам. Когда компания, выигравшая тендер, не выполняет свои обязательства, но контракт остается в силе, что также влияет на неэффективное использование средств.

Необоснованные доплаты и перерасходы. Заказчики могут соглашаться на дополнительные или непредусмотренные расходы в ходе выполнения контрактов.

Нарушения в сфере мониторинга и отчётности заключаются в отсутствии или неполноте отчётности. Иногда заказчики не предоставляют полную информацию о процессе закупок или нарушают сроки подачи отчётности о выполнении контрактов.

Неэффективный контроль за исполнением контрактов имел место в тех случаях, когда контролирующие органы или заказчики не отслеживают реализацию контрактов и не принимают меры в случае нарушения сроков или качества выполнения работ.

Далее приведем конкретные примеры нарушений, выявленных Счётной палатой.

Завышенные цены на контракты. Счётная палата выявила случаи, когда органы власти заключали контракты на поставку товаров или выполнение работ по ценам, значительно превышающим рыночные. Например, закупка строительных материалов или ремонта дорожных объектов по завышенным ценам без должного обоснования.

Нарушения в сфере госконтрактов на строительные проекты. В ходе проверок Счётная палата часто выявляет неэффективное расходование средств на строительство объектов, где выполняются работы с нарушением сроков или качественных стандартов. В некоторых случаях контрактные суммы были изменены без соответствующих обоснований.

Заключение контрактов без конкурсных процедур. В некоторых случаях заказчики выбирали поставщиков без конкурсного отбора, нарушая принципы открытости и конкуренции. Это может включать заключение контрактов с единственным поставщиком по необоснованным причинам.

Использование тендеров в обход законодательства. В некоторых ситуациях заказчики устраивали тендеры с нарушениями, создавая «фасадные» тендеры для того, чтобы дать преимущество определенным компаниям, имеющим связи с государственными служащими.

Однако на эффективность закупочной деятельности влияет не только коррупционная составляющая. Факторы, влияющие на успех закупок, представлены на рис. 1.1.



рис. 1.1. Факторы, влияющие на успех закупок¹

1.3. Основные принципы осуществления государственных закупок

Российское законодательство (в частности, Федеральный закон № 44-ФЗ «О контрактной системе») устанавливает базовые принципы, на которых строится закупочная деятельность:

- **Открытость и прозрачность информации о закупках** — все сведения публикуются в Единой информационной системе (ЕИС).
- **Обеспечение конкуренции** — приоритет отдается конкурентным процедурам, исключая дискриминацию.
- **Профессионализм исполнителя** — предполагается наличие у исполнителей необходимой квалификации и ответственности.
- **Стимулирование инноваций и импортозамещения** — через специализированные механизмы и преференции.

¹ Нумерация рисунков соответствует разделам глав; пропущенные номера означают отсутствие иллюстраций в этих разделах.

- **Ответственность за результативность закупок** — бюджетные расходы должны быть экономически и социально оправданы.

1.4. Значение государственных закупок в экономике

Государственные закупки занимают значительное место в структуре совокупного спроса: по оценкам экспертов, в ряде стран их объём достигает 10–15% ВВП. Это делает закупочную систему мощным экономическим инструментом, через который государство способно:

- влиять на развитие отдельных отраслей;
- регулировать занятость;
- стимулировать инновации;
- повышать качество товаров и услуг.

Кроме того, система госзакупок может выступать индикатором уровня административной эффективности и прозрачности государственного управления.

Для того чтобы наглядно показать значение государственных закупок в экономике, можно рассмотреть несколько ключевых аспектов, включая вклад государственных закупок в экономику, создание рабочих мест, влияние на производство и стимулирование инноваций. Приведенные ниже цифры являются ориентировочными, основанными на анализе данных разных стран и регионов. Для более точной информации всегда следует использовать актуальные статистические данные, предоставляемые официальными органами.

1. Вклад государственных закупок в ВВП страны

Государственные закупки (включая закупки товаров, работ и услуг) могут составлять значительную часть валового внутреннего продукта (ВВП) страны. В зависимости от экономической ситуации и политики, доля государственных закупок в ВВП может варьироваться. В развитых странах эта доля может составлять примерно от 10% до 20% ВВП.

Пример:

- В 2020 году доля государственных закупок в ВВП США составляла около 12% (по данным Всемирного банка).
- В Европейском союзе доля государственных закупок в ВВП может достигать 13–15%.

Это означает, что в развитых странах государственные закупки представляют собой значительную часть экономики и их влияние на развитие рынка трудно переоценить.

2. Создание рабочих мест

Государственные закупки играют ключевую роль в создании рабочих мест, особенно в таких секторах, как строительство, здравоохранение, образование, а также в области инфраструктуры. Процесс реализации госзаказов может стимулировать создание множества рабочих мест, как в самом государственном секторе, так и в частных компаниях-поставщиках.

Пример:

- В России, согласно отчётам Министерства экономического развития, в 2020 году более 30% всех занятых в строительстве, транспорте и коммунальных услугах были заняты в рамках реализации государственных и муниципальных закупок.

- В США исследования показывают, что каждый миллиард долларов, потраченный на инфраструктурные проекты, может создать около 13 тыс. рабочих мест.

3. Стимулирование роста производства

Государственные закупки также могут стимулировать рост производства, особенно в таких отраслях, как производство строительных материалов, техника, научные разработки и высокие технологии.

Пример:

- В 2020 году в России государственные закупки товаров, работ и услуг в сфере инфраструктуры и строительства составили более 5 триллионов рублей. Эти закупки способствовали росту производства в строительной отрасли, где наблюдался рост в 4–6% в год.

- В США на закупки в области обороны, инфраструктуры и медицины выделяется более 600 млрд долларов ежегодно, что имеет прямое влияние на рост сектора высоких технологий и оборонной промышленности.

4. Влияние на инновации и технологии

Государственные закупки также играют важную роль в стимулировании инноваций и технологического прогресса, особенно через программу госзакупок инновационных товаров и услуг.

Пример:

- В ЕС и США государственные закупки часто направляются на поддержку стартапов и инновационных компаний, например, через закупки в области информационных технологий, экологии и устойчивого развития.

- В США существуют программы «Small Business Innovation Research» (SBIR), которые поддерживают инновационные разработки малых и средних предприятий за счёт государственных контрактов и грантов, что способствовало значительному развитию технологий в таких областях, как здравоохранение и энергетика.

5. Экспортные возможности

Государственные закупки могут стимулировать развитие новых экспортных возможностей для отечественных производителей. Многие компании начинают с выполнения государственных контрактов, а затем расширяют свое производство для выхода на международные рынки.

Пример:

- В 2021 году российские компании, выигравшие тендеры на поставку товаров и услуг для федеральных и муниципальных нужд, начали поставки на внешние рынки, что привело к росту экспорта на 5–7% в год.

- В странах Европы и Северной Америки экспорт товаров, произведенных по госзаказам, также играет важную роль в экономике.

Государственные и муниципальные закупки в России, выступая важным элементом бюджетной политики, являются не только механизмом для обеспечения нужд госпредприятий, но и играют немаловажную роль как инструмент развития региональной экономики. В этой связи их развитие как отдельного института необходимо не только в законодательном плане, но и в общественном статусе. В настоящее время госзакупки имеют лишь ограниченное влияние на экономику регионов, в которых они проводятся и в которых работают поставщики. Кроме того, отдельно отмечается низкий уровень адаптации закупочного процесса к специфике региональных рынков: на данный момент он не предполагает адаптации к развитию производственных кластеров, а также к повышению налогового потенциала территорий.

Так, например, целесообразным для развития отдельных отраслей экономики представляется внедрение дифференцированных моделей планирования закупок, основанных на анализе конкретных потребностей регионов. Такие модели предполагают передачу части полномочий по определению приоритетных закупаемых товаров и услуг на муниципальный уровень, что могло бы стимулировать отдельные отрасли экономики. Например, в таких регионах, как Краснодарский край, Ставропольский край или Ростовская область, где высока доля агропромышленного сектора, акцент может быть сделан на закупки оборудования и материалов (удобрений, семян и т. д.) для АПК, что могло бы придать положительный импульс сразу нескольким отраслям экономики.

Государственные закупки в России играют также важную роль для развития малого и среднего бизнеса (МСП), при этом в настоящее время доля МСП в закупочном процессе крайне мала. Для усиления конкурентной среды, развития предпринимательства и диверсификации поставщиков возможно введение обязательных квот для МСП в рамках закупок в регионах РФ. В рамках данных квот поставщикам из сферы МСП можно снизить административный барьер, а также рассмотреть возможность внедрения для них упрощенных информационных систем для участия в закупках с возможностью автоматизированной проверки документов в рамках «единого окна».

Государственные закупки оказывают существенное влияние на экономику страны. Включая в себя как прямой вклад в ВВП, так и создание рабочих мест, стимулирование роста производства, инновации и экспортные возможности, они обеспечивают динамичное развитие различных секторов экономики. Приведенные данные показывают, как важны эффективные механизмы управления государственными закупками для поддержания экономического роста и социальной стабильности.

Кроме того, для развития мультипликативного эффекта влияния государственных закупок на региональную экономику необходимо пересмотреть критерии для определения поставщика. Помимо стоимости и соответствия заявки требованиям, поставщиков следует оценивать по их вкладу в развитие региона. Например, учитывать их налоговые отчисления в местный бюджет, использование региональных ресурсов (полезных ископаемых и др.) и создание рабочих мест. При этом методику расчёта коэффициента таких

критериев следует оценивать с точки зрения их влияния на ВРП региона и другие экономические показатели. Такой подход поможет дать приоритет региональным поставщикам для их дальнейшего развития, а также улучшит финансовые показатели субъектов Российской Федерации.

Для реализации вышеуказанных предложений следует рассмотреть возможность дальнейшего внедрения цифровой инфраструктуры в государственные закупки. Так, в настоящий момент одной из ключевых проблем всей системы остаётся разрозненность данных между федеральным и региональными центрами. Внедрение единой цифровой платформы с данными обо всех поставщиках и заказчиках (например, как платформа ГосТех, которая сейчас активно развивается) позволит в автоматическом формате предоставлять квоты субъектам МСП, оценивать влияние всех заказчиков на экономику регионов, а также стимулировать улучшение экономики неразвитых территорий с малой бюджетной обеспеченностью. Кроме того, публикация сведений в открытом доступе могла бы развить институт гражданского аудита, при котором каждый гражданин мог бы анализировать интересующие его закупки, проводить независимый мониторинг, что в свою очередь помогло бы улучшить контроль над экономикой регионов..

Отдельным направлением развития института государственных закупок могло бы стать стимулирование инновационного развития регионов через механизм специализированных закупок. Данный инструмент мог бы стать актуальным для субъектов Российской Федерации с высоким научно-техническим потенциалом, однако не имеющих должного финансирования для развития инновационных проектов, находящихся на ранних стадиях коммерциализации. Так, например, в реализации данной инициативы можно взять опыт стран Евросоюза, применяющих такой инструмент как «прекоммерческие закупки» (Pre-Commercial Procurement, PCP), в рамках которого предполагается финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) через тендерные процедуры с разделением рисков между правительствами государств и поставщиками. В контексте влияния такого механизма на экономику субъектов Российской Федерации это может помочь в адресной поддержке региональных научных центров. Так, например, участие государства в развитии научного города Иннополис в Республике Татарстан могло бы стимулировать развитие информационных технологий на данной территории. Данные изменения дадут возможность влиять на научно-техническое развитие региона при помощи государственных закупок, при этом в будущем позволят оптимизировать многие бюджетные расходы при внедрении новых технологий.

Таким образом, понимание сущности государственных закупок и их роли в функционировании государства — основа для изучения механизмов их правового регулирования, организации и контроля. Эффективное управление закупками способствует не только реализации государственных программ, но и улучшению инвестиционного климата.

Глава 2. История и развитие системы государственных закупок

2.1. Этапы становления государственных закупок

История государственных закупок уходит корнями в глубокую древность. Ещё в Древнем Египте, Китае и Риме государственные власти организовывали централизованные поставки ресурсов, продовольствия и вооружения для нужд армии и административных структур. Однако, как системное правовое явление, государственные закупки начали формироваться в эпоху Нового времени — вместе с развитием институтов публичной власти и бюджетного финансирования.

Ключевые этапы развития:

- **XIX век:** формирование государственных контрактов в странах Европы и США.
- **Начало XX века:** появление первых законов, регулирующих закупки (например, в Великобритании и Франции).
- **Вторая половина XX века:** активное развитие контрактных систем в условиях роста государственного сектора и индустриализации.
- **Конец XX – начало XXI века:** переход к цифровым платформам, внедрение механизмов прозрачности, унификация процедур в международной практике.

2.2. Международный опыт и стандарты

Мировая практика предлагает разнообразные модели управления закупками, каждая из которых формировалась с учётом национальных особенностей. Однако в последние десятилетия наблюдается тенденция к унификации и стандартизации, особенно в рамках международных организаций.

Модель Европейского союза

- Основывается на **директивах ЕС**, которые регулируют процедуры закупок на всех уровнях.
- Обеспечивает **высокую степень конкуренции и прозрачности**.
- Особое внимание уделяется **электронным закупкам**, трансграничной кооперации и поддержке МСП.

Модель США

- Сложная иерархия регулирующих актов (включая *Federal Acquisition Regulation* — FAR).
- Развитая система **аудита и контроля**.
- Широкое использование **гибридных контрактов**, инновационных форм сотрудничества (например, **Public-Private Partnerships**).

Роль ВТО и ЮНСИТРАЛ

- Модель соглашения ВТО о государственных закупках (GPA) задаёт стандарты для стран-участниц.

- Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) предлагает **Типовой закон о государственных закупках**, который используется как основа при реформировании закупочных систем.

2.3. Развитие системы государственных закупок в России

Развитие системы госзакупок в России проходило в несколько этапов:

1990-е годы

- Формирование основной законодательной базы после перехода к рыночной экономике.
- Отсутствие единой системы регулирования, высокая коррупциогенность, непрозрачные схемы.

2000-е годы

- Принятие **Федерального закона № 94-ФЗ (2005)** «О размещении заказов <...>», вводящего элементы конкуренции.
- Появление электронных торговых площадок, рост роли контроля и мониторинга.

С 2013 года по настоящее время

- Внедрение контрактной системы в сферу госзакупок на государственном уровне.
- Введение **Федерального закона № 44-ФЗ**, направленного на комплексное регулирование всех этапов закупки.
- Создание **Единой информационной системы (ЕИС)**, автоматизация процедур.
- Расширение мер по поддержке МСП, импортозамещению, цифровизации закупок.

Федеральный закон № 223-ФЗ (2011 г.)

- Регулирует закупки **государственных компаний и естественных монополий**.
- Более гибкий и рыночный подход в сравнении с № 44-ФЗ.
- Применяется для госкорпораций, компаний с госучастием.

2.4. Текущие вызовы и тенденции развития

Сегодняшняя система госзакупок в России стоит перед рядом вызовов:

- Повышение эффективности расходования средств;
- Снижение административной нагрузки на заказчиков и участников;
- Борьба с формализмом и злоупотреблениями;
- Интеграция искусственного интеллекта и больших данных в процессы анализа и контроля.

Ключевые **тенденции развития**:

- Переход к **проактивным и предиктивным закупкам**;
- Расширение **каталожных закупок и маркетплейсов**;

- **Цифровизация** всех этапов закупочного цикла;
- Участие граждан в мониторинге закупок через **общественный контроль** и открытые данные.

В последние годы государственные закупки в России активно трансформируются в направлении цифровизации, повышения прозрачности, эффективности и адаптации к новым экономическим условиям. Рассмотрим ключевые **тенденции развития государственной закупочной системы** в России.

• 1. Цифровизация и развитие Единой информационной системы (ЕИС)

- **ЕИС (zakupki.gov.ru)** становится центром цифровой экосистемы госзакупок: через неё осуществляется планирование, публикация тендеров, заключение и исполнение контрактов.

- Внедряются **интеллектуальные механизмы**, включая автоматическую проверку участников, анализ рисков, типовые контракты.

- Повсеместное использование **электронных подписей, электронных аукционов и контрактов**.

- Развитие **мобильных приложений и API-доступа** к данным ЕИС для поставщиков и аналитиков.

• *Тренд: переход к полностью электронному и автоматизированному циклу закупок (end-to-end).*

• 2. Укрепление прозрачности и антикоррупционных мер

- Расширяется перечень открытых данных, доступных в ЕИС, включая планы закупок, контракты, отчётность, сведения о нарушениях.

- Интеграция ЕИС с системами **ФНС, ФАС, ФОИВ**, что позволяет быстрее выявлять нарушения и риски.

- Работа с **Реестром недобросовестных поставщиков** и внедрение **рейтингования участников**.

• *Тренд: усиление общественного и автоматического контроля за закупками.*

• 3. Импортозамещение и приоритет отечественных товаров

- Вводятся **ограничения на допуск иностранных товаров**, особенно в таких отраслях, как медицина, машиностроение, IT и продукты питания.

- Применение **нацрежима** (ст. 14 Федерального закона № 44-ФЗ): постановления 878, 102, 616 и др., ограничивающие импортную продукцию.

- Рост закупок у **российских производителей**, особенно в условиях санкционного давления.

• *Тренд: стимулирование развития национальной промышленности через госзаказы.*

• 4. Поддержка малого и среднего бизнеса (МСП)

- Установлена квота: **не менее 25% от годового объёма закупок должны приходиться на МСП**.

- Упрощены процедуры участия МСП в тендерах: меньше требований к обеспечению, используются типовые формы заявок.
 - Запуск **маркетплейсов закупок** для МСП (например, Единый агрегатор торговли «Берёзка»).
 - *Тренд: расширение доступа малого бизнеса к госзаказам.*
 - 5. Упрощение и типизация закупочных процедур
 - Широкое внедрение **типовых контрактов и документаций**, унифицированных требований и форматов.
 - Разработка **единого цифрового профиля участника закупок** (все документы хранятся в ЕИС, не нужно загружать повторно).
 - Введение **агрегированных закупок**, при которых заказчики объединяются для более выгодных условий.
 - *Тренд: снижение бюрократии и повышение предсказуемости процедур.*
 - 6. Развитие контрактной системы «на результат»
 - Смещение акцента с «процедур» на **результативность закупок** — контроль качества поставки, выполнения сроков, эффекта от закупки.
 - Использование **оценки жизненного цикла** товаров (например, при закупке техники или оборудования).
 - Появление **проектных закупок**, ориентированных на долгосрочные цели и результат.
 - *Тренд: закупки как инструмент стратегического управления, а не формальность.*
 - 7. Развитие аналитических инструментов
 - Активное внедрение **ВИ-систем, дашбордов, мониторинговых платформ** (в том числе на базе ИИ).
 - Государство и участники используют аналитику для:
 - оценки рисков;
 - мониторинга конкуренции;
 - прогнозирования цен;
 - оценки эффективности заказчиков.
 - *Тренд: использование данных и ИИ для стратегического управления закупками.*
 - 8. Экологизация и устойчивость (Green Procurement)
 - Развитие «зеленых закупок» — предпочтение товарам и услугам с низким воздействием на окружающую среду.
 - Введение требований к **энергосбережению, упаковке, переработке отходов** и др.
 - *Тренд: интеграция принципов ESG в госзаказ.*
- Современная система государственных закупок в России развивается в сторону:
- **максимальной открытости и цифровизации;**
 - **поддержки отечественного производителя и МСП;**

- **ориентации на результат и эффективность.**

Эти процессы сопровождаются реформированием законодательства, развитием IT-инфраструктуры и внедрением современных инструментов контроля. В будущем ожидается ещё большая **автоматизация, интеграция с ИИ**, а также развитие **устойчивых и инновационных закупок**.

Таким образом, эволюция государственных закупок — это отражение изменений в политико-экономической системе страны и мира. Опыт развитых государств показывает: эффективная система закупок способствует не только экономии бюджетных средств, но и стимулирует развитие национального производства, инноваций и предпринимательства. Для России развитие контрактной системы и переход к цифровой модели госуправления становятся приоритетными задачами на ближайшие годы.

Глава 3. Нормативно-правовая база государственных закупок

3.1. Основы правового регулирования государственных закупок

Государственные закупки в Российской Федерации регулируются разветвлённой системой нормативных правовых актов, охватывающих все этапы закупочной деятельности: от планирования до исполнения контрактов и контроля. Основу этой системы составляют федеральные законы, а также подзаконные акты, регулирующие порядок проведения закупок, контрольные процедуры, требования к участникам и условия контрактов.

Цель правового регулирования — обеспечение законности, открытости и справедливости закупок, предотвращение коррупции, защита интересов государства и участников закупочных процедур.

3.2. Федеральный закон № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»

Был принят 5 апреля 2013 года, вступил в силу с 1 января 2014 года.

Основные положения:

- Комплексное регулирование всего закупочного цикла: от планирования до контроля.
- Введение понятия контрактной системы, объединяющей планирование, размещение заказа, заключение и исполнение контракта.
- Регламентация конкурентных и неконкурентных способов закупок.
- Закрепление принципов открытости, конкуренции, эффективности.
- Использование Единой информационной системы (ЕИС) для публикации закупочной информации.

Структура закона:

- Общие положения;
- Планирование закупок;
- Определение поставщика (подрядчика, исполнителя);
- Заключение, исполнение, изменение и расторжение контрактов;
- Контроль, аудит, мониторинг и ответственность.

Особенности:

- Чётко установленные сроки, требования, процедуры;
- Унифицированные формы документации;
- Приоритет конкурентных процедур;
- Механизмы обжалования (в ФАС России, суде).

Закон регулирует отношения по осуществлению закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд (далее — госзакупки или закупки). Цикл закупок в контрактной системе представлен на рис. 3.1.



рис. 3.1. Цикл закупок в контрактной системе

Сегодня в Российской Федерации создана контрактная система в сфере закупок, товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд (далее — контрактная система). Она обеспечивает эффективное управление на протяжении всего жизненного цикла закупок.

В дополнение к старым способам определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) введены новые. Например, конкурс с ограниченным участием, двухэтапный конкурс и запрос предложений. Также открытый аукцион стал проводиться только в форме электронного аукциона.

Согласно Федеральному закону № 44-ФЗ (ред. от 26.12.24) «планирование закупок осуществляется заказчиками посредством формирования, утверждения и ведения планов закупок и планов-графиков». Планы закупок содержат следующую информацию: цели закупок, наименования объектов закупок и их описание, а также объёмы закупаемых товаров, объём финансового обеспечения для осуществления закупок, сроки (периодичность) осуществления планируемых закупок, обоснование закупок и др.

Планы закупок формируются на срок действия закона о федеральном бюджете и о бюджетах внебюджетных фондов РФ, законов о региональном и местном бюджетах. Планы закупок формируются государственным или муниципальным заказчиком в процессе составления и рассмотрения проектов соответствующих бюджетов. Нынешняя система предусматривает закупки только на 3-6 месяцев, максимум — на год.

Планы-графики содержат перечень закупок товаров, работ, услуг госнужд на финансовый год и являются основаниями для осуществления закупок. Они формируются заказчиками в соответствии с планами закупок. В план-график включается следующая информация в отношении каждой закупки: наименование и описание объекта закупки с указанием его характеристик, количество поставляемого товара, планируемые сроки (периодичность) поставки товара, начальная (максимальная) цена контракта, а также цена контракта, заключаемого с единственным поставщиком, способ определения поставщика, срок (дата начала) процедуры закупки и др. План-график разрабатывается на 1 год.

3.3. Федеральный закон № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»

Принят 18 июля 2011 года, применяется для государственных компаний, естественных монополий, организаций с государственным участием.

Ключевые особенности:

- Более гибкий подход к проведению закупок;
- Заказчики разрабатывают собственное положение о закупке, которое определяет правила и процедуры;
- Подчинённость общим принципам: открытость, добросовестность, равенство участников;
- Информация публикуется в ЕИС и на электронных площадках.

Основные отличия этого закона от предыдущего представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1. Сравнение законов № 44-ФЗ и № 223-ФЗ

Характеристика	№ 44-ФЗ	№ 223-ФЗ
Сфера применения	Государственные и муниципальные нужды	Юридические лица с госучастием
Жёсткость регулирования	Высокая	Средняя
Унификация процедур	Да	Нет (в рамках положений заказчика)
Возможность использования нестандартных форм закупки	Ограниченная	Широкая

Федеральный закон № 223-ФЗ обеспечивает:

1. Единство экономического пространства формирования закупок.
2. Создание условий для своевременного и полного удовлетворения потребностей юридических лиц (далее — заказчики) в товарах, работах, услугах с необходимыми показателями цены, качества и надежности.
3. Эффективное использование денежных средств и другие преимущества.

К целям регулирования Федерального закона от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ не относится закупка интеллектуальной собственности, осуществляемая на основании договоров об отчуждении исключительного права и лицензионных договоров, даже в том случае, если в остальном такая закупка соответствует условиям Федерального закона № 223-ФЗ. Стоит обратить внимание, что закупка материальных носителей (вещей), в которых выражена соответствующая интеллектуальная собственность, будет являться закупкой, которая при ее соответствии установленным ФЗ условиям регулируется указанным Законом. Проще говоря, Федеральный закон № 223-ФЗ не распространяется на покупку

интеллектуальных прав (лицензий), но распространяется на покупку физических предметов, даже если на них что-то записано (книги, диски, программы и т.п.).

При закупке товаров, работ, услуг заказчики руководствуются следующими принципами:

- 1) информационная открытость закупки;
- 2) равноправие, справедливость, отсутствие дискриминации и необоснованных ограничений конкуренции по отношению к участникам закупки;
- 3) целевое и экономически эффективное расходование денежных средств на приобретение товаров, работ, услуг (с учётом при необходимости стоимости жизненного цикла закупаемой продукции) и реализация мер, направленных на сокращение издержек заказчика;
- 4) отсутствие ограничения допуска к участию в закупке путем установления неизмеряемых требований к участникам закупки.

