

Wiki buy: Что должен знать участник тендера

Что нужно знать о закупках, чтобы успешно закупать или продавать в соответствии с законодательством?

ВАЖНО. Основные нормативно-правовые документы и источники информации о закупочной деятельности.

- Закон «О защите конкуренции» — Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции»
- Закон «Об электронной подписи» — Федеральный закон от 06.04.2011 № 63-ФЗ «Об электронной подписи»
- Закон «О размещении заказов» — Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»
- Закон «О контрактной системе» — Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»
- Закон № 223-ФЗ — Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»
- Закон «Об организованных торгах» — Федеральный закон от 21.11.2011 № 325-ФЗ «Об организованных торгах»
- Постановление Правительства РФ № 932 — Постановление Правительства РФ от 17.09.2012 № 932 «Об утверждении Правил формирования плана закупки товаров (работ, услуг) и требований к форме такого плана»
- Постановление Правительства РФ № 616 — Постановление Правительства РФ от 21.06.2012 № 616 «Об утверждении перечня товаров, работ и услуг, закупка которых осуществляется в электронной форме»
- ЕИС — единая информационная система в сфере закупок по адресу www.zakupki.gov.ru
- ЕГРЮЛ — единый государственный реестр юридических лиц

Что нужно знать о тендерах? Участником закупки (тендера) может быть любое юридическое лицо или несколько юридических лиц, выступающих на стороне одного участника закупки, независимо от организационно-правовой формы, формы собственности, места нахождения и места происхождения капитала либо любое физическое лицо или несколько физических лиц, выступающих на стороне одного участника закупки, которые соответствуют требованиям, установленным заказчиком услугам и условиям исполнения договора (ч. 6 ст. 3 Закона № 223-ФЗ).

ВАЖНО. О финансовых сервисах, которые площадка B2B-Center предоставляет клиентам, можно прочитать [ЗДЕСЬ](#)

Любой заказчик, объявляющий конкурс на поставку товаров или оказание услуг, желает заключить договор с надежным поставщиком, который своевременно и качественно выполнит все свои обязательства. Любой покупатель хочет получить качественный товар именно тогда,

когда он ему нужен – у кого-то от этого зависит непрерывность производства, в других – исполнение обязательств перед другим лицом. Проще говоря, любые проблемы с исполнением договора поставщиком приводят к тому, что заказчик рискует не выполнить уже свои обязательства перед кем-то еще. Поэтому конкурсная документация к тендерам всегда содержит перечень основных требований к претендентам на победу в конкурсе. Что это за требования?

Требования к финансовому положению для участия в тендерах по 223-ФЗ и по 44-ФЗ

Потенциальный участник закупки должен иметь удовлетворительное финансовое положение, а лучше – хорошее или даже отличное. Неприемлемым положением считается:

- наличие процесса ликвидации;
- наличие решения Арбитражного суда о наложении ареста на имущество;
- наличие решения о признании компании банкротом;
- наличие решения о приостановлении деятельности в соответствии с КоАП РФ;
- наличие судимости или решения о лишении права заниматься определенной деятельностью у руководителя и главного бухгалтера.

Все эти случаи позволяют заказчику автоматически отклонить вашу заявку в конкурсе как несоответствующую требованиям документации. Отсутствие указанных решений суда и процесса ликвидации в письменной форме подтверждается участником, при необходимости проверить достоверность ваших данных также не составит труда. Финансовое положение участника должно быть как минимум удовлетворительным, для подтверждения этого факта к заявке требуется как минимум приложить бухгалтерскую отчетность за прошедший год и за последний период текущего года.

Отсутствие в реестре недобросовестных поставщиков

Информация о претенденте должна отсутствовать в реестре недобросовестных поставщиков. Реестр доступен всем на Портале закупок zakupki.gov, проверка осуществляется с помощью функции поиска.

На момент подачи заявки на тендер участник **не должен иметь долгов по налогам и сборам**, срок уплаты которых уже наступил (в крайнем случае, задолженность не должна превышать 25% от балансовой стоимости активов поставщика). В зависимости от конкурса и заказчика это условие может меняться: может быть установлен и другой процент, а также указано исключительно полное отсутствие долгов перед бюджетом.

