

**Панфилова Елена Евгеньевна**

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»

г. Москва

DOI 10.21661/r-553592

**ПОБЕДНЫЙ АЛГОРИТМ НА ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГОВЫХ  
ПЛОЩАДКАХ ПРИ УЧАСТИИ В ГОСЗАКУПКАХ  
ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД**

***Аннотация:** статья посвящена рассмотрению рекомендаций для компаний-поставщиков, участвующих в госзакупках, относительно начала организации работы на электронных торговых площадках в рамках модели «бизнес-государству». Рассмотрены вопросы выбора электронных торговых площадок для прохождения аккредитации, специфики проведения анализа конкурсной документации и работы со спецсчетами под обеспечение заявки.*

***Ключевые слова:** аккредитация, аукцион, заявка, конкурсная документация, обеспечение контракта, электронный конкурс.*

В современных условиях нестабильной внешней среды организации вынуждены искать пути для своего развития, раскрытия инновационного потенциала и приобретения конкурентных преимуществ. Успешное участие организации в системе госзакупок и выигрыш даже одного тендера может значительно упрочить финансовое положение и повысить финансовую устойчивость компании в долгосрочной перспективе.

Рассмотрим практические вопросы участия организации в системе госзакупок в рамках ФЗ №223. В рамках данного закона тендеры – это коммерческие закупки и закупки Заказчиков с государственной долей участия. Заказчиками по ФЗ №223 выступают крупные коммерческие и государственные предприятия, такие, как «Газпром», «Роснефть», «Аэрофлот». В качестве Заказчика также может выступать автономное учреждение.

Участие в тендерах по 223-ФЗ также выгодно, как и участие в тендерах, которые проводят по 44-ФЗ, поскольку присутствует огромное количество платежеспособных клиентов. В Единой информационной системе намного больше коммерческих закупок по ФЗ №223, чем по ФЗ №44, следовательно, конкуренция ниже, а выбор для поставщика товаров (работ, услуг) больше.

Закупки в электронной форме организация-поставщик может найти в Единой информационной системе или на электронных площадках в секциях по ФЗ №223. Для подачи заявки на участие в тендере по ФЗ №223 необходимо аккредитоваться на электронной торговой площадке и купить соответствующий тариф. После данной процедуры можно переходить к подаче заявки.

Общероссийский официальный сайт [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru) – является ресурсом публичного размещения информации о проводимых закупках. На нем представлена следующая информация: Положение о закупках, планы-графики, информация о проводимой закупке, Протоколы, отчеты о количестве и цене заключенных контрактов.

В Положении о закупках детально прописаны условия проведения различных торгов и закупок, например: требования к содержанию и составу заявки на участие в торгах; порядок подачи запросов на разъяснение закупочной документации. Заказчик может не сразу заключать договор по тем условиям, которые предложила потенциальная организация-поставщик. Могут быть проведены переговоры, направленные на: снижение цены без уменьшения объема закупаемых товаров (работ, услуг); увеличение объема закупаемой продукции без увеличения стоимости договора.

Организации-поставщику целесообразно внимательно изучить Положение о закупке, разработанное Заказчиком. У Заказчика может быть указана возможность вносить изменения в действующий договор при определенных условиях, которые он заранее прописал в Положении. Также в указанном выше документе Заказчиком может быть ограничена возможность внесения поправок в первоначальный договор. Заказчик может принять решение об одностороннем отказе от выполнения договора. Например, при необходимости выполнить рекомендации

контрольного органа или при непредвиденном изменении потребности в продукции.

Одним из частных способов отказа в регистрации в секции «Роснефть» являются следующие:

- совмещение одним лицом должности руководителя и главного бухгалтера;
- наличие адреса массовой регистрации юридических лиц;
- наличие недоимки по налогам, сборам, задолженности;
- неоднократное снятие с учета и постановка на учет в налоговых органах налогоплательщика в связи с изменением местонахождения;
- непогашенная задолженность по исполнительным производством на момент проверки.

Отказ в аккредитации на секции «Росэлторг» (ЕЭТП) может быть обусловлен следующими причинами: отсутствие копий документов, подтверждающих полномочия лица на получение аккредитации от имени участника; отсутствие копий документов, подтверждающих полномочия руководителя; предоставление незаверенных Протоколов Общих собраний; ошибки / несоответствия в анкетных данных.