Закон № 223-ФЗ распространяется на закупки всех видов товаров, работ и услуг независимо от их специфики и стоимости, за исключением:

- купля-продажа ценных бумаг и валютных ценностей;
- приобретение заказчиком на товарной бирже;
- закупка в рамках военно-технического сотрудничества;
- закупка товаров, работ, услуг в соответствии с международным договором РФ, если таким договором предусмотрен иной порядок определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) таких товаров, работ, услуг;

В случае, если в течение трех месяцев со дня вступления в силу настоящего Федерального закона заказчики, указанные в пунктах 1 - 3 части 2 статьи 1 настоящего Федерального закона (за исключением заказчиков, указанных в частях 5 - 8 настоящей статьи), не разместили в порядке, установленном настоящим Федеральным законом, утвержденное положение о закупке, такие заказчики при закупке руководствуются положениями Федерального закона от 5 апреля 2013 года N 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" в части определения поставщика (подрядчика, исполнителя) до дня размещения утвержденного положения о закупке.

Помимо принципов установлены базовые требования к содержанию положения о закупках. Так, должны быть в обязательном порядке предусмотрены такие способы размещения заказа, как конкурс и аукцион (п. 3 ст. 3 закона № 223-ФЗ).

Стоит отметить, что при размещении заказа в электронной форме регулируемая организация в отличие от госзаказчика вправе пользоваться не только электронным аукционом, но запросом котировок и другими электронными способами размещения заказа.

Согласно закону № 223-ФЗ порядок размещения на официальном сайте информации о закупке устанавливается Правительством РФ, которое Постановлением от 10.09.2012 г. № 908 утвердило Положение о размещении на официальном сайте информации о закупке (далее — Положение). Необходимо сразу отметить, что этот нормативный правовой акт имеет чётко ограниченную сферу применения. Во-первых, речь идет о порядке размещения информации о закупке на официальном сайте (zakupki.gov.ru). Во-вторых, Положение касается юридических лиц, указанных в ч. 2 ст. 1 закона № 223-ФЗ.

Кроме того, регулируемая организация ежемесячно размещает на сайте госзакупок отчёт с указанием:

- количества и общей стоимости договоров, заключенных заказчиком по результатам проведенных закупок;
- количества и общей стоимости договоров, заключенных заказчиком по результатам закупок у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика);
- количества и общей стоимости договоров, заключенных заказчиком по результатам закупок, сведения о которых составляют государственную тайну.

Если размещение информации на сайте госзакупок обязательно, то решение о размещении этой же информации на собственном сайте после 1 июля 2012 г. регулируемая организация принимает самостоятельно (п. 7 ст. 4 Закона № 223-ФЗ).

Для практической реализации положений федеральных законов используются многочисленные подзаконные акты, в том числе:

- Постановления Правительства РФ (например, № 1352 — об особенностях участия СМСП);
- Приказы Минфина, Минэкономразвития, ФАС России;
- Методические рекомендации и инструкции.

Они регламентируют:

- Порядок работы с ЕИС;
- Описание предмета закупки;
- Условия участия;
- Требования к отчётности.

Электронные закупки являются обязательной формой взаимодействия с поставщиками. В России действуют **официально аккредитованные электронные торговые площадки (ЭТП)**, в том числе Сбербанк-АСТ, РТС-тендер, Газпромбанк, ТЭК-Торг и др. Все закупки, регулируемые 44-ФЗ и 223-ФЗ, подлежат обязательной публикации в **Единой информационной системе в сфере закупок** (zakupki.gov.ru), которая обеспечивает доступность информации, формирование реестров контрактов, недобросовестных поставщиков и автоматизацию процедур и отчётности.

Юридическая защита участников закупок реализуется через подачу жалобы в ФАС России или её территориальные органы и обращение в арбитражные суды.

Судебная практика по вопросам закупок активно формируется, и решения судов (включая Верховный Суд РФ) становятся важным источником правовой позиции. К типичным спорам относятся оспаривание результатов закупок, нарушения при заключении или расторжении контракта, жалобы на действия заказчика.

3.4. Ответственность за нарушение законодательства о закупках

Система ответственности включает в себя:

- Административную (штрафы, дисквалификация);
- Гражданско-правовую (возмещение убытков, признание сделки недействительной);
- Уголовную (при наличии коррупционных правонарушений).

Контроль осуществляется ФАС России, Федеральным казначейством, Счётной палатой, а также прокуратурой.

Заключение контракта с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем) возможно только в случаях, определенных статьей 93 закона № 44-ФЗ): осуществление закупок естественными монополиями, единственный поставщик определен Указом или распоряжением Президента Российской Федерации, для выполнения работ по мобилизационной подготовке Российской Федерации и др.

Законодательство Российской Федерации предусматривает достаточно обширный круг деяний в сфере государственных закупок, которые могут повлечь за собой административное наказание. Так, в 2024 году был принят ряд изменений, вступивших в силу с 1 марта 2025 года, согласно которым система наказаний за нарушения в сфере государственных закупок была разительно оптимизирована и усовершенствована: документ предусматривает ответственность для всех участников закупочного процесса, начиная с поставщиков и заказчиков, заканчивая операторами электронных площадок, на которых ведутся торги. Отдельное повышенное наказание также предусмотрено для участников государственных закупок в сфере гособоронзаказа, а также для закупок по закону № 223-ФЗ (для организаций, в которых государство участвует не менее чем наполовину). Административные дела в сфере государственных и муниципальных закупок уполномочена рассматривать Федеральная антимонопольная служба.

Так, например, нарушение установленных норм в сфере размещения плана-графика закупок повлечёт за собой максимальное наказание в виде административного штрафа на должностных лиц в размере до 10 тыс. рублей,

штраф за неправильную работу с документацией на портале закупок повлечёт за собой аналогичную санкцию с возможностью ужесточения, если её совершение привело к неконкурентным условиям и снизило количество участников закупки. Кроме того, за необоснованное отстранение от закупок поставщиков либо допуск поставщиков к закупкам, если их заявка по законодательству подлежит отклонению, предусмотрен штраф в размере до 30 тыс. рублей. При этом нарушение требований к закупаемым товарам, работам или услуг или нарушение нормативных затрат повлечёт штраф на должностных лиц до 20 тыс. рублей. Новые статьи также предусматривают штрафы за неправильное определение и обоснование начальной цены контракта во всех случаях, включая контракт с единственным поставщиком. При совершении данного административного правонарушения штраф составит от 10 до 50 тыс. рублей в зависимости от начальной цены контракта. Закон также запрещает применять закрытые закупки без согласования с контрольным органом в сфере закупок или неправильно выбирать способ определения поставщика — штраф в данном случае составит от 30 до 50 тыс. рублей. Новое законодательство также предусматривает штрафы за ложную информацию, включенную в реестр недобросовестных поставщиков (штраф до 50 тыс. рублей на должностных лиц контрольного органа), а также за недостаточное осуществление закупок у малого бизнеса и социально ориентированных НКО (штраф до 60 тыс. рублей).

Кроме того, был оптимизирован порядок заключения, исполнения, изменения и расторжения контракта, за его нарушение также предусмотрены новые штрафы. Так, заключение тендера по результатам конкурса с нарушением условий документации повлечёт за собой штраф до 30 тыс. рублей на должностных лиц и до 200 тыс. рублей на юрилиц в зависимости от изначальной цены контракта. Нарушение порядка размещения проекта контракта, его заключения и сроков заключения также приведёт к штрафу до 30 тыс. рублей, отмечается в законе. Законом также вводится наказание в виде штрафа в размере до 50 тыс. рублей на должностных лиц и до 300 тыс. рублей на юрилиц за изменение условий контракта, если это не допускается самим документом или законодательством РФ. При этом, если контракт был заключён неправильно или был изменён без ссылки на законодательство и это повлекло за собой увеличение цены, дополнительное расходование бюджетных средств или уменьшение объёма поставляемых товаров, работ или услуг, то штраф составит до 200 тыс. рублей на должностных лиц и до 400 тыс. рублей на юрилиц в зависимости от максимальной цены контракта. Кроме того, закон запрещает приёмку результатов поставки, если они не совпадают с изначальными условиями контракта — это повлечёт наложение штрафа на должностных лиц в размере до 200 тыс. рублей в зависимости от изначальной цены контракта. За нарушение

сроков или порядка оплаты работы по контракту должностные лица заказчика также будут наказаны штрафом в размере до 50 тыс. рублей.

Законодательство предусматривает и уголовное наказание для участников закупочного процесса в случае нарушения правил не только в сфере закупок для госучреждений, но и для закупок по закону № 223-ФЗ, а также в сфере гособоронзаказа. К уголовной ответственности могут быть привлечены работники контрактной службы заказчика, управляющие по контрактам, члены комиссий по осуществлению государственных закупок, лица, осуществляющие приёмку товаров, работ и услуг, а также иные уполномоченные лица. Так, например, причинение работником крупного ущерба заказчику при нарушении им закупочного законодательства из корысти или иной заинтересованности приведёт к наказанию в виде штрафа до 200 тыс. рублей, или в размере дохода осуждённого за период до 1,5 лет или принудительных работ на срок до 3 лет с дисквалификацией, либо лишением свободы на срок до 3 лет. При этом такое же деяние, совершённое по предварительному сговору либо причинившее особо крупный ущерб, повлечёт за собой штраф до 1 млнона (или в размере дохода за период до 3 лет), либо принудительные работы на срок до 5 лет, либо лишение свободы на срок до 7 лет.

Кроме того, существует наказание и для управляющих и членов контрактных комиссий, и для поставщиков, например, за подкуп сотрудников заказчика, ответственных за закупки. Так, незаконная передача должностным лицам заказчика денег, ценных бумаг, иного имущества, а также незаконное оказание услуг за совершение каких-либо действий в отношении поставщика в связи с процессом государственной закупки (если это нельзя расценивать как взятку или коммерческий подкуп согласно УК РФ) повлечёт за собой штраф в размере до 500 тыс. рублей или в размере дохода на срок до 2 лет, ограничение свободы или исправительные работы на срок до 2 лет, принудительные работы или лишения на срок до 3 лет со штрафом в размере 10-кратной суммы подкупа. Помимо этого, предусмотрено и ужесточённое наказание в случае совершения данного преступления группой лиц по предварительному сговору или в крупном размере (от 150 тыс. рублей) — штрафы возрастают до 1 млн рублей или дохода на период до 3 лет, либо определяется наказание в виде принудительных работ на срок до 5 лет с дисквалификацией или лишения свободы на срок до 7 лет с дисквалификацией. Особо крупный размер подкупа (от 1 млн рублей) наказывается штрафом до 2,5 млн рублей, лишением свободы на срок до 8 лет со штрафом до 40-кратной суммы подкупа. При этом в законе предусматривается возможность для лиц, совершивших подкуп, освободиться от уголовной ответственности, если они способствовали раскрытию или расследованию преступления либо данный подкуп с них вымогали.

Кроме того, наказывается и подкупленный ответственный сотрудник заказчика, в данном случае штрафом в размере от 400 тыс. до 1 млн рублей, принудительными работами либо лишением свободы на срок до 3 лет со штрафом либо дисквалификацией на срок до 7 лет. При этом, если данные деяния были совершены группой лиц по предварительному сговору, подкуп вымогался или был совершён в крупном размере, то штраф составит до 2 млн рублей с дисквалификацией либо виновные будут лишены свободы на срок до 10 лет со штрафом в размере 50-кратной суммы подкупа и с дисквалификацией. Подкуп, взятый в особо крупном размере, наказывается штрафом до 5 млн рублей с дисквалификацией либо лишением свободы на срок до 12 лет со штрафом до 50-кратной суммы подкупа и с дисквалификацией.

Анализ судебной статистики России в сфере уголовного судопроизводства за прошедшие 5 лет (2020-2024 гг.) говорит о том, что всего по «закупочным составам» (ст. 200.4 и ст. 200.5 УК РФ) к уголовной ответственности было привлечено 43 человека, что составляет очень малую долю от осужденных в соответствии с законодательством РФ. При этом, основной массив правонарушений (28 случаев) составил подкуп в крупном размере, то есть, от 150 тыс. рублей до 1 млн рублей. Кроме того, малое количество осужденных по уголовной статье о даче подкупа (7 случаев) позволяет сделать вывод, что обвиняемые могли сотрудничать со следствием в целях наказания должностного лица, взявшего подкуп, что говорит об эффективности данного механизма декриминализации данной статьи.

Таким образом, анализ российского законодательства в сфере ответственности за нарушение регламента государственных и муниципальных закупок позволяет сделать вывод о развитии в российской правовой системе механизма наказаний за незаконную деятельность в закупочном процессе. Административная ответственность за нарушение норм законов № 44-ФЗ и № 223-ФЗ направлена, по большей части, на пресечение нарушений формальных требований к заявкам закупок, их графику и другой документации в данной сфере. Уголовная ответственность в российском законодательстве за нарушения правил в контрактной системе будет наступать тогда, когда имеются признаки явного нарушения принципов закупок: открытости, честности и прозрачности — то есть, при превышении должностных полномочий, мошенничестве либо коррупции.

Совершенствования требует и система наказаний за нарушения законодательства в сфере государственных и муниципальных закупок. Так, например, можно говорить об отсутствии чётких критериев для разграничения административных и уголовных составов в данной сфере: настоящая формулировка «злоупотребления в сфере закупок <...>», применяемая в УК РФ,

слишком размыта и не поясняет, какой вред преступник может нанести заказчику, кроме того, уголовное наказание применяется, только если преступление было совершено из корысти и причинило крупный ущерб (свыше 2,5 млн рублей). Данная проблема была частично решена Постановлением Пленума Верховного Суда РФ от 16.10.2009 г. № 19 (ред. от 11.06.2020 г.), согласно которому личная заинтересованность преступника обуславливается стремлением извлечь для себя или других лиц какую-либо выгоду, нарушив законодательство в сфере закупок, при этом нормативный правовой акт не решил проблему субъективности при вынесении приговора, так как приведение «описательно-мотивировочной части приговора» остаётся на усмотрение суда. Кроме того, некоторые санкции не соответствуют нынешним реалиям. Например, штраф в размере до 30 тыс. рублей за неправомерный недопуск или допуск поставщиков к закупкам выглядит несоразмерным причинённому ущербу поставщикам при нынешнем росте средней цены контракта: в таких случаях предприятия могут потерять большую часть доходов при незаконном их недопуске/допуске к тендерам, в то же время ответственный за закупки чиновник будет наказан на малую долю от общей суммы контракта.

Главными направлениями оптимизации наказаний могут стать:

- 1) введение ступенчатых наказаний, при которых первым уровнем могут выступать превентивные меры для пресечения потенциальных нарушений в виде предупреждений, разъяснений, тренингов и т. д.;
- 2) пропорциональные сумме контракта административные штрафы в случаях, если они повлекли за собой ущерб, но не могут квалифицироваться как уголовные. Эти же штрафы могли бы возместить ущерб бюджету, который был нанесён в результате совершения правонарушения;
- 3) уголовные наказания и дисквалификация при предварительном сговоре участников процесса, коррупционной составляющей либо при особо крупном ущербе. Кроме того, отдельно возможно рассмотрение усиленных мер наказаний при рецидивах, т. к. настоящее законодательство таких санкций не предусматривает.

Иными словами, необходимо дальнейшее усовершенствование системы наказаний за нарушения в сфере государственных закупок, при котором важно не допустить излишнего увеличения судебной нагрузки и соблюсти конституционный принцип соразмерности наказания.

Таким образом, нормативно-правовая база является основой для функционирования всей системы государственных закупок. Знание структуры законодательства, понимание различий между законами № 44-ФЗ и № 223-ФЗ, а также навыки работы с ЕИС и ЭТП необходимы каждому специалисту,

занимающемуся закупочной деятельностью. Постоянное развитие законодательства требует регулярного обновления знаний и адаптации к изменениям в правовом поле.

Глава 4. Субъекты системы государственных закупок

4.1. Общая характеристика участников закупочного процесса

Система государственных закупок представляет собой сложную структуру взаимодействия множества участников, каждый из которых выполняет определённые функции. Все субъекты можно условно разделить на 3 основные группы:

- Заказчик (государственный заказчик):
 - Это органы власти, такие как федеральные, региональные и муниципальные учреждения.
- Поставщик (участник закупки):
 - Это организации или индивидуальные предприниматели, которые предлагают товары, работы или услуги для удовлетворения потребностей заказчика. Поставщики могут участвовать в тендерах и конкурсах, подавая заявки на участие в государственных закупках.
- Организатор торгов (электронная площадка):
 - Это специализированные организации или интернет-платформы, которые проводят электронные аукционы, конкурсы и тендеры. Они обеспечивают прозрачность процесса закупки, предоставляют техническую и организационную поддержку обеим сторонам.

4.2. Государственные и муниципальные заказчики

Государственные и муниципальные заказчики — это организации и учреждения, которые осуществляют закупки товаров, работ и услуг за счёт бюджетных средств для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Их роль заключается в организации и проведении процедур государственных закупок в рамках законодательства.

Государственные заказчики — это органы власти и учреждения, которые действуют на федеральном уровне, а именно:

1. ФОИВы (Федеральные органы исполнительной власти):
 - Министерства и ведомства, которые проводят закупки для обеспечения своих функций.
2. Федеральные государственные учреждения (ФГУ):
 - Это организации, финансируемые из федерального бюджета, такие как научные учреждения, медицинские учреждения и государственные предприятия.
3. Государственные корпорации и компании:
 - Примеры: Российская железная дорога (РЖД), Газпром, Росатом и другие крупные организации, которые также проводят закупки для выполнения задач и реализации проектов.
4. Федеральные бюджетные учреждения:

- Учреждения, финансируемые из федерального бюджета (например, университеты, больницы, исследовательские институты), которые осуществляют закупки для обеспечения своей деятельности.

Муниципальные заказчики — это органы местного самоуправления и учреждения, которые проводят закупки для муниципальных нужд.

1. Органы местного самоуправления:

- Муниципалитеты, местные администрации и другие органы власти, работающие на уровне городов, районов и других муниципальных образований, которые проводят закупки для решения местных задач.

2. Муниципальные учреждения:

- Это учреждения, финансируемые из местного бюджета, такие как муниципальные школы, больницы, культурные учреждения и другие организации.

3. Муниципальные унитарные предприятия (МУП):

- Предприятия, которые находятся в собственности муниципальных образований и осуществляют закупки для своей деятельности, например, коммунальные предприятия.

4. Муниципальные госкомпании и корпорации:

- Это организации, принадлежащие муниципалитету и осуществляющие закупки для реализации своих проектов, такие как предприятия по обслуживанию городского транспорта, водоснабжения и др.

Задачи государственных и муниципальных заказчиков.

Государственные и муниципальные заказчики отвечают за выполнение различных функций:

- Обеспечение государственных и муниципальных нужд, включая закупку оборудования, материалов, услуг для различных сфер (образование, здравоохранение, строительство, безопасность и т.д.).
- Реализация инфраструктурных и социальных проектов.
- Обеспечение эффективного расходования бюджетных средств.
- Повышение конкурентоспособности на рынке товаров, работ и услуг через проведение открытых конкурсов и тендеров.

Пример взаимодействия с поставщиками:

- Заказчики публикуют извещения о проведении закупок;
- Поставщики подают свои предложения на участие в тендерах;
- Выбирается поставщик, который предложил лучшие условия по цене, качеству и срокам.

Государственные и муниципальные заказчики играют ключевую роль в функционировании контрактной системы и обеспечении выполнения государственных и муниципальных программ.

Функции заказчика:

- Формирование планов закупок и планов-графиков;
- Разработка документации;
- Проведение процедур определения поставщика;
- Заключение и контроль исполнения контракта;
- Ведение отчётности и обеспечение прозрачности закупок.

Требования к заказчику заключаются в обеспечении профессионализма (наличие квалифицированных специалистов), соблюдении сроков и процедур, ответственности за результаты закупочной деятельности.

Закупочный процесс в столичном регионе России влияет не только на экономику города, но и на экономики других регионов государства. Как отметила ранее заместитель Мэра Москвы, Руководитель Департамента экономической политики и развития Мария Багреева, треть всех московских контрактов были заключены с поставщиками из других регионов. Активно развивая межрегиональное сотрудничество, московские учреждения заключили по № 44-ФЗ контракты на сумму свыше 140 млрд рублей с поставщиками из Московской области, на 76 млрд рублей — из Санкт-Петербурга, на 63 млрд рублей — из Ярославской области, на 14,2 млрд рублей — из Владимирской области, на 8,8 млрд рублей — из Рязанской области. Межрегиональное сотрудничество происходило по многим направлениям, например, в сфере медицины московские власти закупили у научно-производственной организации «Элвис», которая находится в Зеленограде, томографы на 45 млрд рублей, а с фармакологической компанией «Биокад», расположенной в Санкт-Петербурге, были заключены тендеры на 120 млрд рублей на закупку лекарств. В сфере транспорта также происходило активное сотрудничество: например, электробусы, которые Москва закупает у компании «КамАЗ», поставляются из Республики Татарстан, а вагоны метро закупаются у АО «Метровагонмаш», расположенной в Мытищах. В сфере строительства Москва также активно закупает бетон в Калужской области, а также стальные конструкции — на Урале. Это также имеет мультипликативный эффект в разных областях экономики: развиваются не только производства и торговля, но и, например, логистика. При этом главной проблемой в данном сотрудничестве является дисбаланс в территориальной концентрации контрактов: основная часть тендеров достается только развитым регионам страны, при этом Дальний Восток и Сибирь получают менее 5% контрактов из-за низкого уровня развития и удалённости от экономического центра. Кроме того, регионы становятся более зависимыми от столицы: ключевой проблемой в данной сфере остаётся «утечка мозгов» в

Москву, из-за чего падает привлекательность обучения в региональных вузах и престижность работы в субъектах РФ.

4.3. Участники закупок: права, обязанности и статус

Участниками закупок могут быть юридические лица (резиденты и нерезиденты), индивидуальные предприниматели и физические лица (в отдельных случаях, например, при закупке услуг).

Права участников:

- Свободное участие в закупках, соответствующих требованиям;
- Получение всей необходимой информации о закупке;
- Обжалование действий заказчика или других участников;
- Заключение контракта при признании победителем.

Обязанности участников:

- Предоставление достоверной документации;
- Соблюдение условий контракта;
- Выполнение обязательств в установленные сроки;
- Соблюдение норм антимонопольного и антикоррупционного законодательства.

Участники, включённые в реестр недобросовестных поставщиков (РНП), не имеют права участвовать в закупках, а также не допускаются участники с неисполненными контрактами, подложными документами, задолженностями по налогам и сборам.;

4.4. Уполномоченные и контрольные органы и учреждения

С целью централизации и повышения эффективности закупок заказчики могут передавать полномочия специализированным структурам:

- Уполномоченные органы — органы исполнительной власти или муниципалитетов, осуществляющие закупки от имени заказчиков;
- Уполномоченные учреждения — юридические лица, наделённые соответствующими полномочиями по закону или по соглашению.

Ими могут быть Министерство финансов РФ, региональные казённые учреждения закупок, центры обеспечения закупок.

Такой подход позволяет повысить профессионализм закупщиков, снизить риски нарушений, обеспечить унификацию процедур и экономию бюджетных средств.

Систему государственного и общественного контроля формируют Федеральная антимонопольная служба (ФАС России), которая рассматривает жалобы участников, проводит внеплановые проверки, применяет административные санкции. Федеральное казначейство контролирует финансовые аспекты исполнения контрактов, ведёт учёт и мониторинг контрактов. Счётная палата Российской Федерации проводит аудит эффективности закупок, выявляет системные проблемы в закупочной

деятельности. Контрольные функции также выполняют прокуратура, МВД и Следственный комитет. Они реализуют контроль в части выявления и пресечения нарушений уголовного законодательства (например, коррупции).

Развитие открытости закупочной системы предполагает активное участие гражданского общества, средств массовой информации и общественных организаций.

Механизмы общественного контроля реализуются через публичный доступ к информации через Единую информационную систему (ЕИС), работу Общественных советов при органах власти, мониторинг закупок со стороны НКО и активистов и разработку реестров и рейтингов открытости закупок.

Таким образом, система государственных закупок — это взаимодействие множества субъектов с различными правами, обязанностями и функциями. От профессионализма заказчиков, добросовестности участников, эффективности контроля и участия общества напрямую зависит прозрачность, экономичность и результативность расходования бюджетных средств. Чёткое понимание структуры и роли каждого субъекта необходимо для успешного управления закупочной деятельностью.

Глава 5. Планирование и обоснование закупок

5.1. Значение планирования в системе государственных закупок

Планирование является ключевым этапом в системе государственных закупок. Его цель — обеспечить эффективное использование бюджетных средств, исключить дублирование расходов, предотвратить нецелевые траты и обеспечить своевременное выполнение государственных и муниципальных нужд.

Грамотно спланированные закупки позволяют:

- Повысить прозрачность расходования средств;
- Рационализировать закупочную деятельность;
- Установить приоритетность нужд;
- Снизить риски срыва поставок или неосвоения бюджета.

Успех закупок лишь частично зависит от планирования. Поэтому первым шагом в направлении повышения эффективности закупочной деятельности является разработка политики компании в области закупок.

Самое главное в политике компании, что она должна быть актуальной, понятной сотрудникам, а персонал должен знать её и руководствоваться ею.

Примерная структура политики компании в области закупок предложена ниже.

1. Цели закупочной деятельности

Основной целью закупочной деятельности компании является своевременное и полное обеспечение продукцией (сырьем) с требуемыми показателями цены и качества.