Потенциальный участник конкурса должен иметь **возможность исполнения договора и опыт поставок** аналогичного товара или выполнения аналогичных услуг. В зависимости от конкурса требование может распространяться на определенный период. Например, необходим опыт подобных поставок в течение последнего года, в течение последних трех лет и т.д. Для подтверждения этой информации необходимо заполнить определенные формы заявки, предоставить официальные отзывы от покупателей, копии исполненных договоров.

Рассматривая заявку конкретного участника, заказчик должен понять, что претендент может исполнить свои обязательства: что товар имеется на складе и находится в собственности поставщика – для посредников, что продукция будет произведена вовремя согласно представленному графику – для производителей и т.д.

Чтобы участник смог исполнить условия договора, он должен **обладать необходимыми ресурсами**, например:

- производственные мощности;
- оборудование и другие технические средства;
- собственное или арендованное помещение;
- трудовые ресурсы с соответствующей квалификацией;
- прочие ресурсы, необходимые для исполнения принятых на себя обязательств.

Оценка заявки участника начинается с проверки соответствия перечисленным требованиям. Потом оценивается само коммерческое предложение и приложения к нему. На что обращают внимание заказчики?

- Все ли перечисленные в конкурсной документации формы заполнены и предоставлены;
- Согласен ли участник с условиями проекта договора, предполагаемыми сроками его исполнения;
- Соответствует ли установленной документацией форме коммерческое предложение, а также соответствуют

ли требованиям:

1. наименования продукции (работ, услуг)
2. цена
3. технические характеристики
4. объемы продукции
5. сроки поставки или исполнения

Отдельно рассматриваются предложения, где поставщик предлагает аналоги товаров или услуг.

1. Проверяют, на все позиции лота дано коммерческое предложение или только на его часть;
2. Проверяют, не превышает ли сумма коммерческого предложения общую лимитную сумму по конкурсу, а также попозиционные лимитные цены;
3. Имеются ли в приложениях к коммерческому предложению копии паспортов, сертификатов и прочей технической документации на продукцию;
4. Согласен ли поставщик выполнить все условия поставки товара в адрес заказчика;
5. Все ли необходимые данные о компании предоставлены;
6. Имеет ли компания опыт исполнения аналогичных договоров, в каких объемах и с каким результатом (примеры договоров, отзывы заказчиков);
7. Участвовала ли компания в судебных разбирательствах, по какому поводу и на какую

- сумму, с каким результатом (выиграла/проиграла суд);
8. Представлены ли в полном объеме учредительные документы, приложена ли к заявке копия выписки из ЕГРЮЛ;
 9. Представлена ли в полном объеме необходимая бухгалтерская отчетность;
 10. Имеются ли в составе заявки гарантийные письма производителей или их официальных представителей, копии дилерских соглашений или действующих договоров поставки между участником и его поставщиками;
 11. Привлекает ли участник для исполнения договора субпоставщиков, а также:
 - относятся ли субподрядчики к МСП – если такое требование есть в документации;
 - предоставил ли участник информацию по субподрядчикам, опыту их работы;
 - предоставили ли субподрядчики в подтверждение своего приемлемого финансового положения необходимую бухгалтерскую отчетность.

Каждый заказчик может предъявлять к потенциальным участникам свои требования, не противоречащие действующему законодательству. Перед составлением заявки на конкурс документацию нужно очень внимательно прочитать и отметить, что именно от вас требует заказчик.

Участие в закупке разделяется для поставщика на два отдельных этапа: **поиск закупки** и направление заявки на участие в ней.

Поиск открытой закупки сегодня может быть реализован несколькими способами: с помощью ЕИС, с помощью поисковика электронной площадки, или с помощью «агрегаторов». ЕИС содержит данные о всех закупках, но лишь в отношении регулируемых заказчиков. На электронной площадке можно найти данные и о чисто коммерческих закупках, но круг заказчиков ограничен лишь пользователями данной площадки. Помимо возможностей активного поиска электронная площадка предоставляет поставщику возможность пассивного поиска: поставщик, выбравший профильную для себя отрасль в настройках рассылки, получает сообщения о всех закупках, объявленных в данной отрасли.