Организация-заказчик имеет право предусмотреть в положении о закупке иные, помимо конкурса или аукциона, способы закупки (в соответствии с ч. 3 ст. 3 Закона № Ф3-223). При этом Заказчик обязан установить в Положении о закупке порядок закупки любым способом, т.е. как он ее проводит. Рассмотрим подробнее условия проведения конкурентной закупки. Информация о конкурентной закупке сообщается одним из следующих способов:

- путем размещения в Единой информационной системе (ЕИС) извещения об осуществлении конкурентной закупки, доступного неограниченному числу лиц (с приложением документации о конкурентной закупке);
- посредством направления приглашений принять участие в закрытой конкурентной закупке в случаях, которые предусмотрены ст. 3.5 ФЗ, с приложением документации о конкурентной закупке не менее, чем 2 лицам, которые способны

осуществить поставки товаров (выполнение работ, оказание услуг), являющихся предметом такой закупки;

- обеспечивается конкуренция между участниками конкурентной закупки за право заключить договор с Заказчиком на условиях, предлагаемых в заявках на участие в такой закупке, окончательных предложениях участников такой закупки;

- описание предмета конкурентной закупки осуществляется в соответствии с ФЗ №223.

Какие же можно дать рекомендации организациям-поставщикам (новичкам) относительно следования победному алгоритму для участия в госзакупках на электронных торговых площадках для государственных и муниципальных нужд? В рамках ЕИС, на первый взгляд, найдется много тендеров, подходящих на первый взгляд организации-поставщику. Однако, при изучении особенностей закупочной документации половина окажется неприемлемой: либо указаны очень жесткие условия поставки, либо под обеспечение заявки/контракта необходимо большая денежная сумма.

Организации-поставщику по потенциальному заказчику потребуется собрать следующую статистику или провести действия:

- осуществить анализ закупок конкретного Поставщика;
- проанализировать план закупок;
- сравнить заявленные начальные максимальные цены контракта (НМЦК) и цены заключенных договоров;
- проанализировать ход торгов по конкретной интересующей тематике;
- посмотреть, кто именно из Поставщиков участвовал в предшествующих торгах, чтобы определить потенциальных конкурентов;
- сделать вывод о добросовестности Заказчика и участников закупки.

Анализируя средний процент снижения НМЦК, можно организации-поставщику сделать следующие выводы: «задушат» ли демпингом цен иные поставщики, работающие с данным заказчиком; следует ли настраиваться на демпинг

цен; присутствует ли картельный сговор; на сколько процентов изначально завышена НМЦК.

В следующих нижеперечисленных случаях можно говорить о нарушении условий конкуренции: выигрывает единственный поставщик при изначально высокой стоимости контракта; выигрывает участник, предложивший не самую низкую цену; присутствует много отмененных закупок; со стороны организации-поставщика присутствует постоянное продление сроков закупки; в закупочной документации указан неадекватно маленький срок исполнения работ.

При подготовке заявки на участие в конкурсе организации-поставщику необходимо проанализировать: извещение и документацию о закупке; сроки поставки товара (оказания работ, предоставления услуг); сроки оплаты; вопросы авансирования, обеспечения заявки и контракта; вопросы обеспечения гарантийных обязательств; возможные ограничения и запреты в проводимой закупке; позиции закупочной документации, требующие подтверждения статуса участника закупки.

Отстранить участника закупки или отказаться от заключения контракта с победителем можно в любой момент до заключения контракта, если заказчик обнаружит, что участник не соответствует хотя бы одному из всех требований. Если несоответствие выявят после рассмотрения заявок, комиссия по закупкам обязана отстранить участника без повторного рассмотрения заявок. Если исполнитель не соответствует требованиям, то контракт является ничтожным в соответствии с п. 2 ст. 168 ГК РФ. Каким же образом можно обеспечить заявку в рамках ФЗ №223? Заявку возможно обеспечить двумя способами: «живыми» деньгами или банковской гарантией. Деньги фактически замораживаются пока не пройдут торги. А банковская гарантия – обеспечительная бумага от кредитного учреждения, за которую организация-поставщик выплачивает комиссию. Заказчик не устанавливает в документации о конкурентной закупке требование обеспечения заявок, если НМЦК не превышает 5 млн. рублей. А если превышает, то Заказчик может потребовать обеспечения заявок, но размер такого обеспечения не может превышать 5% от НМЦК в соответствии с ч. 27 ст. 3.2 Закона № ФЗ-223.