Другие цели закупочной деятельности:

- обеспечение целевого и экономически эффективного расходования средств;
- предотвращение ошибочных действий сотрудников отдела закупок;
- создание положительного имиджа компании;
- переход на проведение закупок в основном с использованием современных информационно-телекоммуникационных технологий, в том числе Электронных торговых площадок, средств электронного документооборота и автоматизации деятельности отдела закупок.

2. Принципы осуществления закупок

Основными принципами осуществления закупок являются:

- планирование закупок, оперативное принятие решений об изменении планов и проведении внеплановых закупок;
- конкурентный выбор поставщиков, повышенный контроль за принятием решений по выбору поставщика и согласованию с ним условий сделки;

- учёт особенностей закупаемой продукции (сырья), рынков и ситуаций;
- эффективная организация поиска поставщиков, оперативное получение информации о предложениях с использованием современных информационно-телекоммуникационных технологий;
- учёт совокупности факторов, определяющих экономическую эффективность;
- стратегическое управление закупочной деятельностью и контроль со стороны собственников и руководства;
- обеспечение открытости закупочной деятельности для потенциальных контрагентов, инвесторов, государства, общественности;
- коллегиальное принятие решений по наиболее важным вопросам организации и осуществления закупочной деятельности;
- делегирование полномочий по принятию решений и заключению сделок нижним звеньям;
- безупречное, с точки зрения этических норм, поведение руководителей и сотрудников компании;
- профессионализм и компетентность руководителей и сотрудников в подготовке и принятии решений по закупкам;
- широкое и разумное применение современных технологий, в том числе Электронных торговых площадок, средств электронного документооборота и автоматизации закупочной деятельности.

3. Порядок обжалования действий, решений или бездействия сотрудников при проведении закупок в контролирующий закупочный орган

3.1. Любой участник закупочной процедуры, который заявляет, что понёс или может понести убытки в результате нарушения своих прав в связи с действиями, решениями или бездействием представителя компании имеет право до заключения договора подать заявление о рассмотрении жалобы, связанной с проведением закупки, в контролирующий закупочный орган или в суд.

3.2. Жалоба направляется в контролирующий закупочный орган по реквизитам, указанным на сайте компании. О получении жалобы контролирующий закупочный орган незамедлительно уведомляет председателя закупочной комиссии, проводящей закупку. На время рассмотрения жалобы процедура проведения закупки приостанавливается до вынесения решения, если к тому нет явных препятствий юридического или экономического характера.

3.3. По результатам рассмотрения жалобы контролирующий закупочный орган может принять одно из следующих решений:

- отказать в жалобе, если жалоба признаётся необоснованной;
- удовлетворить жалобу полностью или частично, обязав членов закупочной комиссии выполнить требуемые действия или пересмотреть ранее принятое решение, если к тому нет явных препятствий юридического или экономического характера;

- отказать в жалобе, если жалоба была признана обоснованной, но её невозможно удовлетворить в силу препятствий юридического или экономического характера.

3.4. Решение о результатах рассмотрения жалобы незамедлительно доводится до заинтересованных лиц.

4. Официальный сайт компании и иные источники, используемые для публикации информации о закупках. Адрес Электронной торговой площадки для проведения закупок в электронной форме.

5. Приоритеты компании в выборе поставщиков:

- долгосрочные хозяйственные связи;
- надёжность;
- бесперебойность поставок;
- качество;
- цена.

6. Требования или рекомендации по обеспечению уровня открытости или конкуренции при проведении закупок (в целом или по разным видам закупаемой продукции, закупочных процедур)

На официальном сайте в разделе «Закупки» и на Электронной торговой площадке компании размещаются:

- Политика компании в области закупок;
- регламент, определяющий порядок осуществления закупочной деятельности (включая описание сроков проведения закупочных процедур, права и обязанности компании и участников закупочных процедур, требования к порядку подготовки и подачи технико-коммерческих предложений (заявок), порядок обжалования действий должностных лиц компании).

7. Особенности принятия решений, установления требований или проведения закупочных процедур в отношении каких-либо отдельных видов закупаемой продукции, каких-либо рынков и закупочных ситуаций.

8. Требования или рекомендации по распределению полномочий по принятию решений в области закупок между структурными подразделениями, условиям закупки, выбору победителя.

9. Организационная структура и штатная численность органов закупки. Требования или рекомендации к опыту работы и профессиональным знаниям и навыкам руководителей, сотрудников, членов закупочных комиссий, экспертов, ревизоров, занятым закупочной деятельностью.

10. Ключевые показатели эффективности работы руководителей, ответственных за организацию и проведение закупок, и закупающих сотрудников:

- уровень обслуживания;
- обрачиваемость;
- индекс доходности;
- валовая рентабельность инвестиций;
- скорректированная прибыль.

11. Требования к средствам массовой информации, используемым для публикации сведений о закупках:

- объективность;
- честность.

12. Прочие существенные аспекты организации закупочной деятельности².

5.2. Планирование закупок

Планирование закупок осуществляется в несколько этапов:

1. Анализ потребностей:

- Оценка текущих нужд учреждения;
- Прогнозирование потребностей на будущий период;
- Учёт исполнения предыдущих контрактов.

2. Формирование обоснований:

- Обоснование объекта закупки (что закупается и зачем);
- Обоснование начальной (максимальной) цены контракта (НМЦК);
- Выбор оптимального способа закупки.

3. Разработка плановых документов:

- План закупок (стратегический документ на срок действия бюджета);
- План-график закупок (конкретизация закупок на год).

4. Размещение в ЕИС:

- Все документы подлежат публикации в Единой информационной системе.

План закупок содержит информацию о целях, сроках, предполагаемых объёмах закупок. Он формируется в привязке к целевым программам и бюджетному планированию, разрабатывается на 3 года (или на срок действия бюджета) и обновляется в случае корректировки финансового обеспечения.

План-график представляет собой уточнённый документ на календарный год. Он включает в себя наименование объекта закупки, начальную (максимальную) цену, сроки проведения закупки и исполнения контракта, способ определения поставщика. Он является обязательным основанием для размещения закупки.

5.3. Обоснование закупок

Каждая закупка в рамках контрактной системы должна быть обоснована. Это требование закреплено в законе № 44-ФЗ и направлено на повышение прозрачности и эффективности.

² Голубев С.С., Куличков Е.Н., Лебедев А.Г. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ЗАКУПОК ТОВАРОВ, РАБОТ И УСЛУГ — Тверь:, 2014. — 156 с.

Основные виды обоснований:

- Обоснование объекта закупки — подтверждение целесообразности закупки и соответствие её задачам учреждения.
- Обоснование НМЦК — расчёт цены происходит на основе анализа рынка, тарифных нормативов, проектно-сметной документации, каталога товаров, работ и услуг. Также необходимо обосновывать сроки исполнения контракта, способ закупки, условия исполнения (например, авансирование, гарантийные обязательства и др.).

В соответствии с законом № 44-ФЗ заказчик обязан устанавливать требование к обеспечению заявок конкурса или аукциона, в то время как в законе № 94-ФЗ это являлось правом заказчика. Допустимы два способа обеспечения заявок: внесение денежных средств и предоставление банковской гарантии.

Размер обеспечения составляет от 0,5 до 5% начальной (максимальной) цены контракта, а при проведении аукциона с начальной (максимальной) ценой контракта не выше 3 млн рублей – 1% (п. 14 ст. 44 закона № 44-ФЗ).

Обеспечение заявок при проведении электронного аукциона может предоставляться только путём внесения денежных средств. Для других способов определения поставщиков, если это будет предусмотрено конкурсной документацией, участники процедур закупок смогут предоставлять обеспечение в форме безотзывной банковской гарантии, с условием её внесения в реестр банковских гарантий.

Исполнение контракта может быть обеспечено либо внесением денежных средств на счёт заказчика, либо предоставлением банковской гарантии по выбору участника закупки. В отношении банковской гарантии устанавливается требование о том, что срок её действия должен превышать срок действия контракта не менее чем на 1 месяц.

Размер обеспечения составляет:

- от 5 до 30% от начальной (максимальной) цены контракта, если начальная (максимальная) цена контракта не превышает 50 млн рублей;
- от 10 до 30% от начальной (максимальной) цены контракта, если начальная (максимальная) цена контракта превышает указанную сумму.

Размер обеспечения может быть уменьшен в ходе исполнения контракта по инициативе поставщика.

При проведении конкурса и аукциона при начальной (максимальной) цене контракта более 15 млн рублей, если участник закупки снижает её на 25% и более, контракт заключается при условии предоставления им обеспечения исполнения контракта в размере, в 1,5 раза превышающем размер обеспечения, указанный в документации о закупке.

Если начальная (максимальная) цена контракта не превышает 15 млн рублей, а участник закупки снижает её на 25% и более, он обязан предоставить

либо повышенное обеспечение, либо информацию, подтверждающую его добросовестность.

Закон № 44-ФЗ устанавливает новые требования к описанию объекта закупок, обоснованию начальной цены контракта, обеспечению заявки на участие в закупке, оценке заявок, а также к самим участникам закупок. Эти требования распространяются на все способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей).

Обоснование закупок осуществляется при формировании плана закупок и плана-графика. Оно заключается в установлении соответствия планируемых закупок целям их осуществления и требованиям законодательства и иных нормативных правовых актов о контрактной системе. Нормы об обосновании закупок вступили в силу с 1 января 2015 г.

Также было принято Положение «об обосновании начальной (максимальной) цены контракта». При этом заказчики обязаны руководствоваться одним или несколькими из следующих методов:

1. нормативный;
2. тарифный;
3. проектно-сметный;
4. затратный;
5. метод сопоставимых рыночных цен.

По общему правилу заказчики обязаны осуществлять закупки у субъектов малого бизнеса, социально ориентированных НКО в размере не менее чем 15% совокупного годового объёма закупок, предусмотренного планом-графиком. При этом начальная (максимальная) цена контракта не должна превышать 20 млн рублей.

Цена заключаемого контракта является твёрдой и определяется на весь срок исполнения контракта. Изменение условий контракта не допускается. Если контракт заключается на срок более 3 лет и цена контракта составляет более, чем 100 млн рублей, контракт должен включать в себя график исполнения. В случаях, установленных законом № 44-ФЗ, заказчик может заключить с поставщиком контракт в устной форме в порядке, предусмотренном ГК РФ.

Если при проведении конкурса или аукциона начальная (максимальная) цена контракта составляет более, чем 15 млн руб. и участником закупки, с которым заключается контракт, предложена цена контракта на 25% и более ниже начальной (максимальной) цены, контракт заключается только после предоставления обеспечения исполнения в размере, превышающем в 1,5 раза указанный в документации, но не менее суммы аванса.

Заказчики, совокупный годовой объём закупок которых в соответствии с планом-графиком превышает 100 млн рублей, создают у себя контрактные службы.

Для установления начальной (максимальной) цены контракта (цены лота) источниками информации о ценах товаров, работ, услуг, являющихся предметом заказа, могут быть данные государственной статистической отчётности, официальный сайт, реестр контрактов, информация о ценах производителей, общедоступные результаты изучения рынка, исследования рынка, проведённые

по инициативе заказчика, уполномоченного органа, в том числе по контракту или гражданско-правовому договору, и иные источники информации. Заказчик, уполномоченный орган вправе осуществить свои расчёты начальной (максимальной) цены контракта (цены лота).

В конкурсной документации, документации об аукционе (в том числе в документации об открытом аукционе в электронной форме), извещении о проведении запроса котировок указывается обоснование начальной (максимальной) цены контракта (цены лота), содержащее полученные заказчиком, уполномоченным органом информацию или расчёты и использованные заказчиком источники информации о ценах товаров, работ, услуг, в том числе путем указания соответствующих сайтов в сети «Интернет» или иного указания.

При заключении контракта его цена не может превышать начальную (максимальную) цену контракта (цену лота), указанную в извещении о проведении торгов или запроса котировок.

Пример 1.

Для определения начальной (максимальной) цены договора (цены лота) на товар, требуемый к поставке, заказчик провёл маркетинговые исследования. Была проанализирована информация о ценах на товар представленная следующими организациями: ООО «Фирма 1» (прайс-лист, на 25 января 2012 г.), ЗАО «Фирма 2» (информация с сайта ЗАО «Фирма 2») и ОАО «Фирма 3» (коммерческое предложение исх. № 58 от 31 января 2012 г.). Информация, представленная данными организациями, отражена в таблице 5.1.

Таблица 5.1. Пример отчёта о ценах на товар

	Источник получения информации	Цена за единицу товара (рублей)
ООО «Фирма 1»	прайс-лист	450,00
ЗАО «Фирма 2»	www.firma-2.ru	520,00
ОАО «Фирма 3»	прайс-лист	480,00

Учитывая результаты проведённого маркетингового исследования, заказчик установил начальную (максимальную) цену контракта (цену лота) на товар, требуемый к поставке, как округлённое до целого рубля среднеарифметическое значение и из полученных данных умноженное на необходимое заказчику количество товара.

$$C_{\max} = \{ C_{\text{ООО «Фирма 1»}} + C_{\text{ЗАО «Фирма 2»}} + C_{\text{ОАО «Фирма 3»}} \} / 3 \times K_{\text{товара}}$$

где: $C_{\max}$ — начальная (максимальная) цена контракта (цена лота);

$C_{\text{ООО фирма 1}}$ — цена единицы товара, указанная ООО «Фирма 1»;

$C_{\text{ООО фирма 2}}$ — цена единицы товара, указанная ЗАО «Фирма 2»;

$C_{\text{ООО фирма 3}}$ — цена единицы товара, указанная ОАО «Фирма 3»;

$K_{\text{товара}}$ — необходимое количество товара.

$$C_{\max} = (450,00 + 520,00 + 480,00) / 3 \times 350 = 169\,167 \text{ рублей.}$$

Начальная (максимальная) цена договора сформирована с использованием рыночного метода цен поставщиков:

$$НЦК = Ц_{ср} \times \frac{ИНД}{100} \times V + Ц_{тр} \times \frac{ИНД}{100} - Ц_{ск},$$

НЦК — начальная цена (цена лота);

Ц_{ср} — среднерыночная цена на функционирующем рынке единицы продукции с учётом налога на добавленную стоимость;

ИНД — индекс-дефлятор, рекомендуемый на очередной финансовый год и плановый период (с разбивкой по кварталам) Министерством экономического развития Российской Федерации;

V — объём поставки товара, выполнения работ, оказания услуг;

Ц_{тр} — стоимость транспортировки продукции с учётом налога на добавленную стоимость;

Ц_{ск} — сумма скидки на оптовую поставку продукции.

Расчёт среднерыночной цены по ценам поставщиков (производителей) на поставку товаров приведён в таблице 5.2.

Таблица 5.2. Расчёт среднерыночной цены по ценам поставщиков (производителей) на поставку товаров

Наименование продукции	Ед. измерения	Данные поставщиков (производителей)							Среднерыночная цена за 1 ед. (тыс. руб.)
		наименование поставщика	цена за 1 ед. (тыс. руб.)	наименование поставщика	цена за 1 ед. (тыс. руб.)	наименование поставщика	цена за 1 ед. (тыс. руб.)	Среднерыночная цена за 1 ед. (тыс. руб.)	
2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Трактор ХТА-200	шт.	ООО «ТД Рускомплект» КП исх. № 285 от 10 ноября 2011 г.	1790,00	ООО «Агроимпорт» исх. № 35 от 15 ноября 2011 г.	1788,00	ООО «Компания Техник» исх. № 102 от 20 ноября 2011 г.	1790,00	1789,30	

$$НЦК = 1789,3 \times \frac{100}{100} \times 3 + 0 \times \frac{0}{100} - 0 = 5368,0 \text{ (тыс. руб.)}$$

Источники информации о ценах тракторов ХТА-200: сайты в сети «Интернет».

В договор целесообразно записать следующее:

Цены остаются фиксированными в течение _ месяцев (по умолчанию — 6 месяцев) с момента подписания договора поставки. В дальнейшем возможна индексация цен 1 раз в _ месяцев (по умолчанию — 6 месяцев) по согласованию сторон при наличии обоснованного предложения любой из сторон.

Основанием для индексации цены может быть следующее:

- Изменение среднерыночной цены, подтвержденное анализом цен не менее чем у 3 поставщиков, имеющих опыт поставок аналогичного товара;
- Изменение индексов потребительских цен, подтвержденное данными Федеральной службы государственной статистики;
- Изменение цен изготовителей продукции, подтвержденное письмами заводов-изготовителей, в которых должны быть указаны старые цены на товары, новые цены, а также дата вступления новых цен в силу (применяется для поставщиков, являющихся изготовителями);
- Изменение цен, подтвержденное письмами заводов-изготовителей с указанием процента изменения цены, а также даты вступления в силу данных условий (применяется для поставщиков, не являющихся изготовителями);
- Изменение цен при условии предоставления обоснованного предложения об изменении цен с указанием даты начала применения новых цен.

При наличии одного из вышеуказанных обстоятельств, любая из сторон имеет право обратиться к другой стороне с письменно обоснованным предложением изменения цен не менее чем за 30 календарных дней до предполагаемого применения новых цен. При этом предложения по изменению цен на 5% и менее сторонами не рассматривается. В случае согласия другой стороны на изменение цен, стороны заключают дополнительное соглашение. В случае отказа другой стороны от изменения цен, сторона, инициирующая изменение цен, вправе отказаться от исполнения договора, письменно уведомив другую сторону об этом не менее чем за 90 календарных дней до даты расторжения договора, которая указывается в направляемом уведомлении.

С целью стандартизации и упрощения планирования применяются:

- ОКПД 2 (Общероссийский классификатор продукции по видам экономической деятельности);
- КТРУ (каталог товаров, работ и услуг) — обязательный к применению при закупках по закону № 44-ФЗ.

Преимущества использования КТРУ:

- Единообразие описания объекта закупки;
- Исключение манипуляций с техническими характеристиками;
- Упрощение контроля и автоматизации.

Особенности планирования для разных категорий заказчиков приведены в таблице 5.3.

Таблица 5.3. Особенности планирования для разных категорий заказчиков

Категория заказчика	Закон	Особенности
Государственные и муниципальные органы, бюджетные учреждения	№ 44-ФЗ	Чётко регламентированное планирование, обязательные формы документов, контроль через ЕИС
Государственные корпорации и компании	№ 223-ФЗ	Более гибкий подход, заказчик сам определяет структуру планов, утверждение собственным положением о закупке

5.4. Изменение планов и контроль за их соблюдением

Изменения в планы закупок и планы-графики допускаются в следующих случаях:

- Корректировка бюджета;
- Изменение объёма или характера потребностей;
- Внесение изменений в правовые акты;
- Исполнение контрактов раньше или позже срока.

Изменения вносятся через ЕИС с обязательным обоснованием причин. Нельзя проводить закупку, если она не включена в актуальную редакцию плана-графика.

Контроль за соблюдением планов осуществляют:

- Органы внутреннего финансового контроля;
- Казначейство РФ;
- ФАС России (в части соблюдения процедур);
- Прокуратура и контрольно-счётные органы.

Таким образом, планирование — это не формальная обязанность, а стратегический инструмент закупочной деятельности. Эффективное планирование обеспечивает достижение целевых показателей, предупреждает неэффективные траты и позволяет реализовать приоритетные проекты государства. Освоение принципов планирования и навыков составления планов закупок — важнейшая задача для профессионалов в сфере государственных закупок.

Глава 6. Способы определения поставщика (подрядчика, исполнителя)

6.1. Общая характеристика способов закупок

Выбор способа определения поставщика — один из ключевых этапов закупочного процесса. Он оказывает прямое влияние на конкурентность процедуры, доступность закупок для участников и эффективность расходования бюджетных средств.

Способы закупок в рамках закона № 44-ФЗ делятся на конкурентные и неконкурентные, они указаны в таблице 6.1.

Таблица 6.1. Конкурентные и неконкурентные способы закупок

Тип способа	Примеры
Конкурентные	Конкурс, аукцион, запрос котировок, запрос предложений
Неконкурентные	Закупка у единственного поставщика

Выбор того или иного способа должен быть обоснован, соответствовать требованиям закона и учитывать специфику закупаемого объекта.

Заказчики могут осуществлять закупки одним из следующих способов:

- открытый конкурс;
- конкурс с ограниченным участием;
- двухэтапный конкурс;
- электронный аукцион;
- запрос котировок;
- запрос предложений;
- закрытые способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) в случаях, указанных в ст. 84 закона;
- закупка у единственного поставщика.

Закупка продукции может осуществляться в открытой или закрытой форме, с использованием предквалификационного отбора или без него.

Закупка в открытой форме — процедура закупки, приглашение к участию в которой доводится до сведения неопределенного круга участников с помощью размещения информации о закупке на официальном сайте³.

Закупка в закрытой форме — процедура закупки, при которой информация о закупке размещается на официальном сайте, но приглашение к участию в которой направляется определенному ограниченному кругу участников. Ограниченный круг участников определяется по результатам предквалификационного отбора.

³ За исключением случаев, предусмотренных п. 4.12 настоящего Положения

Закупка в электронной форме осуществляется согласно перечню (приложение № 1), определенному Правительством Российской Федерации⁴.

В целях оптимизации стоимостных условий (в случае если по оценке Банка возможно снижение цен, заявленных участниками, а также в случае инициации проведения переторжки одним или несколькими участниками) после проведения процедуры оценки и сопоставления заявок при проведении конкурса, запроса предложений, запроса котировок возможно проведение переторжки. В процедуре переторжки должны участвовать 2 или более участников. Возможность проведения переторжки указывается в Документации о закупке.

6.2. Закупка у единственного поставщика

Закупка у единственного поставщика (ЕП) — неконкурентный способ закупки, когда контракт заключается без проведения торгов.

В ст. 93 Федерального закона № 44-ФЗ в редакции от 26.12.2024 г. указано:

«Закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) может осуществляться заказчиком в следующих случаях:

1) осуществление закупки товара, работы или услуги, которые относятся к сфере деятельности субъектов естественных монополий в соответствии с Федеральным законом от 17 августа 1995 года № 147-ФЗ «О естественных монополиях»;

2) осуществление закупки для государственных нужд у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя), определенного указом или распоряжением Президента Российской Федерации, либо в случаях, установленных поручениями Президента Российской Федерации, у поставщика (подрядчика, исполнителя), определенного постановлением или распоряжением Правительства Российской Федерации. В указанных правовых актах устанавливаются предмет контракта, предельный срок, на который может быть заключен контракт. При подготовке проектов указанных правовых актов к таким проектам прилагается обоснование цены контракта в соответствии с положениями статьи 22 настоящего Федерального закона;

3) выполнение работы по мобилизационной подготовке в Российской Федерации;

4) осуществление закупки товара, работы или услуги на сумму, не превышающую 600 тысяч рублей. При этом совокупный годовой объем закупок, который заказчик вправе осуществить на основании настоящего пункта, не превышает 5% размера средств, предусмотренных на осуществление всех закупок заказчика в соответствии с планом-графиком, и составляет не более чем 50 млн рублей в год. Указанные ограничения в части установления предельных

⁴ Закупка продукции, не включенной в Перечень товаров, работ, услуг, закупка которых осуществляется в электронной форме, определенный Правительством Российской Федерации, осуществляется в электронной форме по усмотрению Банка.