После того, как потенциально интересная закупка тем или иным способом найдена, надо тщательно изучить документацию этой закупки. Если после изучения закупочной документации интерес к закупке не пропал, необходимо составить заявку. Заявка составляется в строгом соответствии с той формой, которая указана в закупочной документации.

До направления заявки можно путем «переговоров» с заказчиком устранить из документации условия, которые необоснованно обременяют поставщика или создают риск ограничения конкуренции. Каждое условие закупочной документации в том виде, в каком она существует на момент отправки заявки, обязательно для поставщика.

Если закупка проводится в традиционной – т.е. «бумажной» — форме, то заявка как правило направляется заказчику в запечатанном конверте с указанием на нём реквизитов процедуры, но без указания наименования поставщика. Если закупка проводится в электронной форме, то заявка направляется исключительно в виде электронного документа через электронную торговую площадку. По мнению Антимонопольной службы, при проведении электронной закупки незаконно требовать от поставщика предоставить копию заявки ещё и в бумажном

виде. Более того, если заявка на участие в электронной закупке представлена лишь в бумажном конверте без использования электронной подписи, то заказчика обязан такую заявку отклонить.

Закупочная деятельность регулируемой организации в обязательном порядке должна соответствовать всем принципам, закреплённым в Законе № 223-ФЗ. 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 учетом 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. (ч. 1 ст. 3 Закона № 223-ФЗ)

Заказчик вправе установить ограничение по принадлежности к малому и среднему бизнесу, если это предусмотрено законодательно. Например, компании, долей которых владеет государство, обязаны производить часть закупок именно у субъектов МСП (субъект малого и среднего предпринимательства). Соответственно, заказчик заранее может указать это условие в конкурсной документации, и те, кто относится к крупному бизнесу, принять участие в нем уже не смогут.

ВАЖНО. Что не имеет права делать закупщик:

При проведении торгов, запроса котировок цен на товары (далее — запрос котировок), запроса предложений запрещаются действия, которые приводят или могут привести к недопущению, ограничению или устранению конкуренции, в том числе:

1. координация организаторами торгов, запроса котировок, запроса предложений или заказчиками деятельности их участников;
2. создание участнику торгов, запроса котировок, запроса предложений или нескольким участникам торгов, запроса котировок, запроса предложений преимущественных условий участия в торгах, запросе котировок, запросе предложений, в том числе путем доступа к информации, если иное не установлено федеральным законом;
3. нарушение порядка определения победителя или победителей торгов, запроса котировок, запроса предложений;
4. участие организаторов торгов, запроса котировок, запроса предложений или заказчиков и (или) работников организаторов или работников заказчиков в торгах, запросе котировок, запросе предложений. (ч. 1 ст. 17 Закона «О защите конкуренции»)

Кроме того, в рамках реализации принципа свободной конкуренции Закон № 223-ФЗ запрещает самому заказчику необоснованно ограничивать конкуренцию между поставщиками. То есть всегда, когда это возможно, процедура закупки должна быть конкурентной (в том числе запрос цен, запрос предложений и иные упрощённые).

Иногда продукцию невозможно закупить на конкурентной основе или такая закупка будет неэффективна. Принцип свободной конкуренции не должен входить в противоречие с принципом экономической эффективности, а потому для обеспечения такой эффективности заказчик может провести свою закупку на неконкурентных началах. Однако каждый случай ограничения конкуренции (например, проведение т.н. «прямой закупки», т.е. закупки у единственного поставщика) должен быть обоснован в Положении о закупке - таким обоснованием могут быть обстоятельства форс-мажора, закупка продукции естественной монополии и т.п.

К ситуациям, в которой возможно нарушение равенства участников закупки, относится установление в закупочной документации **неизмеряемых требований**. Такими требованиями могут быть «Наличие достаточного опыта в выполнении аналогичных работ», «Положительная репутация на рынке», «Наличие производственных мощностей» и т.п. При проведении закупки по Закону № 223-ФЗ каждое требование к участнику закупки должно быть выражено в количественных показателях, например: «Опыт работы в данной сфере не менее 5 лет», «Наличие не менее 10 завершенных контрактов с аналогичным предметом договора» и т.п.