Спецсчет придется открывать тем, кто работает в рамках ФЗ №223: в закупках в электронной форме у МСП с НМЦК свыше 5 млн. рублей. При такой НМЦК Заказчик вправе установить требование об обеспечении заявок. Закупки у МСП Заказчик обязан проводить в электронной форме на тех же площадках, что и Заказчики по ФЗ №44. Данные площадки выбрало Правительство, в соответствии с распоряжением №1447-р от 12.07.2018 г. Спецсчет может быть пополнен: организацией поставщиком, ее деловыми партнерами, третьими лицами. Важно, чтобы на момент списания денежных средств на спецсчете хватало денежных средств на участие в закупке. Спецсчет не обладает иммунитетом от блокировки со стороны, например, ФНС.

Если организация-поставщик вовремя не отчитается в налоговую или будет присутствовать задолженность, то налоговая заблокирует спецсчет или спишет с него деньги. Спецсчет не требуется организациям, которые участвуют в обычных закупках по ФЗ №223, т.е. без ограничений для МСП. При закупке по ФЗ №223 организация-поставщик, как СМП, будет пользоваться пониженным обеспечение заявки (не более 2%). В договорах в рамках ФЗ №223 часто отсутствует обеспечение исполнения договора. Также установлен более короткий срок оплаты поставленного товара – до 15 дней.

Организации-поставщику при изучении закупочной документации важно проанализировать техническое задание (ТЗ). Если возникают вопросы к Заказчику или разночтения в конкурсных документах, то рекомендуется направить запрос на разъяснение положений документации о закупке. При подготовке заявки на участие в тендере организации-поставщику важно убедиться, что электронная подпись подходит для участия в тендере на установленной Заказчиком коммерческой электронной торговой площадке. Организация-поставщик обязательно должна быть аккредитована на данной торговой площадке. При подготовке заявки на участие организации-поставщику требуется настроить электронную подпись для корректной работы на площадке, установить плагины и драйверы. Также необходимо оплатить выбранный тариф для участия в торгах и проверить возможность подачи заявки в интерфейсе личного кабинета ЭТП.

Если организация приняла решение участвовать в тендере, то необходимо перечислить обеспечение заявки на участие в закупке. Требуется также уточнить: есть ли необходимость наличия депозита на данной торговой площадке. Если есть, то перечислить на него дополнительно денежные средства (помимо обеспечения заявки). Если обеспечение заявки вносится банковской гарантией, то необходимо проверить срок ее действия. Обязательно целесообразно уточнить привязан ли срок действия банковской гарантии к сроку действия заявки, поскольку срок исполнения контракта может быть продолжительнее. Положения закона ФЗ №223 не устанавливают объем информации, касающийся требования Заказчика к закупаемым товарам (работам, услугам). Степень детализации информации определяет сам Заказчик, исходя из своих потребностей, т.е. специальных указаний относительно описания объема закупки законом не выдвигается. Таким образом, следование вышеприведенным рекомендациям позволит организациям-поставщикам, делающим начальные шаги на электронных торговых площадках по госзакупкам, позволит минимизировать риски и потери при отборе тендеров.

### ***Список литературы***

1. Данилова С.Н. Управление закупками продукции для государственных и муниципальных нужд: учеб. пособие / С.Н. Данилова. – Саратов: Саратовский социально-экономический институт РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2016. – 124 с.
2. Панфилова Е.Е. Оценка инвестиционной привлекательности промышленных организаций: монография / Е.Е. Панфилова. – М.: Изд-во «Спутник+», 2019. – 160 с.
3. Панфилова Е.Е. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в особой экономической зоне (АО «Технополис «Москва») / Е.Е. Панфилова // Сила систем. – 2019. – №1 (10). – С. 51–75.