значений для определения размера средств не распространяются на закупки товаров, работ, услуг, осуществляемые заказчиками для нужд сельских поселений;

5) осуществление закупки товара, работы или услуги государственным или муниципальным образовательным учреждением, государственным или муниципальным учреждением культуры, уставными целями деятельности которых являются сохранение, использование и популяризация объектов культурного наследия, а также иным государственным или муниципальным учреждением (зоопарк, планетарий, парк культуры и отдыха, заповедник, ботанический сад, национальный парк, природный парк, ландшафтный парк, театр, учреждение, осуществляющее концертную деятельность, телерадиовещательное учреждение, цирк, музей, дом культуры, дворец культуры, клуб, библиотека, архив) на сумму, не превышающую 400 тыс. рублей. При этом совокупный годовой объём закупок, который заказчик вправе осуществить на основании настоящего пункта, не превышает 50% размера средств, предусмотренных на осуществление всех закупок заказчика в соответствии с планом-графиком, и составляет не более чем 20 млн рублей в год;

6) возникновение потребности в работе или услуге, выполнение или оказание которых может осуществляться только органом исполнительной власти в соответствии с его полномочиями либо подведомственными ему государственным учреждением, государственным унитарным предприятием, соответствующие полномочия которых устанавливаются федеральными законами, нормативными правовыми актами Президента Российской Федерации или нормативными правовыми актами Правительства Российской Федерации, законодательными актами соответствующего субъекта Российской Федерации;

7) заключение контракта на поставку российских вооружения и военной техники, которые не имеют российских аналогов и производство которых осуществляется единственным производителем, с поставщиком таких вооружения и военной техники, включенным в реестр единственных поставщиков таких вооружения и военной техники. Порядок ведения реестра единственных поставщиков таких вооружения и военной техники, порядок формирования их цены устанавливаются Правительством Российской Федерации. Государственный контракт на поставку таких вооружения и военной техники заключается по цене, определяемой в соответствии с указанным порядком ее формирования;

8) оказание услуг по водоснабжению, водоотведению, теплоснабжению, газоснабжению (за исключением услуг по реализации сжиженного газа), по подключению (присоединению) к сетям инженерно-технического обеспечения по регулируемым в соответствии с законодательством Российской Федерации ценам (тарифам), по хранению и ввозу (вывозу) наркотических средств и психотропных веществ;

9) возникновение потребности в определенных товарах, работах, услугах вследствие аварии, иных чрезвычайных ситуаций природного или техногенного характера, непреодолимой силы, возникновение необходимости срочного медицинского вмешательства (при условии, что такие товары, работы, услуги не

включены в утвержденный Правительством Российской Федерации перечень товаров, работ, услуг, необходимых для оказания гуманитарной помощи либо ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций природного или техногенного характера) и применение иных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя), требующих затрат времени, нецелесообразно. Заказчик вправе заключить в соответствии с настоящим пунктом контракт на поставку товара, выполнение работы или оказание услуги соответственно в количестве, объёме, которые необходимы для ликвидации последствий, возникших вследствие аварии, иных чрезвычайных ситуаций природного или техногенного характера, непреодолимой силы, либо для срочного медицинского вмешательства;

10) поставка культурных ценностей (в том числе музейных предметов и музейных коллекций, редких и ценных изданий, рукописей, архивных документов (включая их копии), имеющих историческое, художественное или иное культурное значение), предназначенных для пополнения государственных музейного, библиотечного, архивного фондов, кино-, фотофонда и аналогичных фондов;

11) производство товара, выполнение работы, оказание услуги осуществляются учреждением и предприятием уголовно-исполнительной системы в соответствии с перечнем товаров, работ, услуг, утвержденным Правительством Российской Федерации;

12) заключение учреждением, исполняющим наказания, контракта на поставку товара для государственных нужд при приобретении указанным учреждением сырья, материалов, комплектующих изделий для производства товара, выполнения работы, оказания услуги в целях трудоустройства осужденных на основании договоров, заключенных с юридическими лицами, при условии, что приобретение указанным учреждением таких сырья, материалов, комплектующих изделий осуществляется за счёт средств, предусмотренных этими договорами;

13) закупка произведений литературы и искусства определенных авторов (за исключением случаев приобретения кинопроектов в целях проката), исполнений конкретных исполнителей, фонограмм конкретных изготовителей для нужд заказчиков в случае, если единственному лицу принадлежат исключительные права или исключительные лицензии на такие произведения, исполнения, фонограммы;

14) закупка печатных изданий или электронных изданий определенных авторов у издателей таких изданий в случае, если указанным издателям принадлежат исключительные права или исключительные лицензии на использование таких изданий, а также оказание услуг по предоставлению доступа к электронным изданиям для обеспечения деятельности государственных и муниципальных образовательных учреждений, государственных и муниципальных библиотек, государственных научных организаций;

15) заключение контракта на посещение зоопарка, театра, кинотеатра, концерта, цирка, музея, выставки или спортивного мероприятия;

16) заключение контракта на оказание услуг по участию в мероприятии, проводимом для нужд нескольких заказчиков, с поставщиком (подрядчиком, исполнителем), который определён заказчиком, являющимся организатором такого мероприятия, в порядке, установленном настоящим Федеральным законом;

17) заключение контракта театром, учреждением, осуществляющим концертную или театральную деятельность, в том числе концертным коллективом (танцевальным коллективом, хоровым коллективом, оркестром, ансамблем), телерадиовещательным учреждением, цирком, музеем, домом культуры, дворцом культуры, клубом, образовательным учреждением, зоопарком, планетарием, парком культуры и отдыха, заповедником, ботаническим садом, национальным парком, природным парком или ландшафтным парком с конкретным физическим лицом на создание произведения литературы или искусства, либо с конкретным физическим лицом или конкретным юридическим лицом, осуществляющими концертную или театральную деятельность, в том числе концертным коллективом (танцевальным коллективом, хоровым коллективом, оркестром, ансамблем), на исполнение, либо с физическим лицом или юридическим лицом на изготовление и поставки декораций, сценической мебели, сценических костюмов (в том числе головных уборов и обуви) и необходимых для создания декораций и костюмов материалов, а также театрального реквизита, бутафории, грима, постижерских изделий, театральных кукол, необходимых для создания и (или) исполнения произведений указанными организациями;

18) заключение контракта на оказание услуг по реализации входных билетов и абонементов на посещение театрально-зрелищных, культурно-просветительных и зрелищно-развлекательных мероприятий, экскурсионных билетов и экскурсионных путёвок-бланков строгой отчётности;

19) заключение контракта на оказание услуг по осуществлению авторского контроля за разработкой проектной документации объекта капитального строительства, проведению авторского надзора за строительством, реконструкцией, капитальным ремонтом объекта капитального строительства соответствующими авторами, на проведение технического и авторского надзора за выполнением работ по сохранению объекта культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации авторами проектов;

20) заключение контрактов на оказание услуг, связанных с обеспечением визитов глав иностранных государств, глав правительств иностранных государств, руководителей международных организаций, парламентских делегаций, правительственных делегаций, делегаций иностранных государств (гостиничное, транспортное обслуживание, эксплуатация компьютерного оборудования, обеспечение питания);

21) заключение контрактов на поставки товара, выполнение работ, оказание услуг для обеспечения деятельности объектов государственной охраны, в том числе обеспечения выездных мероприятий, проводимых Президентом Российской Федерации, палатами Федерального Собрания

Российской Федерации, Правительством Российской Федерации (бытовое, гостиничное, транспортное обслуживание, эксплуатация компьютерного оборудования, обеспечение санитарно-эпидемиологического благополучия, предоставление безопасного питания);

22) заключение контракта управления многоквартирным домом на основании решения общего собрания собственников помещений в многоквартирном доме или открытого конкурса, проводимого органом местного самоуправления в соответствии с жилищным законодательством, управляющей компанией, если помещения в многоквартирном доме находятся в частной, государственной или муниципальной собственности;

23) заключение контракта на оказание услуг по содержанию и ремонту одного или нескольких нежилых помещений, переданных в безвозмездное пользование или оперативное управление заказчику, в случае, если данные услуги оказываются другому лицу или другим лицам, пользующимся нежилыми помещениями, находящимися в здании, в котором расположены помещения, переданные заказчику в безвозмездное пользование или оперативное управление;

24) признание несостоявшимся определения поставщика (подрядчика, исполнителя) закрытым способом и принятие заказчиком в соответствии с положениями части 9 статьи 89 и статьи 92 настоящего Федерального закона по согласованию с уполномоченным Правительством Российской Федерации на осуществление данных функций федеральным органом исполнительной власти решения об осуществлении закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя). При этом контракт должен быть заключен с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем) на условиях, предусмотренных документацией о закупке, по цене, предложенной участником закупки, с которым заключается контракт, но не выше начальной (максимальной) цены контракта (цены лота), указанной в документации о закупке. Порядок согласования возможности заключения контракта с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем) устанавливается федеральным органом исполнительной власти по регулированию контрактной системы в сфере закупок. При этом срок такого согласования не должен быть более чем десять рабочих дней с даты поступления обращения о согласовании возможности заключения контракта с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем).

25) заключение контракта на оказание услуг, связанных с направлением работника в служебную командировку, а также с участием в проведении фестивалей, концертов, представлений и подобных культурных мероприятий (в том числе гастролей) на основании приглашений на посещение указанных мероприятий. При этом к таким услугам относятся обеспечение проезда к месту служебной командировки, месту проведения указанных мероприятий и обратно, наём жилого помещения, транспортное обслуживание, обеспечение питания;

26) осуществление закупок лекарственных препаратов, которые предназначены для назначения пациенту при наличии медицинских показаний (индивидуальная непереносимость, по жизненным показаниям) по решению

врачебной комиссии, которое отражается в медицинских документах пациента и журнале врачебной комиссии. Заказчик вправе заключить контракт на поставки лекарственных препаратов в соответствии с настоящим пунктом на сумму, не превышающую 200 тыс. рублей. При этом объем закупаемых лекарственных препаратов не должен превышать объем таких препаратов, необходимый для указанного пациента в течение срока, необходимого для осуществления закупки лекарственных препаратов в соответствии с положениями пункта 7 части 2 статьи 83 настоящего Федерального закона. Кроме того, при осуществлении закупки лекарственных препаратов в соответствии с положениями настоящего пункта предметом одного контракта не могут являться лекарственные препараты, предназначенные для назначения 2 и более пациентам. Указанное решение врачебной комиссии должно размещаться одновременно с контрактом, заключенным в соответствии с настоящим пунктом, в реестре контрактов, предусмотренном статьей 103 настоящего Федерального закона. При этом должно быть обеспечено предусмотренное Федеральным законом от 27 июля 2006 года № 152-ФЗ «О персональных данных» обезличивание персональных данных.

При осуществлении закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) в случаях, предусмотренных пунктами 1-3, 6-8, 11-14, 16-19 части 1 настоящей статьи, заказчик размещает в единой информационной системе извещение об осуществлении такой закупки не позднее чем за пять дней до даты заключения контракта. Извещение об осуществлении закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) должно содержать информацию, указанную в пунктах 1, 2, 4, 8 статьи 42 настоящего Федерального закона. Извещение об осуществлении закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) не требуется, если сведения о ней составляют государственную тайну. При осуществлении закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) в случаях, предусмотренных пунктами 6 и 9 части 1 настоящей статьи, заказчик обязан уведомить в срок не позднее одного рабочего дня с даты заключения контракта контрольный орган в сфере закупок о такой закупке. Уведомление о такой закупке направляется при ее осуществлении для обеспечения федеральных нужд, нужд субъекта Российской Федерации или муниципальных нужд соответственно в федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный на осуществление контроля в сфере закупок, или контрольный орган в сфере государственного оборонного заказа, орган исполнительной власти субъекта Российской Федерации, орган местного самоуправления муниципального района или орган местного самоуправления городского округа, уполномоченные на осуществление контроля в сфере закупок. К этому уведомлению прилагается копия заключенного в соответствии с настоящим пунктом контракта с обоснованием его заключения.

В случае осуществления закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) для заключения контракта заказчик обязан обосновать в документально оформленном отчете невозможность или нецелесообразность использования иных способов определения поставщика

(подрядчика, исполнителя), а также цену контракта и иные существенные условия контракта.

При осуществлении закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) контракт должен содержать расчёт и обоснование цены контракта.

Закрытым способом определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) посвящен параграф 5 гл. 3 закона. Под закрытыми способами определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) понимаются такие процедуры определения поставщика, при которых информация о закупке сообщается ограниченному кругу лиц. Данные лица должны соответствовать установленным законом № 44-ФЗ требованиям и быть способны осуществить поставки товаров (выполнить работы, оказать услуги), являющиеся объектом закупки.

Дальнейшего совершенствования и анализа требует законодательство в сфере закупок у единственного поставщика. Ключевыми проблемами данного механизма в настоящее время является высокий риск коррупции из-за широкого перечня оснований для таких закупок (согласно статье 93 № 44-ФЗ, в настоящее время есть основания для таких закупок), отсутствия единых методик для обоснования невозможности проведения конкурентных процедур, а также минимальные требования по публикуемой информации о данных закупках и минимальный контроль за исполнением тендера после его заключения. Для решения проблем в данной сфере возможен пересмотр оснований для применения закупок у единственного поставщика, а также отдельная корректировка его положений: например, при помощи исключения или корректировки избыточных оснований (например, 35 пункт оснований о поставках единственным поставщиком оборудования для научно-технических результатов может в некоторых случаях ограничивать конкуренцию при наличии других поставщиков, желающих продвинуть свои передовые разработки), усовершенствования процедуры обоснования невозможности проведения конкурентных процедур, а также публикации полноценной информации по контракту (технического задания, обоснования цены и истории предыдущих закупок у данного поставщика). Кроме того, возможно ужесточение санкций за нарушение процедур закупок, например, при помощи создания реестра недобросовестных единственных поставщиков, по аналогии с реестром недобросовестных поставщиков. Для включённых в данный реестр исполнителей можно было бы предусмотреть мораторий на заключение ими подобных контрактов. При этом, для добросовестных поставщиков, честно и законно исполняющих свои обязательства, необходимо предусмотреть создание отдельного реестра, позволившего бы им получать доступ к конкурсным процедурам в упрощённом виде. Таким образом, при общем повышении конкуренции и прозрачности в процедуре закупок у единственного поставщика, усложнение данного процесса может также привести к затягиванию процедур по срокам, росту бюрократической нагрузки на участников закупок и выделению дополнительных бюджетных средств на деятельность контрольных органов власти.

6.3. Особенности выбора способа закупки

Выбор способа закупки зависит от ряда факторов:

- Начальной (максимальной) цены контракта (НМЦК);
- Сложности объекта закупки;
- Наличия достаточного количества поставщиков на рынке;
- Наличия оснований для закупки у единственного поставщика.

Заказчик обязан обосновать выбор способа, соблюдать установленные законом условия применения и обеспечить равные условия участия.

6.4. Последствия нарушений при выборе способа закупки

Нарушения включают:

- Использование нецелесообразного или незаконного способа;
- Искусственное занижение цены для применения упрощённого способа;
- Излишняя детализация требований, ограничивающая конкуренцию.

Последствия:

- Жалобы в ФАС и аннулирование результатов;
- Административная ответственность;
- Включение заказчика или участника в реестр нарушителей;
- Признание контракта недействительным.

Таким образом, выбор способа определения поставщика — это не просто техническое решение, а важнейший элемент стратегии закупки. Он должен обеспечивать баланс между эффективностью, экономичностью и законностью. Знание процедур, условий применения и особенностей каждого способа позволяет закупщику действовать обоснованно и избегать правовых рисков.

Глава 7. Подготовка и проведение закупочных процедур

7.1. Этапы подготовки к проведению закупки

Успешное проведение закупки во многом зависит от тщательной подготовки. Этот процесс включает следующие ключевые этапы:

1. Формирование закупочной документации

В неё входят:

- Извещение о закупке;
- Проект контракта;
- Техническое задание (описание объекта закупки);
- Информационная карта (сроки, требования, условия);
- Обоснование НМЦК;
- Обоснование способа закупки.

2. Определение требований к участникам

Требования могут быть:

- Общие (установлены законом для всех закупок — например, отсутствие задолженности по налогам);
- Дополнительные (опыт, деловая репутация, наличие лицензий, СРО и т.д.);
- Ограничения участия (например, при закупках у субъектов малого предпринимательства).

3. Подготовка технического задания (ТЗ)

ТЗ должно быть:

- Полным и объективным;
- Основанным на КТРУ (если применимо);
- Не содержать требований, ограничивающих конкуренцию.

7.2. Размещение закупки в Единой информационной системе (ЕИС)

Единая информационная система в сфере закупок (ЕИС) — это официальный ресурс, на котором публикуется вся информация о государственных и муниципальных закупках.

Функции ЕИС:

- Хранение и публикация документов;
- Контроль сроков и процедур;
- Предоставление открытого доступа к информации.

Размещение извещения и документации обязательно должно соответствовать следующим параметрам:

- Не позднее установленного срока до начала подачи заявок (в зависимости от способа закупки);
- Только после утверждения планов и плана-графика;
- С возможностью свободного скачивания всех документов.

7.3. Подача и рассмотрение заявок

Участники подают заявки в электронной форме через ЭТП. В составе заявки прикладываются документы, подтверждающие соответствие требованиям. Заявка должна быть подписана усиленной квалифицированной электронной подписью.

Рассмотрение заявок осуществляется в несколько этапов:

1. Первый этап (соответствие заявки формальным требованиям);
2. Второй этап (оценка и сопоставление заявок — при конкурсах и запросах предложений);
3. Признание победителя или отказ от допуска.

Процедура оценки зависит от способа закупки:

- В аукционе основным критерием является цена;
- В конкурсе и запросе предложений оцениваются как ценовые, так и неценовые критерии: качество, сроки, гарантийные обязательства, опыт и квалификация.

Методика оценки должна быть заранее опубликована в документации и применяться единообразно.

Результаты рассмотрения и оценки заявок фиксируются в протоколе рассмотрения и оценки заявок либо в протоколе рассмотрения единственной заявки на участие в конкурсе, если была подана только одна заявка.

Каждый этап закупки фиксируется в протоколах, которые публикуются в ЕИС. Основные виды протоколов:

- Протокол рассмотрения заявок;
- Протокол подведения итогов;
- Протокол признания процедуры несостоявшейся.

Протоколы подписываются всеми членами комиссии и являются официальным подтверждением результатов закупки.

Закупка может быть признана несостоявшейся в следующих случаях:

- Поступила одна заявка (в аукционе — проводится как с единственным участником);
- Все заявки отклонены;
- Отсутствие заявок;
- Нарушения процедуры, повлёкшие её недействительность.

В таких случаях заказчик может:

- Повторно провести закупку;
- Перейти на закупку у единственного поставщика (при наличии оснований).

Государство поддерживает МСП путём квотирования и упрощения процедур:

- Установление обязательной доли закупок у МСП;
- Проведение специальных процедур, участие в которых ограничено только МСП;

- Упрощённый документооборот;
- Возможность предоставления обеспечения в виде банковской гарантии.

Заказчики обязаны размещать отчёт об объёме закупок у МСП, и несоблюдение квоты может повлечь административную ответственность.

7.4. Особенности учёта НДС при проведении торгов и определении цены контракты

«НДС — косвенный налог, его уплата должна производиться за счёт средств конечного потребителя. Требование о взыскании НДС с контрагента подлежит удовлетворению независимо от наличия в договоре соответствующего условия.

Цена контракта является твёрдой и не может меняться в ходе его исполнения (ч. 4.1 ст. 9 закона № 94-ФЗ).

В соответствии со ст. 8 закона № 94-ФЗ участником размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для нужд заказчиков может быть любое юридическое лицо независимо от организационно-правовой формы, формы собственности. При этом действующее законодательство не содержит каких-либо ограничений по участию в торгах или запросе котировок для лиц, применяющих специальный налоговый режим. Следовательно, «упрощенцы» принимают участие в таких мероприятиях на равных основаниях с иными лицами.

Кстати, данный факт подтверждён многочисленными разъяснениями Минэкономразвития (Письма от 14.11.2011 г. № Д28-565, от 12.10.2011 г. № Д28-452, от 15.09.2011 г. № Д28-380 и др.), а также п. 2 ч. 1 ст. 17 Федерального закона от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции», запрещающего (при проведении торгов) действия, которые приводят или могут привести к недопущению, ограничению или устранению конкуренции, а также к созданию участнику или группе участников торгов преимущественных условий.

Итак, главное действующее лицо — «упрощенец» и у него возникают некоторые вопросы.

Исчерпывающий перечень сведений и документов, которые должны входить в состав заявки на участие в торгах или в запросе котировок, установлен ст. 25, 41.8 и 44 закона № 94-ФЗ. Надо сказать, что ни в одной из них не предусмотрена возможность требования заказчиками у участников документов, заявляющих или подтверждающих применяемую ими систему налогообложения. То есть участник по собственному выбору сообщает соответствующие сведения заказчику в составе заявки на участие в процедуре или после признания его победителем непосредственно перед заключением контракта.

Рассмотрим варианты, когда покупатель или заказчик является лицом, применяющим упрощённую систему налогообложения (УСНО) (рис. 7.1.).



рис. 7.1. Вариант, когда покупатель или заказчик является лицом, применяющим упрощённую систему налогообложения

Ситуация № 1.

Если заказчик укажет в извещении начальную (максимальную) цену без учёта НДС, заключая контракт с победителем-плательщиком НДС, он (заказчик) не вправе рассчитывать на увеличение цены контракта на сумму налога, поскольку это будет противоречить ч. 4.1 и 5 ст. 9 закона № 94-ФЗ. Исключением являются случаи заключения контракта на основании п. 2.1 ч. 2 ст. 55 закона № 94-ФЗ, а также случаи, предусмотренные ч. 4.2, 6, 6.2-6.4 данной статьи.

Таким образом, фактически заказчик всегда должен определять начальную (максимальную) цену контракта с учётом НДС.

Стоит иметь в виду, что НДС, не включенный в сумму контракта, не всегда можно взыскать с контрагента. На этих правилах-исключениях, представленных в Постановлении Президиума ВАС РФ от 14.06.2011 г. № 16970/10, остановимся подробнее.

Ситуация № 2.

Общество выиграло конкурс и заключило государственный контракт на выполнение работ. Цена контракта была сформирована без учёта НДС по причине применения обществом льготы по НДС на основании пп. 2 п. 3 ст. 149 НК РФ, о чём участник сообщил в заявке на участие в конкурсе.

В соответствии с названной нормой НК РФ не подлежит обложению НДС реализация товаров, работ, услуг компаниям, уставный капитал которых полностью состоит из вкладов общественных организаций инвалидов, если при этом среднесписочная численность инвалидов среди их работников составляет не менее 50%, а их доля в фонде оплаты труда — не менее 25%. Однако данная льгота имеет право на существование при выполнении работ собственными силами, в то время как общество привлекло для ремонтных работ субподрядчиков. А раз так, то применение им налоговой льготы неправомерно.

В этой связи контролеры доначислили обществу НДС, пени и штраф (п. 1 ст. 75, п. 1 ст. 122 НК РФ). А общество, в свою очередь, решило переложить уплату налога на плечи заказчика. Отказ последнего и послужил поводом для спора.

Первые 3 инстанции поддержали налогоплательщика: по их мнению, не предъявленный обществом к оплате НДС должен быть взыскан с ответчика сверх договорной цены работ.

Однако учреждение-заказчик не сдавалось. Судебные тяжбы продолжались, и дело дошло до Президиума ВАС.

В рассматриваемом Постановлении высшие арбитры пришли к выводу, что необходимость уплаты НДС в данном случае обусловлена действиями, совершёнными обществом после заключения государственного контракта и договоров подряда (привлечение субподрядных организаций) и направленными на увеличение стоимости работ.

Всё вышеизложенное свидетельствует об использовании обществом гражданских прав в целях ограничения конкуренции или о злоупотреблении обществом правом в иной форме. Как следует из протокола оценки и сопоставления заявок на участие в открытом конкурсе, при включении обществом НДС в цену работ победителем конкурса был бы признан участник, заявка которого заняла второе место (разница цен контрактов составила 43 273,94 рубля).

Примечание. Не допускаются действия граждан и юридических лиц, осуществляемые исключительно с намерением причинить вред другому лицу, а также злоупотребление правом в иных формах (ч. 1 ст. 10 ГК РФ).

В данном случае не усматривается доказательств того, что учреждение знало или могло знать о намерениях общества совершить действия, влекущие неправомерность использования им налоговой льготы.

Заклячая с обществом госконтракт, учреждение рассчитывало на добросовестное исполнение контрагентом обязательств и не могло предвидеть, что дальнейшими действиями общества будут обусловлены лишение его налоговой льготы и, как следствие, увеличение стоимости выполненных им работ.

При установлении судом обстоятельств, свидетельствующих о том, что продавец злоупотребил правом при вступлении в договорные отношения с покупателем, заблуждавшимся о наличии у продавца налоговых льгот, продавец должен самостоятельно нести бремя по уплате налоговых платежей. В противном случае недобросовестный продавец, участвующий в конкурсе, связанном с размещением заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд, может уменьшить цену контракта на налоговые платежи, а потом, выиграв конкурс, предъявить их к уплате добросовестному покупателю.

Из всего сказанного можно сделать вывод: возложение на добросовестного покупателя обязанности по уплате НДС, не предъявленного к оплате продавцом, использующим гражданские права в целях ограничения конкуренции, получения преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности и злоупотребляющим правом в иных формах, неправомерно.

Вот мы и подошли к другому источнику для начисления НДС, не предъявленного покупателю (заказчику) к оплате — собственные средства продавца (исполнителя) договора.

При таких обстоятельствах стоит обратить внимание на Письмо от 07.06.2008 г. № 03-07-11/222. Здесь Минфин напомнил, что основания, по

которым суммы НДС могут быть отнесены на расходы, уменьшающие налоговую базу по налогу на прибыль организаций, приведены в ст. 170 НК РФ. Расходы организаций на уплату в бюджет НДС по реализованным товарам (выполненным работам, оказанным услугам), не предъявленного покупателям (заказчикам) и, соответственно, не уплаченного ими, ст. 170 НК РФ не предусмотрены. А раз так, налогооблагаемую базу не уменьшают.

Рассмотрим случаи, когда исполнитель или плательщик является лицом, использующим УСНО (рис. 7.2.).

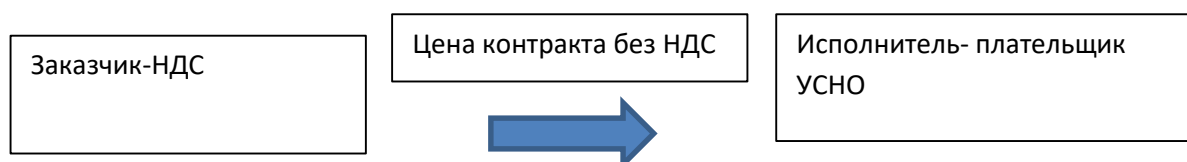


рис. 7.2. Вариант, когда исполнитель или плательщик является лицом, использующим УСНО

Ситуация № 3. Победитель аукциона — ложный «упрощенец»

Общество, применяющее освобождение от уплаты НДС на основании пп. 2 п. 3 ст. 149 НК РФ, выиграло аукцион и заключило госконтракт на выполнение работ по ремонту кровли лечебного учреждения. Цена контракта (без учёта НДС) составила 500 тыс. рублей.

При проверке инспекцией выяснилось, что общество неправомерно пользуется льготой. В этой связи обществу были доначислены НДС, пени и штраф.

Учитывая позицию Президиума ВАС, изложенную в Постановлении № 16970/10, общество уплатило НДС в бюджет за счёт собственных средств, отразив данную операцию в учёте проводкой:

Дебет 91.2 — Кредит 68

Сумма: 90 000 рублей (500 000 x 18%)

Поскольку начисленная сумма НДС в налоговых расходах не учитывается, в учёте отражено постоянное налоговое обязательство:

Дебет 99 — Кредит 68

Сумма: 18 000 рублей (90 000 x 20%)

Ситуация №4. Заказчик пытается снизить цену контракта на НДС

В документации об открытом аукционе в электронной форме, опубликованной на официальном сайте МВД, в отношении порядка формирования цены контракта (цены лота) установлено, что таковая включает предусмотренные российским законодательством налоги, в том числе НДС, сборы и платежи, тару (упаковку), затаривание товара, его загрузку (погрузку) и другие дополнительные расходы, связанные с отгрузкой товара.

Победителем аукциона признана организация, применяющая УСНО. Между ней и учреждением заключен контракт на поставку продовольственных товаров для нужд МВД.

До подписания контракта организация уведомила заказчика о применении ею УСНО, что явилось причиной исключения из проекта контракта условия о том, что цена товара включает НДС по налоговой ставке в 10%.

Цена контракта установлена в сумме 4 079 500 рублей.

Поскольку исполнитель госконтракта не является плательщиком НДС, заказчик посчитал, что сумма, равная размеру НДС по ставке 10% (370 863,64 рублей), является неосновательным обогащением исполнителя. В связи с этим заказчик обратился в суд с иском о взыскании с организации указанной денежной суммы.

В Решении Арбитражного суда г. Москвы от 16.12.2010 г. № А40-131991/10-41-567 арбитры поддержали организацию. Дело в том, что исполнитель заранее уведомил заказчика о применяемой системе налогообложения.

Факты поставки продукции (соответствующего качества и количества) по государственному контракту учреждением не отрицаются. Цена поставляемого товара установлена госконтрактом и равна 4 079 500 рублей (81 рубль 59 копеек за кг, 50 000 кг товара). На поставленную продукцию организация предъявляла учреждению счета-фактуры (на сумму 4 079 500 рублей), в каждом из них графа 8 «Сумма налога» не заполнена, в графе 7 «Налоговая ставка» имеется указание «Без НДС».

При таких обстоятельствах оснований рассматривать какую-либо часть полученных ответчиком средств в качестве неосновательного обогащения нет, в связи с чем исковые требования судом отклоняются. Постановлением Девятого арбитражного апелляционного суда от 22.03.2011 г. № 09АП-2556/2011-ГК Решение АС г. Москвы № А40-131991/10-41-567 оставлено без изменения, апелляционная жалоба — без удовлетворения.

Если сумма НДС все-таки будет вписана в контракт, «упрощенцу» придётся уплатить её в бюджет. Такой подход полностью соответствует разъяснениям столичных налоговиков, приведенным в Письме от 21.03.2011 г. № 16-15/026297@ (см. также Письмо Минфина России от 07.09.2009 г. № 03-07-11/219). Поэтому организации, применяющие УСНО, должны следить за тем, чтобы в тексте государственного (муниципального) контракта не была указана сумма НДС.

Таким образом, этап подготовки и проведения закупочных процедур требует высокой точности, знания норм законодательства и внимательности к деталям. Ошибки на этом этапе могут привести к отмене закупки, жалобам со стороны участников и негативным последствиям для заказчика. Грамотная организация процедур позволяет обеспечить прозрачность, конкурентность и достижение оптимальных условий контрактов»⁵.

⁵ Голубев С.С., Куличков Е.Н., Лебедев А.Г. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ЗАКУПОК ТОВАРОВ, РАБОТ И УСЛУГ. — Тверь, 2014. — 156 с.

Глава 8. Оценка и выбор поставщиков в системе государственных закупок

8.1. Принципы выбора поставщика

Оценка и выбор поставщиков являются ключевыми этапами в процессе государственных закупок, поскольку правильный выбор поставщика напрямую влияет на успешное выполнение государственных контрактов и эффективность использования бюджетных средств. Этот процесс требует применения объективных и прозрачных критериев, а также тщательного контроля за соблюдением законности и справедливости на всех этапах.

Основные задачи при выборе поставщика включают:

- Обеспечение конкуренции между участниками;
- Оценку качества и стоимости предложений;
- Минимизацию рисков, связанных с неисполнением контрактных обязательств.

Принципы выбора поставщиков:

1. Прозрачность:
 - Все этапы выбора поставщика должны быть открытыми и доступными для общественного контроля. Информация о процессе должна быть размещена в открытых источниках, таких как Единая информационная система (ЕИС).
2. Конкурентность:
 - Процедуры должны обеспечивать равные возможности для всех участников. Это позволяет достичь лучших условий для государства, а также гарантировать более высокое качество услуг и товаров.
3. Объективность и беспристрастность:
 - Решение о выборе поставщика должно приниматься на основе объективных критериев, таких как цена, качество и сроки исполнения, а не на основе субъективных предпочтений или личных интересов.
4. Соответствие законодательству:
 - Все действия, связанные с выбором поставщика, должны соответствовать действующему законодательству, включая нормы антимонопольного законодательства и борьбу с коррупцией.

8.2. Этапы процесса и критерии выбора поставщика

Процесс выбора поставщика можно условно разделить на несколько этапов:

1. Определение требований к закупке:
 - Заказчик должен чётко определить, что именно ему необходимо: товар, услуга или работа. Для этого составляется

техническое задание (ТЗ), в котором прописываются все характеристики и требования к объекту закупки.

2. Публикация извещения:

- После определения требований заказчик публикует извещение о закупке на ЭТП или в ЕИС. Извещение должно содержать всю необходимую информацию о предмете закупки, условиях участия и сроках.

3. Приём заявок и предложение цен:

- Участники подают свои заявки, в которых указываются цена, условия выполнения работ, сроки и другие важные данные. Заявки поступают в установленный срок и обрабатываются заказчиком.

4. Оценка предложений:

- На основе заявок проводится оценка предложений по заранее установленным критериям. Это может быть цена, качество, сроки выполнения, условия платежа, а также другие специфические критерии.

5. Выбор победителя и заключение контракта:

- Победителем становится участник, чьё предложение соответствует всем требованиям и является наилучшим по установленным критериям. После выбора победителя заключается контракт.

Применяются следующие критерии оценки и выбора поставщика:

1. Цена:

- Один из основных критериев при выборе поставщика. Оценка цены должна быть проведена объективно, с учётом всех дополнительных расходов и возможных скидок.

2. Качество товара или услуги:

- Качество продукции или услуги должно соответствовать установленным стандартам. В некоторых случаях могут быть добавлены дополнительные требования, такие как наличие сертификатов качества, соответствие экологическим стандартам и т.д.

3. Сроки исполнения контракта:

- Важно учитывать сроки поставки товаров, выполнения работ или оказания услуг. Этот критерий особенно важен, когда выполнение заказа связано с жёсткими временными рамками (например, в случае закупки медицинского оборудования или строительных работ).

4. Условия поставки:

- Условия доставки, гарантии на товар, послепродажное обслуживание и другие аспекты, которые могут повлиять на выбор поставщика.

5. Репутация и опыт поставщика:

- Участники, которые имеют положительную репутацию и опыт успешного выполнения контрактов, могут быть предпочтительнее для заказчика, особенно если контракт подразумевает высокие риски.

6. Социальные и экологические критерии:

- В некоторых случаях могут быть введены дополнительные критерии, такие как поддержка экологических стандартов или социальная ответственность бизнеса (например, трудовые права работников, равные возможности для инвалидов и др.).

8.3. Методы оценки предложений

1. Метод наименьшей цены:

- При этом методе выбирается участник с наименьшей ценой. Этот метод используется, когда основным критерий для выбора — это стоимость. Однако он может быть применим только в случае, если все предложения одинаково соответствуют требованиям качества и сроков.

Метод наименьшей цены — это один из наиболее распространённых и простых методов оценки заявок участников закупок, применяемый в конкурентных процедурах (например, в электронных аукционах или запросах котировок) в рамках законодательства о государственных закупках (в первую очередь, закона № 44-ФЗ).

Метод наименьшей цены предполагает, что победителем признаётся участник, предложивший минимальную цену контракта, при условии соответствия его заявки установленным требованиям.

Метод используется:

- в электронных аукционах (основной способ оценки);
- в запросах котировок;
- в закупках у единственного поставщика, если есть торги;
- в конкурсах, если установлено одно единственное количественное оценочное условие — цена.

Преимущества метода:

- Простота и прозрачность оценки;
- Уменьшение субъективности при выборе победителя;
- Повышение ценовой конкуренции между участниками;
- Быстрота подведения итогов.

Недостатки метода:

- Возможность демпинга (предложения заведомо заниженной цены);
- Игнорирование нефинансовых факторов, таких как качество, срок выполнения, репутация участника;
- Побеждает не обязательно лучший, а самый дешёвый.

• *Пример применения метода наименьшей цены*

Заказчик объявляет аукцион на поставку офисной мебели.

Участники подают заявки:

- Участник А — 1 000 000 Р
- Участник Б — 950 000 Р
- Участник В — 980 000 Р

✓Побеждает участник Б, поскольку его цена наименьшая среди всех предложений при соблюдении всех условий документации.

2. Метод оценки с использованием коэффициентов:

В этом случае заказчик может присваивать различные коэффициенты важности для каждого из критериев (цена, качество, сроки и т.д.). Затем оценки по каждому критерию умножаются на соответствующие коэффициенты, и результаты суммируются для окончательного выбора.

Метод оценки с использованием коэффициентов — это один из способов многофакторной (балльной) оценки заявок участников закупок, при котором каждому критерию присваивается весовой коэффициент, отражающий его значимость, а заявки оцениваются по совокупности этих критериев.

Он чаще всего применяется при проведении конкурсов (например, открытого конкурса в электронной форме) в рамках закона № 44-ФЗ, когда важно оценить не только цену, но и качественные параметры предложения.

Каждый критерий оценки имеет коэффициент значимости (вес), выраженный в процентах. Заявки участников оцениваются по каждому критерию, и результат перемножается на соответствующий коэффициент. Итоговая оценка заявки — это сумма произведений баллов на веса.

Основные этапы реализации метода:

1. Определение критериев оценки, например:
 - цена,
 - опыт,
 - квалификация персонала,
 - срок поставки,
 - качество технического предложения и др.
2. Присвоение весов (коэффициентов):
 - Например: цена — 60%, квалификация — 20%, сроки — 20%.
3. Оценка каждой заявки по критериям:
 - Баллы выставляются экспертами или по формуле.
4. Расчёт итогового балла:

Итоговая оценка $i = \sum n(\text{Балл}_i \times \text{Вес}_i)$

Преимущества метода

- Учитываются разные аспекты качества и надежности предложения;
- Более гибкая и справедливая оценка в сложных закупках (инженерные работы, научные исследования, IT);
- Возможность выбрать лучшее соотношение цена/качество.

Недостатки метода:

- Требуется экспертной оценки или сложной методики расчёта.
- Есть риск субъективности при выставлении баллов.
- Более длительный срок подведения итогов.

Метод применяется в рамках открытых/закрытых конкурсов, в том числе с ограниченным участием, а также в закупках, где качество и квалификация важнее низкой цены (например, строительство, разработка ПО, НИОКР).

Пример расчётов с использованием коэффициентов показаны в таблицах 8.1. и 8.2.

Предмет закупки: поставка лабораторного оборудования

Таблица 8.1. Критерии оценки и веса

<i>Критерий</i>	<i>Вес (в коэффициентах)</i>
<i>Цена</i>	<i>0.6 (60%)</i>
<i>Опыт поставок</i>	<i>0.2 (20%)</i>
<i>Срок исполнения</i>	<i>0.2 (20%)</i>

Таблица 8.2. Оценка участников

<i>Участник</i>	<i>Цена (балл)</i>	<i>Опыт (балл)</i>	<i>Срок (балл)</i>	<i>Итоговый балл</i>
<i>A</i>	<i>90</i>	<i>80</i>	<i>100</i>	$90 \times 0.6 + 80 \times 0.2 + 100 \times 0.2 = 90$
<i>B</i>	<i>100</i>	<i>70</i>	<i>90</i>	$100 \times 0.6 + 70 \times 0.2 + 90 \times 0.2 = 92$
<i>C</i>	<i>85</i>	<i>100</i>	<i>95</i>	$85 \times 0.6 + 100 \times 0.2 + 95 \times 0.2 = 90.5$

✓ Побеждает участник В, так как у него наибольший итоговый балл — 92.

3. Метод комбинированной оценки:

- Этот метод включает в себя не только цену, но и другие параметры, такие как качество, опыт компании и т.д. Он используется в случае сложных и многогранных закупок, когда важен не только один фактор.

Метод комбинированной оценки — это способ выбора победителя в конкурентной закупке, при котором заявки оцениваются по нескольким критериям одновременно, включая как ценовые, так и неценовые показатели. Этот метод объединяет ценовую оценку и качественные характеристики, что позволяет заказчику выбрать наиболее выгодное предложение не только по цене, но и по другим важным параметрам.

Применяется в рамках конкурсных процедур по закону № 44-ФЗ, в том числе при открытых конкурсах, конкурсах с ограниченным участием, двухэтапных конкурсах и т.д.

• Цель метода:

- Найти оптимальное соотношение «цена–качество»
- Учёт опыта, квалификации, технических решений, сроков исполнения и других факторов;
- Повысить эффективность закупок, особенно в сложных проектах.

• Общая схема комбинированной оценки:

1. Определяются критерии оценки:

- Цена контракта;
- Квалификация участника;
- Опыт исполнения аналогичных контрактов;
- Качество технического предложения;
- Срок выполнения;
- Гарантийные обязательства и т.д.

2. Каждому критерию присваивается вес (коэффициент значимости), сумма которых равна 100%.

3. Заявки оцениваются по каждому критерию, выставляются баллы (обычно от 0 до 100), либо применяется формульный расчёт.

4. Рассчитывается итоговый балл заявки.

Преимущества метода заключаются в том, что он позволяет учитывать разнообразные параметры, а не только цену. Метод особенно эффективен при закупках сложных, инновационных или долгосрочных проектов. Он помогает избежать демпинга и выбрать действительно надежного исполнителя.

Недостатки метода заключаются в том, что он требует более сложной методики оценки. Возможна субъективность при оценке неценовых критериев. Метод имеет более длительную процедуру подведения итогов.

Метод применяется при закупке:

- IT-услуг и систем,
- проектных, инженерных, строительных работ,
- научно-исследовательских разработок,
- образовательных и консалтинговых услуг,
- и других качественно ориентированных закупок.

Метод комбинированной оценки обеспечивает комплексный подход к выбору поставщика. Он помогает сбалансировать цену и качество, снизить риски и повысить эффективность контрактной системы. Рекомендуется применять, когда цена — не единственный важный параметр, особенно в технически сложных или чувствительных закупках.

Пример комбинированной оценки

Предмет закупки: Разработка информационной системы.

Критерии оценки представлены в таблице 8.3.

Таблица 8.3. Критерии оценки

Критерий	Вес, %
Цена	60
Опыт и квалификация	20
Качество технического предложения	20

Оценка участников приведена в таблице 8.4.

Таблица 8.4. Оценка участников

Участник	Цена (балл)	Опыт (балл)	Качество (балл)	Итоговый балл
A	95	80	90	$95 \times 0.6 + 80 \times 0.2 + 90 \times 0.2 = 90.5$
B	100	60	85	$100 \times 0.6 + 60 \times 0.2 + 85 \times 0.2 = 89$
C	90	90	95	$90 \times 0.6 + 90 \times 0.2 + 95 \times 0.2 = 91$

✓ Побеждает участник C с наивысшим суммарным баллом — **91**.

4. Метод оценочной таблицы (балльная система):

Метод оценочной таблицы (балльная система) — это один из методов, используемых в процессе государственных закупок для оценки и выбора поставщиков на основе комплексной оценки заявок или предложений участников тендера. Суть метода заключается в присвоении баллов разным критериям, которые важны для заказчика, а затем суммировании этих баллов для определения победителя.

Этот метод позволяет провести объективную и прозрачную оценку, учитывая не только цену предложения, но и другие важные факторы, такие как качество, сроки выполнения, опыт поставщика и т.д. В результате выбирается поставщик, предложение которого получило наибольшее количество баллов по различным критериям.

Суть метода оценочной таблицы:

1. Выбор критериев оценки. Заказчик определяет, какие факторы будут важны при оценке предложений (например, цена, качество, сроки поставки, опыт компании, социальные и экологические факторы).
2. Разработка системы баллов. Каждому из критериев присваивается определенный вес (или процент), в зависимости от его важности для успешного выполнения контракта.
3. Оценка предложений. Все предложения от участников тендера оцениваются по каждому из выбранных критериев. Каждое предложение получает баллы за каждый критерий в пределах установленной шкалы (например, от 0 до 10).

4. Подсчёт итоговых баллов. После того как оценены все предложения, суммируются баллы за все критерии для каждого участника. Победителем становится тот участник, чьё предложение набрало наибольшее количество баллов.

Преимущества метода балльной системы:

1. Объективность. Метод помогает избежать субъективных решений, так как все предложения оцениваются по заранее установленным критериям.

2. Прозрачность. За счёт чётких критериев и балльной системы процесс выбора поставщика становится более прозрачным для всех участников.

3. Гибкость. Метод позволяет гибко настраивать вес каждого критерия в зависимости от важности каждого аспекта для конкретной закупки.

4. Чёткость и последовательность. Каждое предложение оценивается по одинаковым критериям, что облегчает сравнение и выбор победителя.

Метод оценочной таблицы (балльная система) является эффективным инструментом для проведения сложных и многокритериальных оценок предложений при государственных закупках. Он позволяет не только учитывать цену, но и другие важные факторы, которые могут существенно повлиять на успех выполнения контракта.

Пример использования метода оценочной таблицы

Предположим, что заказчик организует тендер для выбора поставщика услуг по разработке программного обеспечения. Он выбирает несколько критериев для оценки предложений, таких как:

- Цена (максимум — 40 баллов)
- Качество (максимум — 30 баллов)
- Сроки выполнения (максимум — 20 баллов)
- Опыт компании (максимум — 10 баллов)

Теперь заказчик разрабатывает систему оценки для каждого критерия.

Например:

1. *Цена: за цену участник может получить до 40 баллов. Меньшая цена будет получать больше баллов. Например, если цена предложения составляет 100 000 рублей, а минимальная цена среди всех предложений составляет 90 000 рублей, тогда предложение с ценой 100 000 рублей получит меньше баллов.*

2. *Качество: заказчик может оценивать качество на основе предыдущих проектов, отзывов и других параметров, присваивая баллы в зависимости от того, насколько предложенная работа соответствует требованиям.*

3. *Сроки выполнения: если компания обещает завершить проект в короткие сроки, она получит максимальные баллы за этот критерий.*

4. Опыт компании: если компания имеет большой опыт в аналогичных проектах, она получит больше баллов за этот критерий.

Рассмотрим на примере таблицы 8.5., как выглядела бы оценка участников в таком случае.

Таблица 8.5. Пример оценочной таблицы

Участник тендера	Цена (40 баллов)	Качество (30 баллов)	Сроки (20 баллов)	Опыт (10 баллов)	Итоговые баллы
Участник 1	35	28	18	10	91
Участник 2	40	25	20	8	93
Участник 3	30	30	16	9	85

Как работает таблица на примере участника 1:

- Цена: получил 35 баллов за цену, потому что их предложение было более дорогостоящее по сравнению с минимальным.
- Качество: получил 28 баллов, поскольку его предложение было чуть хуже по качеству, чем у других.
- Сроки: получил 18 баллов за сроки, так как предложил выполнение в срок, но не самый быстрый.
- Опыт: получил максимальные 10 баллов за опыт, так как компания имеет хороший послужной список.

✓ По итогам оценки, участник 2 получил наибольшее количество баллов (93), что делает его победителем тендера.

8.4. Проблемы и риски при выборе поставщика

При выборе поставщика имеют место следующие риски.

1. Коррупционные риски:

- Необходимость соблюдения прозрачности и честности на каждом этапе процесса выбора поставщика. Риски манипулирования результатами торгов, подкупа и других нарушений.

2. Конфликты интересов:

- Риски, связанные с возможным влиянием личных интересов государственных служащих на выбор поставщика. Это может привести к нарушениям принципов объективности и справедливости.

3. Необоснованный выбор поставщика:

- В некоторых случаях заказчики могут выбирать поставщиков без должного обоснования, основываясь на субъективных предпочтениях или личных связях. Это может привести к неэффективному использованию бюджетных средств.

4. Неисполнение обязательств поставщиками:

-
- Риски, связанные с невыполнением условий контракта, поставками некачественной продукции или нарушением сроков. Для минимизации этих рисков рекомендуется тщательно проверять репутацию поставщиков и их финансовую стабильность.

Таким образом, процесс оценки и выбора поставщиков является одним из наиболее критичных в системе государственных закупок. Он должен быть максимально прозрачным, объективным и справедливым. Важно, чтобы критерии выбора были чётко прописаны, а сами процедуры проводились с учётом всех рисков и проблем, которые могут возникнуть в процессе. Применение эффективных методов оценки и соблюдение этических стандартов способствуют повышению качества закупаемых товаров и услуг, а также рациональному использованию государственных средств.

Глава 9. Контроль и аудит в сфере государственных закупок

9.1. Значение контроля в системе закупок

Контроль в сфере государственных закупок является необходимым условием обеспечения законности и прозрачности процедур, эффективного и целевого использования бюджетных средств, предотвращения коррупции и злоупотреблений. Контрольные механизмы охватывают все этапы закупочной деятельности — от планирования до исполнения контрактов.

Виды контроля в сфере закупок представлены в таблице 9.1.

Таблица 9.1. Классификация контроля по различным признакам

Признак	Виды контроля
По времени	Предварительный, текущий, последующий
По субъекту контроля	Внутренний, внешний
По способу проведения	Документарный, выездной
По источнику финансирования	Контроль за бюджетными и внебюджетными закупками

В соответствии с законом мониторинг закупок представляет собой систему наблюдений в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, которые осуществляются на постоянной основе путем сбора, обобщения, систематизации и оценки информации об осуществлении закупок, в том числе о реализации планов закупок и планов-графиков (ч. 1 ст. 97 закона № 44-ФЗ).

В ходе осуществления мониторинга оценивается степень достижения целей осуществления закупок, а также обоснованность закупок.

Мониторинг закупок обеспечивается федеральным органом исполнительной власти по регулированию контрактной системы в сфере закупок, в порядке, установленном Правительством Российской Федерации.

Ежегодные результаты мониторинга оформляются в виде сводного аналитического отчёта, который представляется в Правительстве РФ федеральным органом исполнительной власти по регулированию контрактной системы в сфере закупок, а также размещается в Единой информационной системе (ЕИС).

Нормы о мониторинге в сфере закупок вступили в силу 1 января 2016 г. (ч. 3 ст. 114 закона № 44-ФЗ).

Анализ действующего законодательства в сфере государственных закупок также продемонстрировал недостаток контроля процесса со стороны власти и общественности. Так, судебная практика, проанализированная ранее, показала, что контроль со стороны органов власти чаще всего запаздывает,

проводится постфактум и не закладывает в себя риски при всём жизненном цикле контракта. Для решения данной проблемы необходимо задуматься о внедрении в российское законодательство риск-ориентированного подхода, согласно которому можно дифференцировать заказчиков и их закупки по уровням коррупционной уязвимости, а также классифицировать поставщиков по уровню их социальной и финансовой ответственности в области закупок. Кроме того, в этой связи необходимо рассмотреть возможность превентивных проверок для каждого участника закупок, исходя из того, в какой категории риска он находится. Недостаток контроля также можно решить изменением организационной структуры контрольных органов, введя, например, постоянную ротацию контролирующих кадров в органах власти, а также отдельные критерии для оценки их эффективности в части соответствия профессиональным стандартам: для этого также необходимо постоянное формирование отдельного кадрового резерва, а также развитие материального стимулирования для снижения уровня коррупции.

Отдельно следует упомянуть общественный контроль, актуальность которого необходимо пересмотреть, особенно в крупных госзакупках. В настоящее время наблюдается подмена комплексного мониторинга со стороны общественности формальным присутствием экспертов при отсутствии у них реальных полномочий при выявлении нарушений. Для решения данной проблемы необходимо системно пересмотреть экспертную деятельность в данной сфере, например, при помощи создания аккредитованных общественных инспекций или советов при контрольно-счётных органах (Счётной палате и КСО регионов) либо при ФАС РФ с правом доступа экспертов к закрытым аудиторским отчётам и другим служебным документам, а также инициации проверки при выявлении каких-либо нарушений. Реализация данных мер потребует законодательного закрепления статуса контролёров в российском законодательстве о государственных закупках, а также дополнительных нормативно-правовых актов в ведомствах, осуществляющих закупки, для разрешения наблюдателям участвовать в процессе, при этом позволит повысить эффективность выявления нарушения, шансы сдерживания недобросовестных поставщиков и заказчиков и увеличить прозрачность закупочной системы в целом.

9.2. Органы контроля и их полномочия

1. Федеральное казначейство осуществляет контроль за соблюдением законодательства при размещении закупок, проверку документов на соответствие требованиям, участвует в санкционировании платежей по контрактам.
2. ФАС России (Федеральная антимонопольная служба) рассматривает жалобы участников закупок, проводит внеплановые проверки, принимает решения о признании закупки недействительной, привлекает заказчиков к ответственности.

3. Контрольно-счётные органы (КСП, Счётная палата РФ) проводят аудит эффективности расходования бюджетных средств, проверку обоснованности закупок, выявление системных нарушений.
4. Органы прокуратуры осуществляют надзор за соблюдением законности, проводят проверки по обращениям граждан и организаций.
5. Внутренние комиссии заказчиков осуществляют **внутренний контроль** за соблюдением процедур, проверяют обоснование закупок и корректность документации.

Контроль может быть:

- Плановым — проводится в соответствии с утверждённым графиком;
- Внеплановым — по жалобам, обращениям, информации о нарушениях;
- Документарным — на основе анализа представленных документов;
- Выездным — с посещением объекта и проверкой на месте.

Контроль сопровождается составлением акта проверки, выдачей предписания (в случае нарушений), принятием решения о применении мер ответственности.

Закон № 44-ФЗ существенно расширил систему контролирующих органов в сфере госзакупок, включив в неё Казначейство России, и органы внутреннего государственного и муниципального финансового контроля. Теперь контроль в сфере закупок в пределах своих полномочий осуществляют следующие органы:

- федеральный орган исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов РФ, органы местного самоуправления муниципального района (городского округа), уполномоченные на осуществление контроля в сфере закупок;
- Казначейство России, финансовые органы субъектов РФ и муниципальных образований, органы управления государственными внебюджетными фондами;
- Счётная палата России, а также органы государственного, муниципального финансового контроля, созданные законодательными (представительными) органами.

Счётная палата России и иные органы, перечисленные в ч. 8 ст. 99 закона № 44-ФЗ, осуществляют контроль в целях установления законности составления и исполнения бюджетов бюджетной системы РФ в отношении расходов, связанных с осуществлением закупок, а также установления достоверности учёта расходов на осуществление таких закупок. Они осуществляют контроль в отношении:

- 1) соблюдения требований к обоснованию закупок при формировании планов закупок и документов, подтверждающих обоснованность закупок;
- 2) нормирования в сфере закупок при планировании закупок;
- 3) определения и обоснования начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным

поставщиком (подрядчиком, исполнителем), при формировании планов-графиков;

- 4) применения заказчиком мер ответственности и совершения иных действий в случае нарушения поставщиком (подрядчиком, исполнителем) условий контракта;
- 5) соответствия поставленного товара, выполненной работы (её результата) или оказанной услуги условиям контракта;
- 6) своевременности, полноты и достоверности отражения в документах учёта поставленного товара, выполненной работы (её результата) или оказанной услуги;
- 7) соответствия использования поставленного товара, выполненной работы (её результата) или оказанной услуги целям осуществления закупки.

Участники закупок имеют право подать жалобу в ФАС или её территориальный орган, если нарушены условия извещения или документации, отказано в допуске без оснований, приняты дискриминирующие требования или закупка проведена с нарушениями.

Сроки подачи жалобы: на документацию — до окончания подачи заявок, на действия комиссии — в течение 10 дней с момента размещения протокола.

ФАС рассматривает жалобу в течение 5 рабочих дней, после чего выносит решение и предписание.

9.3. Аудит в сфере закупок

Аудит закупочной деятельности проводится для оценки эффективности расходования средств, соответствия действий заказчика целям закупки, соблюдения принципов добросовестной конкуренции.

Формы аудита:

- Внутренний аудит — службой внутреннего контроля организации;
- Внешний аудит — специализированными органами (Счётная палата, КСП);
- Независимый аудит — по инициативе заказчика или контролирующих органов.

Аудит в сфере закупок.

Органы аудита в сфере закупок проверяют, анализируют и оценивают информацию о законности, целесообразности, обоснованности, своевременности, эффективности и результативности расходов на закупки по контрактам, планируемым к заключению, заключенным и исполненным (ч. 3 ст. 98 закона № 44-ФЗ).

Кроме того, органы аудита в сфере закупок обобщают результаты своей деятельности и устанавливают причины выявленных отклонений, нарушений и недостатков, готовят предложения, направленные на их устранение и на совершенствование контрактной системы в сфере закупок, систематизируют информацию о реализации указанных предложений и размещают в Единой

информационной системе обобщенную информацию о таких результатах (ч. 4 ст. 98 закона № 44-ФЗ).

9.4. Реестр недобросовестных поставщиков (РНП)

В РНП включаются сведения о поставщиках, которые уклоняются от заключения контракта или нарушают условия исполнения контракта.

Последствия включения в РНП:

- Запрет на участие в закупках по законам № 44-ФЗ и № 223-ФЗ на 2 года;
- Репутационные и финансовые потери.

Заказчик обязан в течение 3 рабочих дней направить сведения в ФАС для включения участника в реестр, если он признан уклонившимся.

Реестр недобросовестных поставщиков (или реестр недобросовестных поставщиков и подрядчиков) — это специализированный список организаций и индивидуальных предпринимателей, которые нарушили условия контракта или совершили другие действия, нарушающие требования законодательства в области государственных закупок. Реестр помогает повысить прозрачность и обеспечивать соблюдение принципов честной конкуренции в сфере госзакупок.

В России реестр ведётся в соответствии с законодательством, в частности, с Федеральным законом от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Основания для внесения в реестр. В реестр могут быть внесены поставщики (подрядчики, исполнители), которые нарушили условия контрактов или совершили другие правонарушения, такие как неисполнение или ненадлежащее исполнение условий контракта (например, нарушение сроков поставки или качества товаров/услуг), признание их участниками тендеров по результатам контроля недобросовестными, например, через подачу недостоверной информации, нарушение антимонопольного законодательства, коррупционные действия или мошенничество, а также неисполнение финансовых обязательств (например, невыплата налогов, задолженности) и нарушение условий государственных контрактов, таких как манипуляции с ценами или отсутствие обязательных лицензий/сертификатов.

Поставщик может быть внесён в реестр по инициативе заказчика, который проводил закупку, или по решению контролирующих органов (например, Федеральной антимонопольной службы).

Процесс рассмотрения заявления о правонарушении. Поступившее заявление о нарушении рассматривается органами, ответственными за ведение реестра. Например, такие нарушения могут быть зафиксированы ФАС (Федеральной антимонопольной службой), которая может провести расследование и принять решение о внесении компании в реестр.

Уведомление о внесении.

После принятия решения о внесении в реестр, поставщик уведомляется об этом, а информация о нём публикуется на официальном сайте. Постановка в

реестр должна сопровождаться указанием конкретных нарушений, на основании которых компания была занесена.

Права и последствия для поставщика:

- Запрет на участие в закупках. Компании, включенные в реестр, лишаются права участвовать в тендерах и конкурсах на протяжении определенного срока (до 2 лет). Это ограничивает их возможности для получения новых контрактов с государственными и муниципальными органами.
- Моральные и репутационные риски. Включение в реестр негативно сказывается на репутации компании и может вызвать потерю доверия со стороны других потенциальных заказчиков и партнеров.

Право на обжалование. Поставщик, попавший в реестр, имеет право обжаловать решение о внесении в суде или в других установленных законодательством инстанциях.

Сроки пребывания в реестре. В зависимости от типа нарушения, компания может находиться в реестре недобросовестных поставщиков в течение 2 лет. После истечения этого срока организация может быть исключена из реестра, если она не нарушала закон в дальнейшем.

Порядок ведения реестра.

Реестр недобросовестных поставщиков ведётся в электронном виде, и его данные размещаются на официальных платформах и сайтах, таких как:

- Единая информационная система в сфере закупок (ЕИС);
- Сайт Федеральной антимонопольной службы (ФАС);
- Электронные торговые платформы, на которых публикуются соответствующие данные.

Реестр недобросовестных поставщиков является важным инструментом для обеспечения прозрачности и справедливости в системе государственных закупок. Он помогает снизить риски, связанные с коррупцией и неэффективным использованием бюджетных средств, а также способствует соблюдению законодательства всеми участниками тендерных процессов.

Таким образом, контроль и аудит — важнейшие элементы контрактной системы, обеспечивающие её прозрачность, эффективность и законность. Чёткое понимание процедур контроля и механизмов ответственности позволяет заказчику минимизировать риски, а участникам — защищать свои права. Надлежащее выполнение контрольных функций — залог доверия общества к системе государственных закупок.

Глава 10. Электронизация и цифровая трансформация государственных закупок

10.1. Цифровизация в сфере закупок

Современная система государственных закупок стремится к максимальной автоматизации и цифровизации всех процессов. Электронные инструменты позволяют:

- Повысить прозрачность и открытость процедур;
- Снизить административную нагрузку на заказчиков и участников;
- Упростить контроль со стороны надзорных органов;
- Увеличить количество участников за счёт снижения барьеров.

Цифровая трансформация — это не просто переход в электронный формат, а глубокое изменение всех процессов с использованием технологий Big Data, AI, блокчейн, облачных сервисов и других решений.

ЕИС (zakupki.gov.ru) — основная платформа, обеспечивающая информационную прозрачность закупок (рис. 10.1.).



рис. 10.1. Единая информационная система закупок

Функции ЕИС:

- Размещение планов, извещений, протоколов, контрактов;
- Хранение данных о закупках всех уровней;
- Интеграция с другими системами (ФНС, ФАС, ФК, Минфин и др.);

- Мониторинг и аналитика закупочной деятельности.

С 2022 года ЕИС выполняет роль единого окна, через которое проходит вся жизнедеятельность контракта.

Электронные торговые площадки (ЭТП). Конкурентные закупки проводятся исключительно в электронной форме на утверждённых ЭТП.

Электронный документооборот (ЭДО). Все действия в рамках закупки сопровождаются электронными документами, подписанными усиленной квалифицированной электронной подписью (УКЭП).

Примеры электронных документов: заявки, контракты, протоколы, акты приёмки, переписка по контракту.

Преимущества ЭДО: скорость обработки, исключение бумажного документооборота, повышение достоверности и прослеживаемости действий.

Электронный контракт и его жизненный цикл. Жизненный цикл электронного контракта включает этапы: подписание контракта в ЕИС, размещение графика исполнения, ведение электронных актов, формирование документов об оплате, хранение информации в архиве.

Электронный акт — форма подтверждения исполнения обязательств (включая поставку, выполнение работ или оказание услуг), подписываемая обеими сторонами в ЕИС.

10.2. Интеллектуальные технологии в закупках

Современные технологии внедряются в систему закупок для анализа больших объёмов данных, выявления рисков и повышения эффективности.

Интеллектуальные технологии активно трансформируют сферу закупок, делая процессы более эффективными, прозрачными и автоматизированными. Вот ключевые технологии и их применение:

1. Искусственный интеллект (ИИ) и машинное обучение (ML)

Анализ данных — прогнозирование цен, выявление аномалий в закупках.

Автоматизация документооборота — обработка заявок, проверка контрагентов.

Чат-боты и виртуальные ассистенты — консультирование поставщиков и заказчиков.

2. Big Data и аналитика

Предсказательная аналитика — оптимизация закупочных стратегий.

Оценка рисков — выявление недобросовестных поставщиков.

Тендерный анализ — сравнение предложений в режиме реального времени.

3. Блокчейн

Прозрачность сделок — неизменяемость данных о контрактах.

Умные контракты — автоматические выплаты при выполнении условий.

Борьба с коррупцией — отслеживание цепочки поставок.

4. Роботизированная автоматизация процессов (RPA)

Обработка заявок — автоматическое заполнение форм.

Сверка документов — исключение ошибок при ручном вводе.

Интеграция систем — синхронизация ERP, EDI и электронных торговых площадок.

5. Интернет вещей (IoT)

Мониторинг поставок — отслеживание грузов в реальном времени.

Управление запасами — автоматический заказ товаров при снижении остатков.

6. Электронные торговые площадки (ЭТП) и цифровые платформы

Электронные аукционы — снижение затрат и времени проведения торгов.

Каталогизация товаров — упрощение поиска и сравнения предложений.

Преимущества внедрения:

✓Снижение затрат за счёт оптимизации закупок.

✓Повышение скорости — автоматизация рутинных операций.

✓Минимизация рисков — анализ данных для предотвращения мошенничества.

✓Улучшение прозрачности через блокчейн и открытые данные.

Примеры внедрения:

- SAP Ariba — AI для анализа контрактов и поставщиков.

- Соупра — облачная платформа с механизмами предсказательной аналитики.

- Российские ЭТП (Сбербанк АСТ, РАД, Фабрикант) — электронные аукционы с поддержкой AI.

Интеллектуальные технологии в закупках позволяют перейти от ручного управления к data-driven решениям, сокращая издержки и повышая качество процессов. Внедрение требует инвестиций в ПО и обучение персонала, но окупается за счёт роста эффективности.

Так, например, государственные закупки Москвы активно развиваются не только в структурном плане, но и в технологическом. Сам институт закупок стоит на пороге масштабных трансформаций, которые обусловлены нынешними геополитическими вызовами, санкционным давлением со стороны других стран, а также резким скачком в области технологического прогресса. В условиях обеспечения технологического суверенитета столице предстоит стать передовиком в части импортозамещения и цифровизации.

Так, например, столичному региону необходимо полностью цифровизировать процессы государственных закупок. Сделать это можно, например, при помощи внедрения блокчейна для отслеживания всего цикла контракта. В столице на настоящий момент активно реализуется цифровизация закупочной деятельности. При этом, благодаря активному использованию технологий блокчейна в современном мире, в Москве могут перейти на полное фиксирование всех этапов тендера у каждого заинтересованного лица: от объявления контракта до исполнения поставщиком обязательств. Полное внедрение данной технологии могло бы позволить и автоматическое обновление

статуса контракта с его демонстрацией в сети Интернет — начиная от подписания документов между сторонами, заканчивая приёмкой товаров, работ или услуг. Цифровизация закупочной деятельности может также автоматизировать процесс изменения статуса контрактов: например, власти Москвы могут ввести автоматическую оплату поставщику за исполнение поставки — после её подтверждения датчиками либо системой «Умный город». Так, например, в сфере строительства материалы можно было бы поставлять с привязкой к геолокации (данные нововведения могли бы снизить уровень хищений, а также исключить возможность коррупции) или в сфере медицины, где можно было бы отслеживать движение лекарств от производителя до конкретного медицинского учреждения, что позволило бы фактически ликвидировать серый рынок препаратов в городе.

Использование данных технологий, несомненно, имеет ряд преимуществ:

- 1) любой человек сможет изучить историю контракта;
- 2) данные по контракту удалить или подделать не получится;
- 3) ускорятся согласование и реализация контракта из-за возможности автоматической сверки всей документации;
- 4) усиленная защита процесса из-за необходимости для мошенников взламывать всю сеть, а не отдельный её элемент.

При этом уменьшается конфиденциальность каждого участника процесса, обладающего своей «ячейкой» в базе данных, а также увеличивается общая нагрузка на сеть — из-за её масштабов и энергопотребления.

Кроме того, в будущем возможна интеграция данной сети с цифровым рублём, недавно созданным Банком России, для возможности автоматических расчётов. В настоящее время полный переход государственных закупок в 2025 году на технологии блокчейна ожидается только в Дубае, однако столица России намерена также активно развивать блокчейн-системы для госзакупок.

Перспективным для развития института государственных закупок направлением в Москве может стать также анализ закупочных данных и документации при помощи искусственного интеллекта в реальном времени. Так, например, AI-анализ в госзакупках мог бы позволить полностью обрабатывать все данные Единой информационной системы в сфере закупок (ЕИС) — заявки, контракты, их исполнение — а также выявлять аномалии и тренды в этих данных, кроме того, при должном развитии есть возможность прогнозирования рисков в закупках до их наступления. Так, например, на Портале поставщиков Москвы уже реализуется система мониторинга цен, которая сравнивает цены с рыночными, их динамику за период, а также аналогичные закупки в других регионах. Введение AI-анализа в закупках могло бы позволить с высокой точностью выявлять картельные сговоры, подставных участников и фальсифицированные документы, что привело бы к снижению уровня коррупции в данной сфере. Говоря о конкретных примерах, можно было бы создать надзор за строительными работами при помощи искусственного интеллекта: компьютерный разум мог бы контролировать сопоставимость графика стройки и фактического прогресса, а также смету — с реальным расходом материалов. AI-анализ мог бы благотворно повлиять и на экономию

средств при госзакупках, а также упростить работу для самих поставщиков путём внедрения автоматического подбора тендеров, формирования технических заданий. Таким образом, искусственный интеллект может стать фактически опытным аудитором для всех закупок столицы, анализируя в режиме реального времени все тендеры для оптимизации процесса. Данное направление развития технологий выглядит крайне перспективным.

10.3. Цифровая аналитика и мониторинг

ЕИС и сторонние аналитические системы позволяют:

- Оценивать рыночные цены (по КТРУ и базе исполненных контрактов);
- Сравнивать эффективность закупок между заказчиками;
- Отслеживать среднюю конкуренцию по лотам;
- Осуществлять риск-ориентированный подход к контролю.

С 2023 года действует механизм автоматического контроля в ЕИС, который предупреждает заказчиков о возможных нарушениях при формировании документации.

Электронные закупки требуют надёжной защиты информации: применение сертифицированных средств криптографической защиты (СКЗИ), регулярное обновление ключей ЭП, аудит информационных систем, защита от киберугроз.

Все ЭТП обязаны соблюдать требования по информационной безопасности, установленные ФСТЭК и ФСБ РФ.

10.4. Перспективы развития цифровизации закупок

Будущее системы закупок — за полным переходом к цифровой экосистеме, где:

- Все документы создаются и подписываются только в электронном виде;
- Решения принимаются на основе автоматизированного анализа данных;
- Искусственный интеллект участвует в планировании и мониторинге.

Планируется интеграция ЕИС с внешними IT-системами для единых цифровых процессов «план — закупка — оплата — результат».

Таким образом, цифровая трансформация государственных закупок — неотъемлемая часть современного государственного управления. Электронизация делает систему закупок более доступной, эффективной и устойчивой к рискам. Для заказчиков это означает снижение нагрузки и повышение точности, для участников — равные условия доступа, а для государства — прозрачность и контроль.

Глава 11. Международные аспекты и лучшие практики в сфере государственных закупок

11.1. Влияние международных соглашений на национальное законодательство

Государственные закупки имеют важное значение для экономического развития стран, и международное сообщество активно работает над установлением стандартов, которые способствуют улучшению процедур закупок. Такие стандарты помогают создать более эффективные, прозрачные и конкурентоспособные системы.

Международные соглашения и практики значительно влияют на развитие государственных закупок в разных странах.

Соглашения Всемирной торговой организации (ВТО). ВТО способствует созданию открытых и конкурентных рынков для государственных закупок. Согласно Генеральному соглашению по торговле услугами (ГАТС) и Генеральному соглашению о тарифах и торговле (ГАТТ), страны обязаны открывать свои рынки для иностранных поставщиков и соблюдать принципы транспарентности, беспристрастности и недискриминации.

Европейский союз. Закупки в странах ЕС регулируются строгими нормами, которые направлены на обеспечение конкуренции и прозрачности. Директивы ЕС по государственным закупкам требуют от стран-членов соблюдения принципов пропорциональности и недискриминации, а также создания открытых процедур.

Договор о свободной торговле Северной Америки (NAFTA). В рамках NAFTA были разработаны положения, регулирующие процедуры государственных закупок, обеспечивающие доступность государственных контрактов для участников из стран-членов соглашения.

Эти соглашения обеспечивают сбалансированность между интересами государственных органов и поставщиков, а также стимулируют развитие международной торговли.

Вместе с тем важным направлением развития государственных закупок в Москве может оказаться приоритет на использование товаров, работ и услуг российских производителей. Так, например, статья 14 Федерального закона № 44-ФЗ уже даёт право Правительству РФ на установление преимуществ в отношении товаров российского происхождения, а также запрета и ограничений в отношении товаров, работ или услуг, происходящих из иностранных государств или оказываемых иностранными лицами. Финансовыми стимулами для развития данного направления могут стать, например, преференция отечественным товарам в случаях, даже когда цена российского товара выше, чем у зарубежного. Также успешной реализации стратегии импортозамещения могут помочь разнообразные субсидии производителям и поставщикам: например, частичная или полная компенсация затрат на оформление документации и сертификацию, а также льготные кредиты. Кроме того, ещё

одним важным фактором упрощения поставки отечественной продукции может стать оптимизация технических требований: например, ввести обязательство на соответствие стандартам Евразийского экономического союза (ЕАЭС), а не международным стандартам ISO. В настоящее время также создан, например, Единый реестр российского программного обеспечения, производители которого могут заручаться поддержкой государства. Переход на отечественную продукцию мог бы положительно повлиять на создание новых рабочих мест, на снижение зависимости от импорта, а также на экономию бюджетных средств на валютных расходах за счёт локализации трат. Таким образом, Москве в рамках оптимизации и развития института государственных закупок предстоит сформировать систему технологического суверенитета через жёсткий контроль в виде различных квот, а также стимулирование производителей, при этом важно сохранить конкурентоспособность и высокое качество российских товаров, работ и услуг в отсутствие иностранных аналогов.

11.2. Принципы и роль международных закупок

Международная практика базируется на нескольких ключевых принципах, которые должны соблюдать все участники процесса:

Прозрачность: все этапы закупки должны быть открыты для участников, а информация — доступна в публичных источниках. Это предотвращает коррупцию и манипуляции в процессе.

Конкурентность: закупки должны быть открыты для широкого круга участников. Это позволяет получить лучшие предложения по цене и качеству.

Недискриминация: участники не должны быть дискриминированы по национальному, религиозному, половому или любому другому признаку. Все поставщики должны иметь равные возможности для участия в закупке.

Пропорциональность: все требования к участникам должны быть обоснованы и соответствовать объёму закупаемого товара, работы или услуги.

Эффективность использования средств: задача закупок — не только соблюдение формальностей, но и рациональное использование бюджетных средств, достижение наилучших результатов.

Международные организации играют важную роль в создании и распространении лучших практик в сфере государственных закупок.

Всемирный банк оказывает поддержку странам в реформировании систем государственных закупок, предоставляя техническую помощь и консультативные услуги. В его рамках разрабатываются рекомендации по повышению эффективности закупок.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) разрабатывает стандарты и рекомендации для стран, направленные на улучшение процессов государственных закупок и усиление борьбы с коррупцией.

Международная ассоциация по закупкам (IPA). Это объединение специалистов в области закупок, которое активно работает над внедрением международных стандартов и передовых практик в национальные системы.

11.3. Лучшие практики в сфере государственных закупок

На основе международного опыта можно выделить несколько лучших практик, которые способствуют улучшению системы государственных закупок.

Использование электронных процедур. Многие страны активно используют электронные торговые площадки (ЭТП) для проведения закупок, что позволяет ускорить процессы и минимизировать коррупционные риски.

Анализ и мониторинг. Регулярный анализ данных о государственных закупках с целью выявления оптимальных стратегий и повышения эффективности. В некоторых странах используются системы мониторинга, которые отслеживают все стадии процесса закупки и помогают выявлять аномалии.

Развитие системы обратной связи. В некоторых странах используются инструменты для обратной связи с участниками закупок, что позволяет улучшить процесс и повысить удовлетворённость поставщиков.

Системы оценки и отбора поставщиков. Внедрение чётких критериев и процедур для оценки поставщиков позволяет избежать субъективных решений и повысить качество закупаемых товаров и услуг.

Обучение и повышение квалификации государственных служащих. Страны с успешными системами закупок активно инвестируют в обучение и повышение квалификации работников государственных органов, занимающихся закупками.

11.4. Примеры стран с успешной практикой государственных закупок

Великобритания активно использует системы электронных закупок, что позволяет минимизировать ошибки, ускорить процесс и снизить издержки.

Германия является примером страны с высокоэффективной системой мониторинга государственных закупок, с акцентом на прозрачность и борьбу с коррупцией.

Сингапур — лидер в области внедрения инновационных технологий в сферу государственных закупок. Страна активно использует искусственный интеллект и машинное обучение для анализа предложений и выбора наилучших поставщиков.

Канада внедрила системы обратной связи для участников закупок, что способствует улучшению качества обслуживания и повышению конкурентоспособности поставщиков.

Таким образом, международные практики и стандарты закупок оказывают значительное влияние на совершенствование национальных систем государственных закупок. Применение лучших мировых практик способствует развитию эффективных, прозрачных и конкурентных процедур, что в свою очередь ведёт к лучшему использованию бюджетных средств и достижению высоких результатов в выполнении государственных заказов. Внедрение инновационных технологий и улучшение контроля позволяет значительно повысить качество государственных закупок.

Глава 12. Этические и социальные аспекты в сфере государственных закупок

12.1. Этические вопросы закупок

Государственные закупки имеют большое значение для общества, поскольку они напрямую влияют на использование бюджетных средств, качество предоставляемых услуг и товаров, а также на экономическое и социальное развитие. Этические принципы и стандарты в сфере государственных закупок должны обеспечивать:

- Честность и справедливость в принятии решений;
- Прозрачность процедур, исключение коррупции и несправедливых преимуществ для отдельных участников;
- Ответственность за эффективное использование общественных ресурсов.

Этика в закупках не ограничивается лишь соблюдением законов, она охватывает более широкие моральные аспекты, которые касаются доверия общества к государственным органам и участникам закупок.

Основные этические принципы в закупках

Прозрачность и открытость:

Все этапы закупок должны быть открыты для общественного контроля и анализа. Это включает в себя доступность информации о процедурах, а также возможности для проверки законности и целесообразности принимаемых решений.

Конкурентность и справедливость:

Все участники должны иметь равные условия для подачи заявок и участия в процедурах. Запрещается дискриминация поставщиков по любым признакам, включая национальность, размер компании или её финансовое состояние.

Подотчётность и ответственность:

Все органы, вовлеченные в процесс закупок, должны нести ответственность за свои решения. Это включает в себя как выполнение обязательств, так и санкции за нарушение норм и правил.

Справедливое и рациональное использование средств:

Заказчики обязаны использовать бюджетные средства эффективно, выбирая наилучшие предложения с точки зрения цены и качества.

Предотвращение коррупции:

Важно создавать механизмы, которые минимизируют возможность коррупционных действий, такие как подкуп или манипуляции с результатами процедур.

Коррупция в государственных закупках представляет собой одну из главных угроз для эффективного и честного процесса. Она может проявляться в разных формах:

- Подкуп чиновников для принятия решения в пользу определённого поставщика;

- Манипулирование результатами торгов или аукционов;
- Участие в закупках компаний, связанных с лицами, занимающими должности в государственных органах.

Для предотвращения коррупции и повышения доверия к системе закупок необходимо внедрять следующие меры:

- Прозрачные процедуры с открытым доступом к информации;
- Независимые органы для контроля за соблюдением законодательства;
- Внедрение антикоррупционных программ в государственные органы.

12.2. Социальная ответственность и устойчивое развитие

В последние годы на первый план выходит не только экономическая эффективность закупок, но и их социальное влияние. Государственные закупки могут способствовать:

- Социальной интеграции (например, закупки товаров и услуг у предприятий, предоставляющих рабочие места для инвалидов или других уязвимых групп);
- Экологически чистым технологиям и товарам, поддерживающим устойчивое развитие;
- Развитию местных производителей и малого бизнеса.

Социальная ответственность в закупках включает:

- Отдачу предпочтения социальным и экологическим критериям при выборе поставщиков;
- Поддержку инклюзивных проектов, которые способствуют улучшению условий жизни населения;
- Учёт долгосрочных социальных и экологических последствий.

Многие страны начали использовать социальные критерии при проведении закупок, чтобы учитывать не только цену и качество, но и влияние на общество. Примеры таких критериев:

- Создание рабочих мест для определённых категорий граждан (инвалиды, безработные, молодёжь);
- Соблюдение экологических стандартов — закупка экологически чистых товаров и услуг, поддержка устойчивых бизнес-моделей;
- Соблюдение трудовых прав — отказ от закупок у поставщиков, которые нарушают права работников (невыплата зарплаты, плохие условия труда).

Эти практики помогают государствам реализовывать политику устойчивого развития и одновременно поддерживать социальную справедливость.

12.3. Прозрачность и участие общественности

Одним из важных аспектов этики в закупках является вовлечённость общественности. Процедуры должны быть не только прозрачными, но и

доступными для контроля и обсуждения широкой аудиторией. Для этого необходимо:

- Публиковать всю информацию о проведении закупок в открытом доступе, включая результаты торгов, заключённые контракты и отчёты о выполнении обязательств;
- Предоставлять возможность для участников и заинтересованных сторон подавать жалобы и замечания;
- Создавать механизмы, позволяющие гражданам контролировать целевое использование государственных средств.

Активное участие общественности способствует повышению доверия к системе и снижению рисков злоупотреблений.

12.4. Примеры этических нарушений и их последствия

Пример коррупции при госзакупках:

Поставщик, дающий взятку чиновнику, чтобы выиграть тендер. Это приводит к тому, что государственные деньги тратятся неэффективно, а качество товаров или услуг может быть низким.

Пример дискриминации участников закупок:

Принятие решения о победителе на основе личных предпочтений заказчика, а не объективных критериев, нарушает принцип равенства всех участников.

Пример невыполнения экологических стандартов:

Закупка товаров, не соответствующих экологическим требованиям, наносит ущерб окружающей среде и нарушает нормы устойчивого развития.

Этические нарушения могут привести к утрате доверия к системе государственных закупок, а также к юридическим и финансовым последствиям для участников, вовлеченных в коррупционные или неэтичные действия.

Таким образом, этические и социальные аспекты в сфере государственных закупок играют ключевую роль в создании эффективной, прозрачной и справедливой системы. Защита интересов общества, предотвращение коррупции, внедрение социальных и экологических критериев — это важнейшие шаги для обеспечения доверия граждан к процессу и достижения высоких стандартов управления государственными закупками.

Заключение

Управление государственными закупками — это сложный и многогранный процесс, который играет ключевую роль в обеспечении эффективного использования бюджетных средств, улучшении качества государственных услуг и товаров, а также в поддержке устойчивого развития экономики. На протяжении этого учебника мы рассмотрели различные аспекты этой деятельности — начиная от основ законодательства и принципов закупок до методов оценки и выбора поставщиков, завершив всё этическими и социальными аспектами.

Одной из важнейших задач в области государственных закупок является обеспечение прозрачности, конкурентности и справедливости на всех этапах процесса. Современные подходы и технологии, такие как электронные закупки, системы мониторинга и анализ эффективности, способствуют значительному улучшению качества управления закупками, снижению коррупционных рисков и повышению доверия граждан к государственным органам.

В то же время, вопросы этики, социальной ответственности и устойчивого развития становятся неотъемлемой частью современной практики закупок. Важность учёта экологических и социальных факторов, поддержка малого и среднего бизнеса, а также обеспечение справедливых условий труда для работников — всё это требует серьёзного внимания и комплексного подхода.

Не менее важным аспектом является постоянное совершенствование системы оценки и выбора поставщиков, где правильный выбор позволяет не только минимизировать риски, но и добиться высокого качества поставляемых товаров и услуг при эффективном использовании средств налогоплательщиков.

Однако, несмотря на достигнутые успехи в области реформ и улучшений, проблемы коррупции, непрозрачности и неоптимального расходования бюджетных средств всё ещё остаются актуальными во многих странах. В связи с этим требуется дальнейшая работа по улучшению законодательства, внедрению инновационных технологий и созданию механизмов общественного контроля.

В целом, управление государственными закупками является не только инструментом для эффективного расходования бюджета, но и важным элементом, который формирует общественное доверие к институтам власти. Поэтому успешное и этичное управление в этой сфере имеет огромное значение для устойчивого развития государства и благосостояния общества.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая, вторая, третья, четвертая) : федеральный закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 29 декабря 2020 г. № 478-ФЗ) // Российская газета — 1994. — № 123.
2. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ (ред. от 19 июля 2023 г.) // КонсультантПлюс : [сайт]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/ (дата обращения: 02.06.2025).
3. О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц : федеральный закон от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ (ред. от 04 августа 2023 г.) // Гарант : [сайт]. — URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70292507/> (дата обращения: 02.06.2025).
4. Мальцев, В. В. Государственные закупки: теория и практика / В. В. Мальцев. — Москва : Юрайт, 2019. — 350 с.
5. Ольшевский, И. В. Этика и антикоррупционные меры в управлении государственными закупками / И. В. Ольшевский. — Санкт-Петербург : Питер, 2021. — 280 с.
6. Гудков, В. П. Методы и процедуры проведения государственных закупок / В. П. Гудков. — Москва : Юридическая литература, 2018. — 220 с.
7. Никифоров, А. И. Контрактная система в Российской Федерации: проблемы и перспективы развития / А. И. Никифоров. — Москва : Инфра-М, 2017. — 185 с.
8. Харатьян, С. П. Коррупция в системе государственных закупок: причины и способы предотвращения / С. П. Харатьян. — Москва : Наука, 2020. — 270 с.
9. Влияние искусственного интеллекта на управление государственными закупками / под ред. С. А. Орлова. — Москва : Издательство Московского университета, 2020. — 150 с.
10. Антикоррупционные практики в государственных закупках / под ред. Е. В. Шестакова. — Москва : Вершина, 2019. — 180 с.
11. Государственные закупки и электронные торги: современные тенденции / М. К. Иванова. — Москва : Экономика, 2018. — 160 с.
12. Конкуренция и антимонопольное регулирование в сфере государственных закупок / Ю. П. Липницкий, В. Н. Панасенко. — Санкт-Петербург : Юридический центр Пресс, 2019. — 210 с.
13. Стратегия устойчивого развития государственных закупок: международный опыт и российская практика / И. И. Петухов. — Москва : КноРус, 2017. — 248 с.

-
14. ISO 9001:2015. Системы менеджмента качества. Требования. — Москва : Стандартиформ, 2016. — 55 с.
 15. Голубев, С. С. Актуальные вопросы и практические рекомендации по организации закупок товаров, работ и услуг / С. С. Голубев, Е. Н. Куличков, А. Г. Лебедев. — Тверь : МГУИЭ, издательский центр, 2014. — 156 с.
 16. Чеботарев, С. С. Роль оценки качества товаров предприятий : учебное пособие / С. С. Чеботарев [и др.]. — Москва : КноРус, 2021. — 206 с.
 17. Чеботарев, С. С. Организационно-экономический механизм формирования цены на оборонную продукцию: анализ и предложения по совершенствованию / С. С. Чеботарев, Д. А. Журенков // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России. — 2016. — № 3. — С. 21-30.

Приложения

Приложение № 1

ПЕРЕЧЕНЬ ТОВАРОВ, РАБОТ И УСЛУГ, ЗАКУПКА КОТОРЫХ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ В ЭЛЕКТРОННОЙ ФОРМЕ

Утвержден постановлением Правительства Российской Федерации от 21 июня 2012 г. № 616

Код по Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности, продукции и услуг (ОКДП) ОК 004-93	Наименование
2100000	Целлюлоза, бумага, картон и изделия из них (кроме кода 2109350)
2200000	Полиграфическая и печатная продукция (кроме кодов 2221020, 2221637)
3000000	Канцелярская, бухгалтерская и электронно-вычислительная техника
3200000	Оборудование и аппаратура для радио, телевидения и связи
3300000	Аппаратура медицинская; средства измерения; фото- и киноаппаратура, часы (кроме кодов 3311000, 3313050, 3321000, 3322010)
3400000	Автомобили, прицепы и полуприцепы, кузова для автомобилей, детали и принадлежности к автомобилям, гаражное оборудование
3590000	Транспортные средства, не включенные в другие группировки
3699010	Канцелярские принадлежности [3699110] – [3699135]
4100000	Природная вода и лед
5000000	Услуги по торговле, техническому обслуживанию и ремонту автомобилей и мотоциклов
7250000	Услуги по техническому обслуживанию и ремонту оргтехники для офисов, электронных вычислительных машин и используемого совместно с ними периферийного оборудования
7493000	Услуги по уборке зданий

Приложение № 2

План закупки товаров (работ, услуг) на ____ год (на _____ период)

Наименование заказчика	
Адрес местонахождения заказчика	
Телефон заказчика	
Электронная почта заказчика	
ИНН	
КПП	
ОКАТО	

Порядковый номер закупки	Код по ОКВЭД	Код по ОКДП	Условия договора										Способ закупки	Закупка в электронной форме
			Предмет договора	Требования к закупаемой Продукции	Код по ОКЕИ	Наименование единицы измерения Продукции	Сведения о количестве	Код по ОКАТО	Наименование региона поставки	Сведения о начальной (максимальной) цене договора (цене лота), руб.	Планируемая дата или период размещения извещения о закупке (год, месяц)	Срок исполнения договора (год, месяц)		да/нет
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15

Приложение №3

Конкурентный лист к договору _____

№ п/ п	Наименование, местонахождение, ИНН и контактный телефон контрагента ⁶	Наименование, характеристики и количество Продукции (поставляемых товаров, наименование и объем выполняемых работ, оказываемых услуг)	Цена товаров, работ, услуг контрагента ⁷	Сроки поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг	Сроки и условия оплаты поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг	Приме- чание ⁸
1.						
2.						
3.						

Решение:

(должность)_____
(Ф.И.О.)_____
(подпись)_____
(дата)

⁶ Необходимо указать не менее трех Контрагентов (включая выбранного), за исключением случаев, когда в соответствующем регионе необходимые Банку товары (работы, услуги) поставяет (выполняет, оказывает) меньшее количество Контрагентов.

⁷ Необходимо указать сведения о включенных или не включенных в цену договора расходах (расходы на перевозку, страхование, уплату таможенных пошлин, налогов, сборов и другие обязательные платежи).

⁸ Указать иные сравнительные характеристики Контрагента.

Приложение №4

Коммерческое предложение

Наименование, местонахождение, ИНН и контактный телефон контрагента	Наименование, характеристики и количество поставляемых товаров, наименование и объем выполняемых работ, оказываемых услуг	Цена товаров, работ, услуг контрагента ⁹	Сроки поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг	Сроки и условия оплаты поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг	Место доставки поставляемых товаров, место выполнения работ, место оказания услуг	Примечания

(должность)_____
(Ф.И.О.)_____
(подпись)_____
(дата)

М.П.

⁹ Необходимо указать сведения о включенных или не включенных в цену договора расходах (расходы на перевозку, страхование, уплату таможенных пошлин, налогов, сборов и другие обязательные платежи).

Приложение №5

Протокол рассмотрения заявок

«__»_____ 20__ г.

1. К Извещению №_____, размещенное на Официальном сайте __.__. (указать дату)
2. Наименование, способ и форма проведения процедуры закупки:
3. Заказчик:
4. Предмет договора:
5. Начальная (максимальная) цена договора (с указанием валюты):
6. Сведения о комиссии¹⁰:

Председатель комиссии:

Член комиссии:

Член комиссии:

Кворум имеется.

7. Решения комиссии

Допустить к участию в процедуре закупки / отказать в участии в процедуре закупки:

Регистр. № заявки	Наименование участника процедуры закупки (сокращенное наименование)	Почтовый адрес участника процедуры закупки	Решение комиссии	Обоснование допуска / Причина отказа

¹⁰ Заполняется при принятии решения Комиссией по закупкам.

8. Публикация и хранение протокола

Настоящий протокол подлежит размещению на официальном сайте не позднее чем через три дня со дня подписания настоящего протокола.

Настоящий протокол подлежит хранению не менее трех с половиной лет с даты подведения итогов настоящего _____ (указать способ закупки).

Председатель комиссии¹¹:

/ _____ /

(должность, ФИО)

(подпись)

(дата)

¹¹ Если сумма закупки менее 7 млн рублей, с учетом НДС, то необходимо указать Руководителя соответствующего ССП/Управляющего БФ.

Протокол результатов переговоров

«__» _____ 20__ г.

1. К Извещению № _____, размещенное на Официальном сайте __. __. __ (указать дату)
2. Наименование, способ и форма проведения процедуры закупки:
3. Заказчик:
4. Предмет договора:
5. Начальная (максимальная) цена договора (с указанием валюты):
6. На переговорах присутствовали:

(ФИО, должность)_____
(ФИО, должность)_____
(ФИО, должность)_____
(ФИО, должность)

7. Результат переговоров (составляется на основе опросника)

8. Публикация и хранение протокола

Настоящий протокол подлежит размещению на официальном сайте не позднее чем через три дня со дня подписания настоящего протокола.

Настоящий протокол подлежит хранению не менее трех с половиной лет с даты подведения итогов настоящего(указать способ закупки).

Участники переговоров:

/ _____ / (наименование участника, должность, ФИО)	_____ (подпись)	_____ (дата)
/ _____ / (должность представителя Банка, ФИО)	_____ (подпись)	_____ (дата)

Приложение №7

СОПРОВОДИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Название вопроса	
Предмет закупки	
Цена закупки (с учетом / без учета НДС)	
Способ закупки	
Порядковый номер закупки (в соответствии с размещенным на Официальном сайте Планом закупок)	
№ Извещения, в которое вносятся изменения ¹²	
Обоснование выбора способа и формы закупки (проведения переторжки)	
Основание для приобретения Продукции	
Список членов Экспертной группы по оценке предложений Участников ¹³	
Обоснование внесения изменений в Извещение и Документацию о закупке ¹⁴	
Обоснование внесения изменений в ранее принятое решение об утверждении победителя ¹⁵	

Источник финансирования:

ССП	Строка Сметы	Название строки Сметы	Сумма	ФИО, подпись ответственного за формирование и исполнение Сметы ССП/БФ и дата

	Должность	ФИО	Подпись	Дата
Инициатор				
Исполнитель				

¹² Заполняется в случае внесения изменений в размещенные на Официальном сайте Извещение и Документацию о закупке либо в решение об утверждении победителя.

¹³ Заполняется в случае необходимости проводить оценку технической части предложений участников членами Экспертной группы.

¹⁴ Заполняется в случае внесения изменений в размещенные на Официальном сайте Извещение и Документацию о закупке.

¹⁵ Заполняется в случае внесения изменений в решение об утверждении победителя.

Приложение №8

Протокол оценки заявок

«__» _____ 20__ г.

1. К Извещению № _____, размещенное на Официальном сайте _____. (указать дату)
2. Наименование, способ и форма проведения процедуры закупки:
3. Заказчик:
4. Предмет договора:
5. Начальная (максимальная) цена договора (с указанием валюты):
6. Сведения о Комиссии¹⁶:

Председатель Комиссии:

Член комиссии:

Член комиссии:

Кворум имеется.

7. Решение комиссии:

Признать победителем _____ (наименование участника процедуры закупки, адрес, регистрационный номер заявки)

Цена, предложенная победителем: _____ (прописью) руб. и _____ коп., с учетом НДС

8. В соответствии с положениями Извещения о проведении _____ (указать способ закупки), Заказчик в течение трех рабочих дней со дня подписания данного протокола передает победителю _____ (указать способ) один экземпляр данного протокола и проект договора с включением в него условий выполнения договора, предусмотренных Извещением о проведении _____ (указать способ закупки), и цены договора, предложенной победителем _____ (указать способ закупки), в Заявке на участие в процедуре закупки.

9. Публикация и хранение протокола

Настоящий протокол подлежит размещению на официальном сайте не позднее чем через три дня со дня подписания настоящего протокола.

Настоящий протокол подлежит хранению не менее трех с половиной лет с даты подведения итогов настоящего _____ (указать способ закупки).

Председатель комиссии¹⁷:

/ _____ /

(должность, ФИО)

(подпись)

(дата)

¹⁶ Заполняется при принятии решения Комиссией по закупкам.

¹⁷ Если сумма закупки менее 7 млн. руб., с учетом НДС, то необходимо указать Руководителя соответствующего ССП/Управляющего БФ.

Приложение №9

ИЗВЕЩЕНИЕ №

№ п/п	ПОЛЕ	ЗНАЧЕНИЕ
1	Дата извещения	
2	Дата подведения итогов	
3	Название	 на право заключения договора с ВТБ (в лице филиала ⁶⁷).
4	Статус	
5	Способ закупки	
6	Наименование Заказчика	ВТБ
7	Место нахождения и почтовый адрес Заказчика	101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д.35
8	Место нахождения и почтовый адрес филиала Заказчика ¹⁸	
9	Адрес электронной почты Заказчика	
10	Номер контактного телефона Заказчика	
11	Предмет договора	 в ВТБ, расположенном по адресу:, в соответствии с Техническим заданием (Приложение № ... к проекту договора).
12	Место поставки/ выполнения работ	
13	Цена (сумма договора)	Максимальная цена договора (прописью) рублей РФ, в том числе НДС.
14	Срок предоставления документации и подачи заявок на участие	Срок предоставления документации и подачи заявок: до ЧЧ-ММ ЧЧ.ММ.ГГ
15	Время и место предоставления заявок на участие	Заявки на участие в (далее – заявки) принимаются по адресу: по рабочим дням с 9:00 до 17:00 (ПН-ЧТ), в пятницу с 9:00 до 16:00
16	Порядок предоставления заявок на участие	Заявки и документация должны быть предоставлены в закрытом и опечатанном конверте с указанием «Для участия в в ВТБ по адресу:
17	Дополнительные условия проведения закупки	1. Заказчик вправе отказаться от проведения процедуры закупки на любом этапе до вскрытия конвертов с заявками на участие в процедуре закупки, разместив соответствующую информацию на сайтах: http://zakupki.gov.ru и www.vtb24.ru, не неся никакой ответственности перед участниками процедуры закупки или третьими лицами, которым такое действие может принести убытки; 2. Все и любые расходы, понесенные участником закупки в процессе процедуры закупки до момента подведения итогов, относятся на счет участника. 3. Настоящее Извещение не является офертой в соответствии со ст.435 Гражданского кодекса РФ¹⁹.
18	Место и дата рассмотрения предложений участников и подведения итогов закупки	Конверты с заявками на участие в будут вскрываться по адресу:, ЧЧ.ММ.ГГГГ Место и дата оценки и сопоставления заявок:, ЧЧ.ММ.ГГГГ
19	Сайты на которых размещены закупочная документация и результаты	zakupki.gov.ru www.vtb24.ru
20	ОКВЭД ОКДП	

¹⁸ Заполняется в случае проведения закупки в БФ/ТП.

¹⁹ Данный пункт указывается при проведении запроса котировок, запроса предложений и конкурентных переговоров.

Приложение №10

Документация к извещению № ____

(Далее Документация)

1.	Предмет закупки	 в ВТБ в(указать город), расположенном по адресу:
2.	Требования к товарам, работам, услугам, связанные с определением их соответствия потребностям Заказчика	по договорув строгом соответствии с требованиями указанными в техническом задании, являющимся Приложением №__ к проекту договора.
3.	Требования к описанию участниками товаров, работ, услуг	Коммерческое предложение участника процедуры закупки (далее – участник) должно быть подготовлено по Форме 1, являющейся приложением к настоящей Документации.
4.	Требования к сроку и объему предоставления гарантий качества	Данные требования содержатся в разделепроекта договора. <u>Минимальный</u> гарантийный срок:
5.	Сроки поставки товара / выполнения работ / оказания услуг	Срок.....– <u>не более</u> с момента.....
6.	Место поставки товара / выполнения работ / оказания услуг	
7.	Сведения о максимальной цене договора	Максимальная цена договора (прописью) рублей РФ, в том числе НДС.
8.	Порядок формирования цены договора	Цена договора должна включать:
9.	Форма, сроки и порядок оплаты товаров, работ, услуг	Форма оплаты –(указать: наличная / безналичная). Сроки и порядок оплаты – в соответствии с разделом проекта договора.
10.	Порядок, место, дата начала и дата окончания срока подачи заявок	Заявки на участие (далее - заявки) принимаются по адресу: Дата начала срока подачи заявок: Дата и время окончания срока подачи заявок: до(здесь и далее время московское). Контактное лицо:(ФИО), тел.:, факс, e-mail: Заявки, поданные позднее срока окончания подачи заявок, не рассматриваются.
11.	Формы, порядок, дата начала и дата окончания срока предоставления разъяснений положений Документации	Разъяснения предоставляются по телефону и электронной почте. Время предоставления разъяснений с по (по рабочим дням с 9:00 до 17:00, в пятницу – до 16:00) Контактное лицо:(указать ФИО), тел.:....., e-mail:

12.	Место, порядок, дата и время вскрытия конвертов с заявками	Конверты вскрываются публично по адресу: —.....(указать дату).															
13.	Критерии оценки и сопоставления заявок на участие	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th><th>Критерий</th><th>Значимость критерия, %</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1.</td><td></td><td></td></tr> <tr> <td>2.</td><td></td><td></td></tr> <tr> <td>3.</td><td></td><td></td></tr> <tr> <td>4.</td><td></td><td></td></tr> </tbody> </table>		Критерий	Значимость критерия, %	1.			2.			3.			4.		
	Критерий	Значимость критерия, %															
1.																	
2.																	
3.																	
4.																	
14.	Порядок оценки и сопоставления заявок	По каждому из указанных в п.13 критериев Комиссия выставляет балл от ... до по следующей шкале: баллов:; баллов:; баллов:; баллов:; Затем баллы по каждому критерию умножаются на коэффициент значимости критерия и суммируются. Участнику, набравшему наибольшее количество баллов, присваивается первый порядковый номер.															
15.	Место, дата и порядок рассмотрения, оценки и сопоставления заявок и подведение итогов открытого конкурса	Оценка и сопоставление заявок состоится (указать дату) по адресу: Комиссия рассматривает заявки на соответствие их требованиям, установленным в Документации, и оценивает заявки в соответствии с критериями, установленными п.13 Документации в порядке, установленном п.14 Документации. Участник, заявке которого присвоен первый номер, признаётся победителем(указать способ). В случае отказа этого участника от заключения договора Заказчик вправе заключить договор с участником, заявке которого присвоен номер два и так далее. Результаты оценки и сопоставления заявок оформляются протоколом, который подписывается Председателем Комиссии и в течение 3 дней после его подписания размещается Заказчиком на официальном сайте. Протокол оценки и сопоставления заявок составляется в двух экземплярах, один из которых остается у Заказчика. Заказчик в течение 3 рабочих дней со дня подписания указанного протокола направляет победителю уведомление о победе и передаёт один экземпляр протокола и проект договора, который составляется путем включения в него условий, предложенных победителем в его коммерческом предложении.															
16.	Срок подписания договора	Договор подписывается в течение (.....) дней с момента уведомления участника о победе в открытом конкурсе. До подписания договора победитель должен предоставить															

17.	Требования к участникам и перечень документов, представляемых участниками для подтверждения их соответствия установленным требованиям:	Участник должен соответствовать требованиям, предъявляемым в соответствии с законодательством к лицам, осуществляющим поставку товаров, выполнение работ, оказания услуг, являющихся предметом закупки, в том числе: - быть правомочным заключать договор; - обладать лицензиями, допусками или иными документами, необходимыми для выполнения работ, являющихся предметом заключаемого договора, в соответствии с законодательством; - не находиться в процессе реорганизации, ликвидации, не быть признанным по решению арбитражного суда несостоятельным (банкротом); - не являться лицом, на имущество которого наложен арест по решению суда, административного органа, и (или) экономическая деятельность которого приостановлена по основаниям, предусмотренным законодательством; - не иметь задолженности по начисленным налогам, сборам и иным обязательным платежам в бюджеты любого уровня или государственные внебюджетные фонды за прошедший календарный год, размер которой превышает 10 процентов балансовой стоимости активов участника процедуры закупки, определяемой по данным бухгалтерской отчетности за последний завершенный отчетный период. Сведения об участнике должны отсутствовать в реестре недобросовестных поставщиков, который ведется в соответствии с Федеральным законом от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», и в реестре недобросовестных поставщиков, который ведется в соответствии с Федеральным законом от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», отсутствовать в числе недобросовестных поставщиков компаний Группы ВТБ.
	В качестве документов, подтверждающих соответствие участника требованиям Заказчика, должны быть представлены документы, указанные в п.п. 17.1 – 17.5 Документации. <i>Порядок предоставления документов, подтверждающих соответствие участников требованиям, перечисленным в п.п. 17.1 – 17.5 Документации:</i> <i>Помимо вышеперечисленных документов Заказчик вправе затребовать у участника на любом этапе процедуры закупки (документы предоставляются по письменному запросу Заказчика в срок, установленный в данном запросе):</i> - иные документы, подтверждающие его соответствие требованиям, установленным в Документации, - иные документы, в том числе документы, раскрывающие структуру собственности участника (вплоть до конечных бенефициаров).	
17.1	Перечень документов для юридических лиц:	
17.2	Перечень документов для индивидуального предпринимателя:	
17.3	Перечень документов для физического лица:	
17.4	Перечень документов для иностранного юридического лица:	
17.5	Перечень документов для иностранного индивидуального предпринимателя:	

18.	Требования к содержанию, форме, оформлению и составу заявки на участие	1) Любой участник вправе подать только одну заявку, внесение изменений в которую не допускается. 2) Срок действия заявки должен составлять не менее чем 60 (шестьдесят) календарных дней со дня, следующего за днем вскрытия поступивших конвертов с заявками. Срок указывается в Коммерческом предложении (Форма 1 – приложение к Документации). Указание меньшего срока может служить основанием для отклонения заявки. 3) Каждый документ, входящий в заявку, должен быть скреплён печатью и подписан собственноручной подписью единоличного исполнительного органа участника или уполномоченного представителя участника, имеющего право подписи. 4) В случае, если документ, входящий в заявку, содержит более одного листа, все листы такого документа должны быть пронумерованы, прошиты, скреплены печатью и заверены подписью единоличного исполнительного органа участника или уполномоченного представителя участника, имеющего право подписи. 5) При подписании документов, входящих в заявку, не руководителем участника, а иным уполномоченным лицом, Заказчик вправе затребовать у участника предоставить на бумажном носителе документы, определяющие полномочия такого представителя. 6) Все документы, входящие в заявку, должны быть составлены на русском языке. 7) Документы, оригиналы которых выданы участнику третьими лицами на иностранном языке, должны быть представлены на языке оригинала с обязательным приложением перевода этих документов на русский язык, заверенным в установленном порядке. При выявлении расхождений между текстом на русском языке и на языке оригинала, преимущество будет отдано тексту на русском языке. Заказчик вправе не рассматривать документы, не переведённые на русский язык. 8) Весь комплект документов, входящих в заявку, подаётся в запечатанном конверте с пометкой «Для участия в _____ на право заключения договора на _____, расположенном по адресу: _____, по извещению № _____». Заявка предоставляется вместе с сопроводительным письмом, содержащим опись документов, входящих в состав заявки (с указанием исходящего номера и даты письма; прилагается к запечатанному конверту).
<i>В состав заявки на участие в открытом конкурсе должны входить следующие документы:</i>		
18.1	Коммерческое предложение	Готовится по Форме 1 приложения к Документации в соответствии с рекомендациями (выделены серым шрифтом) по заполнению Формы 1. В случае победы участника в _____ условия, содержащиеся в коммерческом предложении, будут включены в проект договора.
18.2	Анкета участника	Готовится по Форме 2.1/2.2 приложения к Документации в соответствии с рекомендациями (выделены серым шрифтом) по заполнению Формы 2.1/2.2. В случае победы участника в открытом конкурсе наименование и реквизиты участника, содержащиеся в анкете, будут включены в проект договора. К анкете должна быть приложена доверенность на лицо, действующего от имени участника (в случае, если это лицо не является единоличным исполнительным органом участника).
18.3	Документы, подтверждающие соответствие участника требованиям, установленным Заказчиком	В соответствии с порядком, указанным в п.17 Документации.
19.	Приложения к документации:	1. Форма 1 – Коммерческое предложение. 2. Форма 2 – Анкета участника. 3. Проект договора на ... (.....) листах.

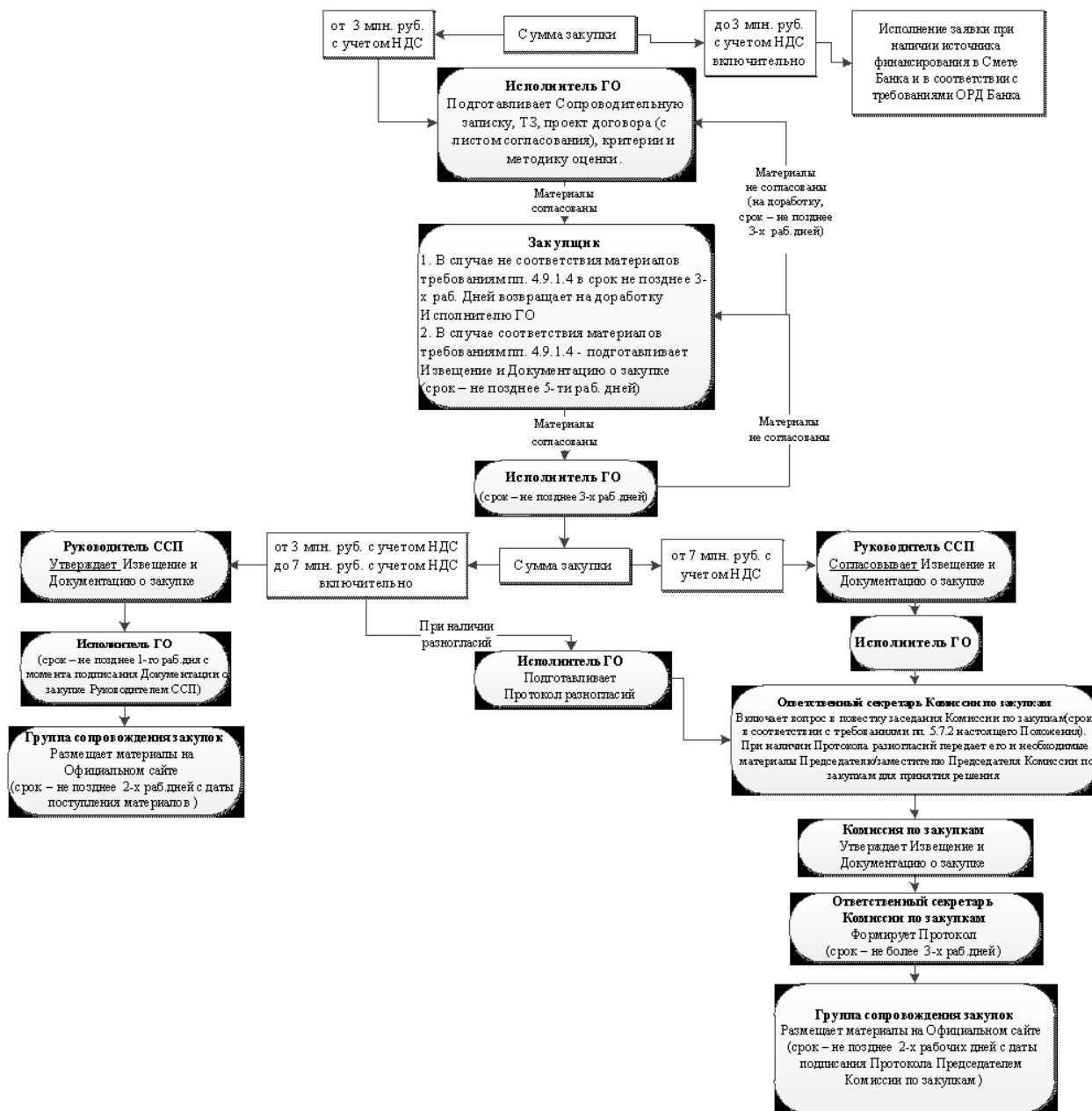
Исполнитель / _____ / _____
(ФИО, должность) (подпись)
(дата)

Закупщик / _____ / _____
(ФИО, должность) (подпись)
(дата)

Руководитель ССП / _____ / _____
(ФИО, должность) (подпись)
(дата)

Приложение №11

Схема взаимодействия подразделений Банка в ГО при принятии решения о проведении закупки



Приложение №12

Техническое задание

ТЗ представляет собой перечень основных технических и функциональных требований к Продукции и поставщику и должно содержать:

Наименование Продукции	
Максимальная цена договора	
Обоснование (расчет) максимальной цены договора	
Технические требования к Продукции (технические характеристики, условия эксплуатации, габариты; требования к материалам, используемым при выполнении работ/оказании услуг и т.п.)	
Количество товара (если закупается товар), комплектация товара	
Объем работ / услуг (если закупаются работы или услуги), в том числе состав работ, услуг и последовательности их выполнения, сроки выполнения работ и услуг и результаты их выполнения, их количественных и качественных характеристик или порядка их определения	
Место (адрес), условия и сроки (периоды) поставки Продукции, предоставлению иных объектов гражданских прав	
Требования к сроку и (или) объему предоставления гарантий качества Продукции, иных объектов гражданского права, к обслуживанию Продукции, к расходам на эксплуатацию Продукции (при необходимости)	
Требования к поставщику/подрядчику (опыт работы, наличие лицензий, сертификатов, квалифицированного персонала, необходимой техники и т.п.)	
Требования к послепродажному обслуживанию (наличие эксплуатации сервисных центров, сроки гарантии, периодичность технического обслуживания и т.п.)	
Требования к конечному результату	
Условия оплаты (преимущественно 100% по факту поставки Продукции)	
Сведения о валюте, используемой для формирования цены договора и расчетов с поставщиками (исполнителями, подрядчиками)	
Иное, при необходимости	

	<i>Должность</i>	<i>ФИО</i>	<i>Подпись</i>	<i>Дата</i>
<i>Исполнитель ГО/БФ/ТП</i>				

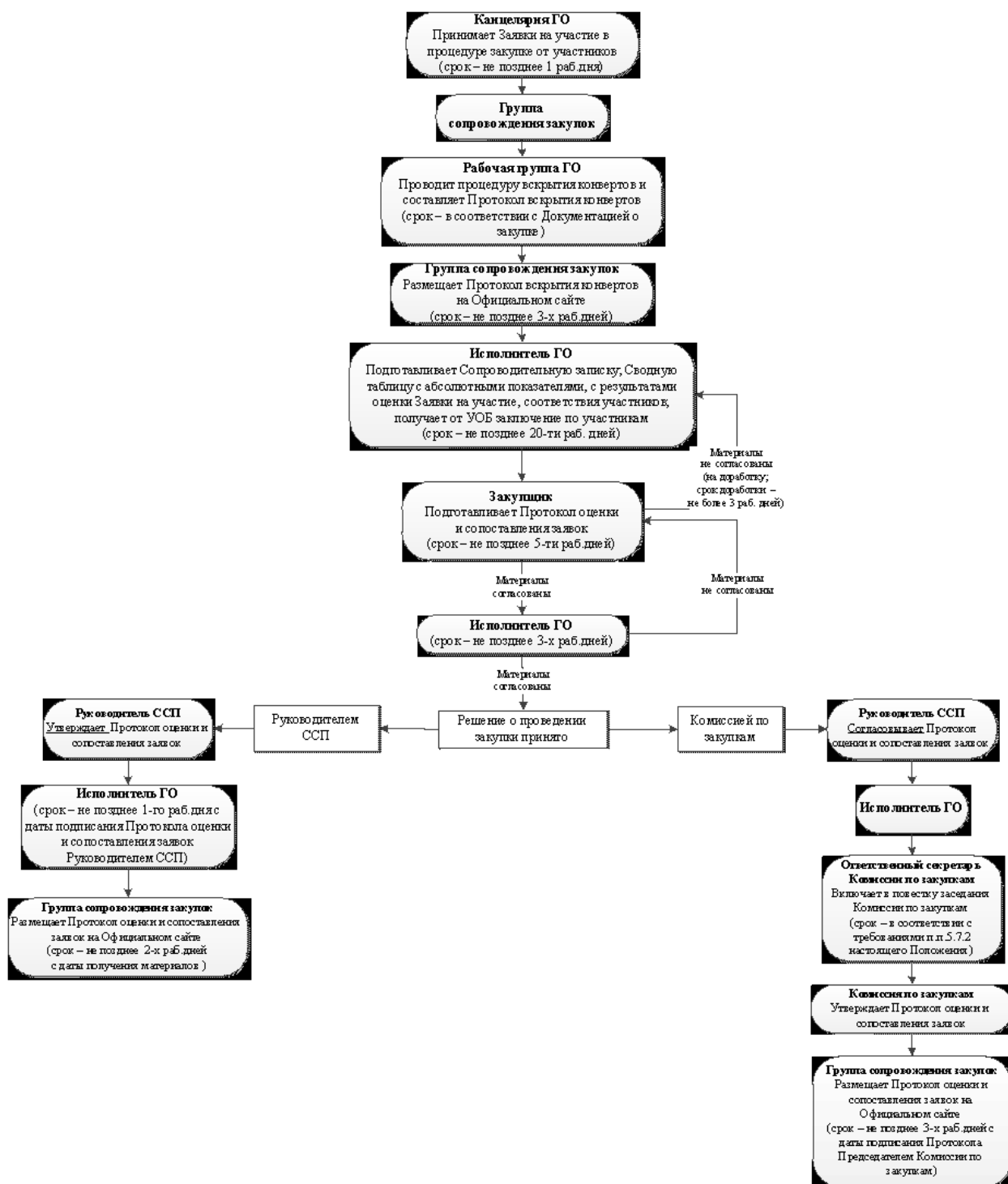
Приложение №13

Схема взаимодействия подразделений Банка в ГО при утверждении внесения изменений в Документацию о закупке/ранее принятое решение об утверждении победителя



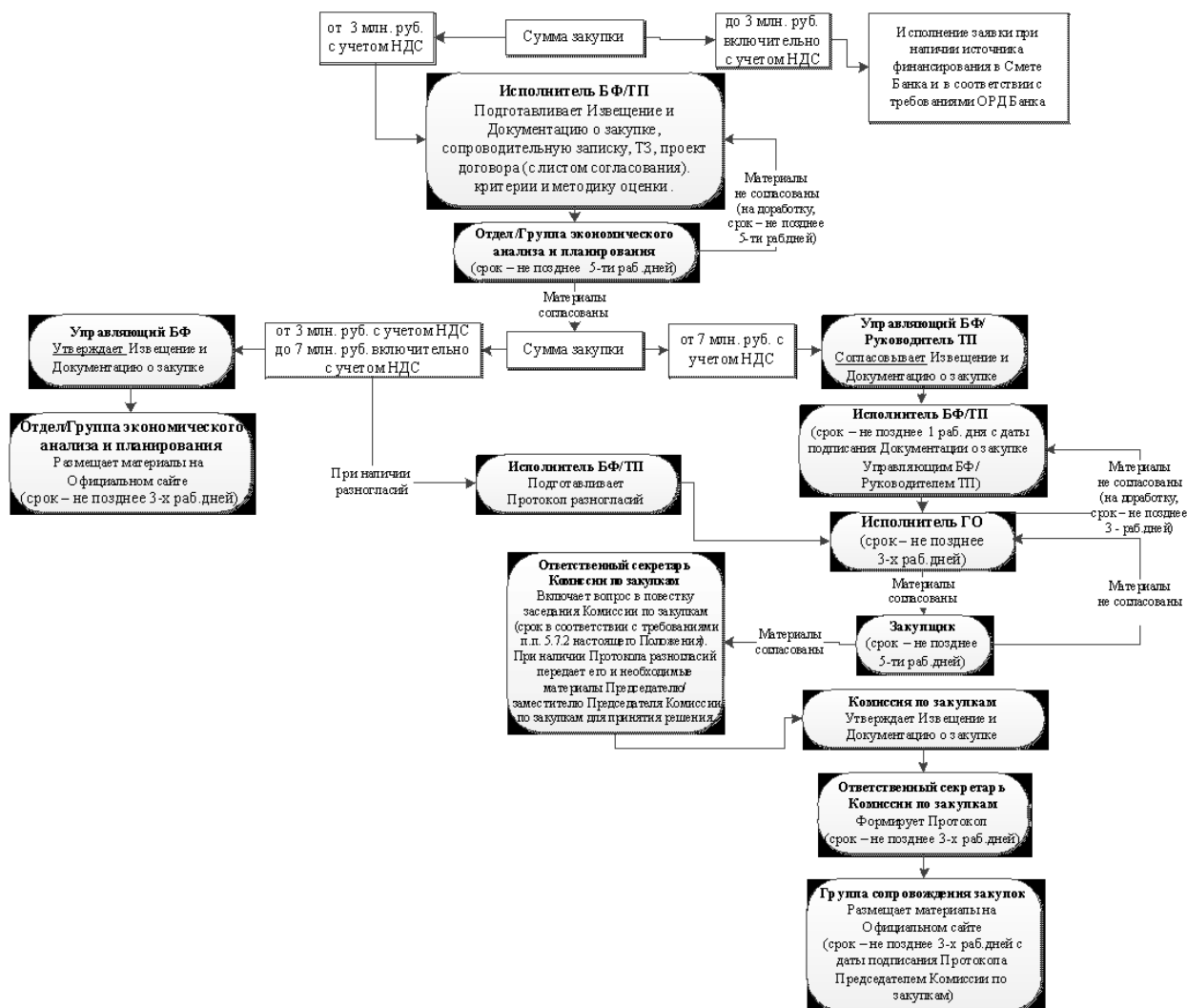
Приложение № 14

Схема взаимодействия подразделений Банка в ГО при утверждении победителя процедуры закупки



Приложение №15

Схема взаимодействия подразделений Банка в БФ/ТП при принятии решения о проведении закупки



Приложение №16

**Схема взаимодействия подразделений Банка в БФ/ТП при
утверждении внесении изменений в
Документацию о закупке/ранее принятое решение
об утверждении победителя**

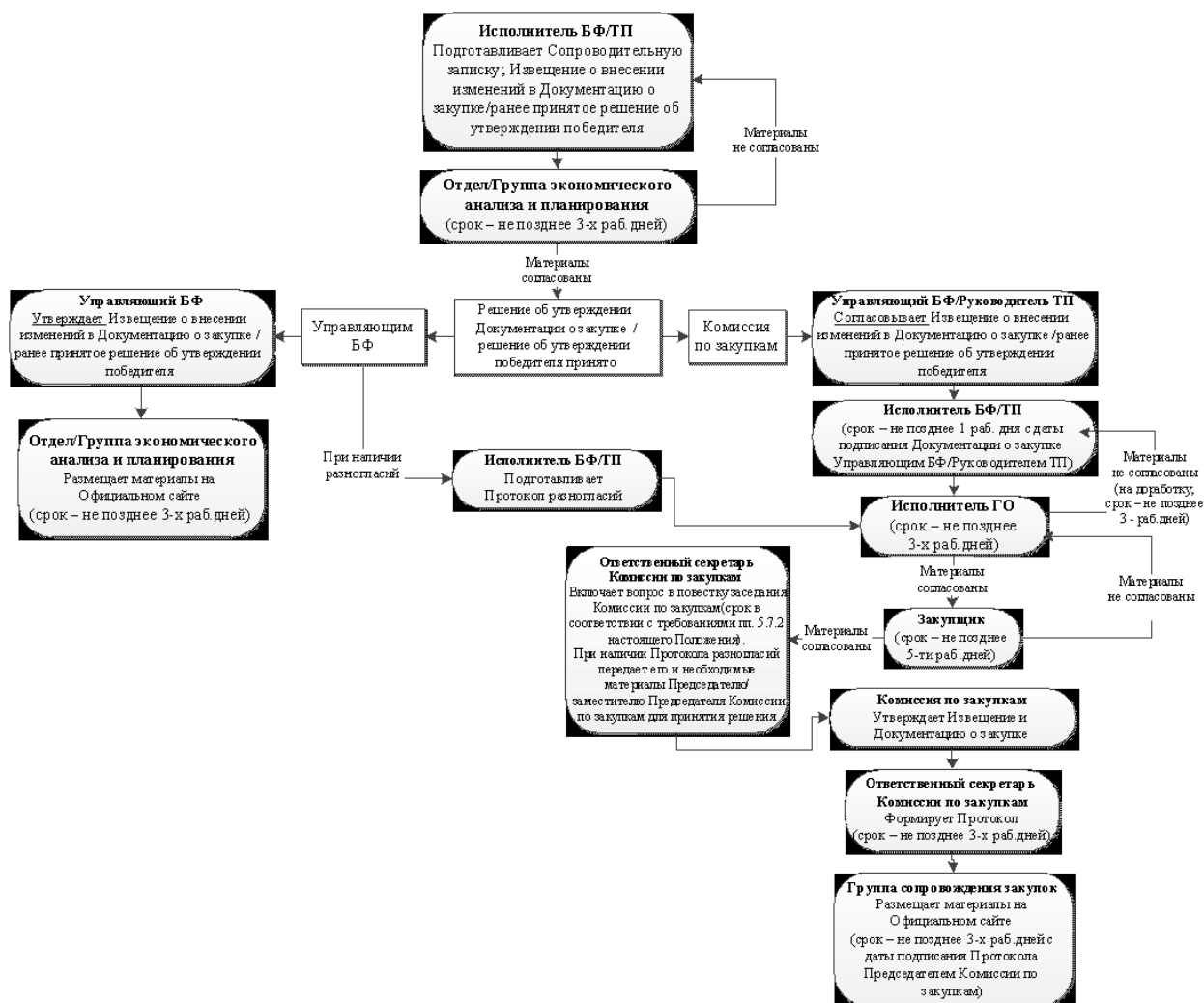
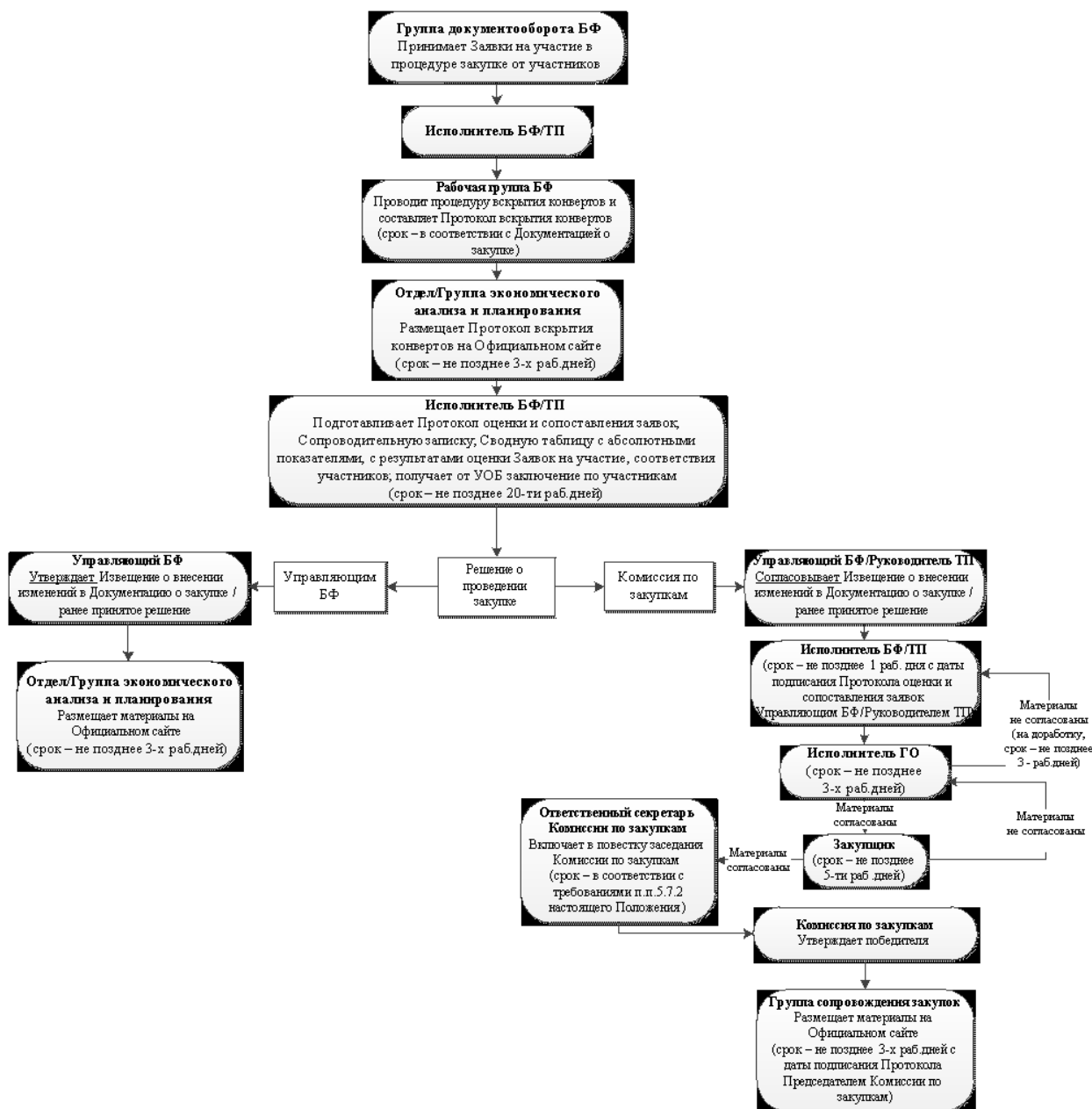


Схема взаимодействия подразделений Банка в БФ/ТП при утверждении победителя



Голубев Сергей Сергеевич

Губин Александр Михайлович

Доброва Катрина Бениковна

Щербаков Антон Геннадьевич

Управление государственными закупками

Учебник издан в авторской редакции

Сетевое издание

Ответственный за выпуск – Алимова Н.К.

Учебное издание

Системные требования:

операционная система Windows XP или новее, macOS 10.12 или новее, Linux.

Программное обеспечение для чтения файлов PDF.

Объем данных 3 Мб

Принято к публикации «19» мая 2025 года

Режим доступа: <https://izd-mn.com/PDF/23MNNPU25.pdf> свободный. – Загл. с экрана. –
Яз. рус., англ.

ООО «Издательство «Мир науки»

«Publishing company «World of science», LLC

Адрес:

Юридический адрес — 127055, г. Москва, пер. Порядковый, д. 21, офис 401.

Почтовый адрес — 127055, г. Москва, пер. Порядковый, д. 21, офис 401.

<https://izd-mn.com/>

**ДАННОЕ ИЗДАНИЕ ПРЕДНАЗНАЧЕНО ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ НА
ЭЛЕКТРОННЫХ НОСИТЕЛЯХ**