



Способы закупок

Для решения задач отдела закупок сегодня существует много видов закупочных процедур и дополнительных элементов. Базовые способы закупки – это аукцион и конкурс, все остальные процедуры – производные от базовых. Аукцион и конкурс являются торгами в соответствии с Гражданским кодексом РФ. Помимо торгов, существуют иные способы закупки: запрос цен (запрос котировок цен), запрос предложений, редукцион, запрос делать оферты, конкурентные переговоры и другие. Чтобы вам проще было ориентироваться в этом разнообразии, мы сделали для вас подборку самых популярных процедур.

1. Аукцион

Самый известный способ закупки, получивший распространение благодаря 94-ФЗ. Для государственных и муниципальных заказчиков порядок и условия его проведения регламентируются 94-ФЗ. Заказчики, попадающие под действие 223-ФЗ, самостоятельно определяют в Положении о закупке случаи и порядок проведения аукциона.

Аукцион уместно проводить в ситуации, когда заказчик четко определился, товар какого качества и с какими сроками поставки он будет закупать, и цель проведения процедуры - закупить этот товар по наименьшей цене.

Организатор открытого аукциона обязан известить всех заинтересованных лиц о проведении открытого аукциона не менее чем за 30 (по ГК РФ) или за 20 (по 223-ФЗ) дней до дня окончания подачи заявок.

Главный этап проведения аукциона – это собственно торги, когда участники в режиме реального времени подают свои ценовые предложения. Торги завершаются, если в течение определенного времени больше не поступило ставок. Есть и другой вариант завершения этого этапа - длительность торгов может ограничиваться заранее установленным временем.

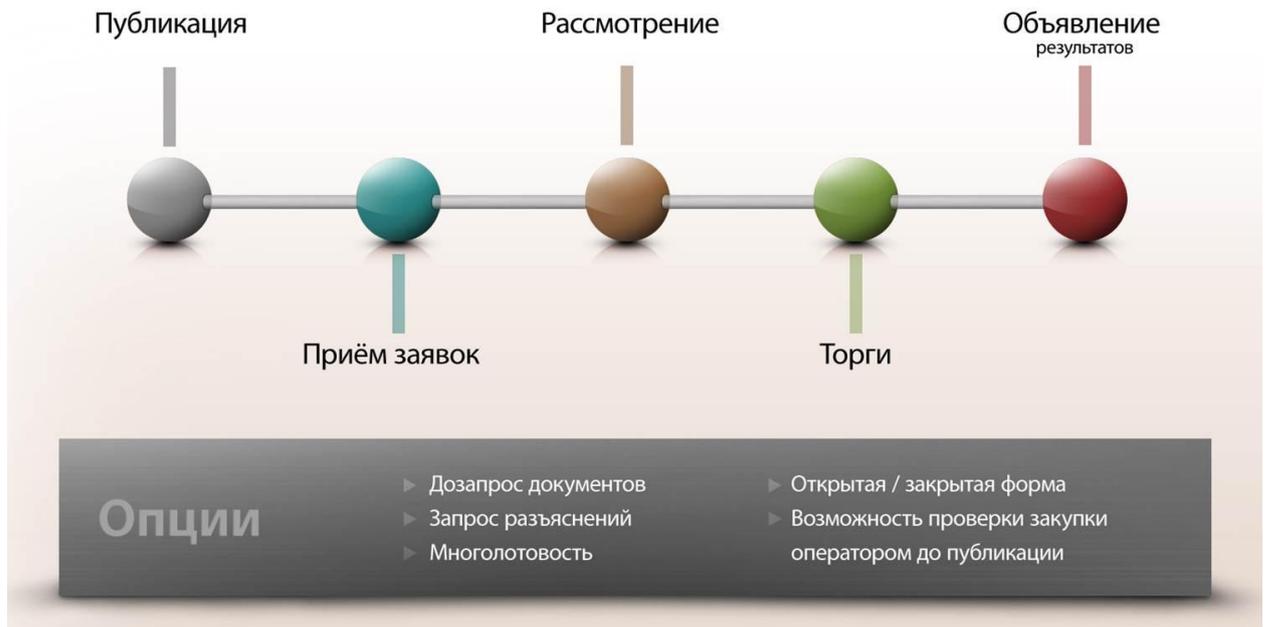
Победителем в аукционе становится допущенный участник с наилучшим ценовым предложением. В соответствии с ГК РФ после завершения процедуры организатор обязан заключить договор с победителем аукциона.

Аукцион может быть проведен в электронной форме с использованием электронной торговой площадки. На ЭТП АКД есть два типа аукциона.



Первый тип, «базовый аукцион», является простым способом закупки, при котором заказчик рассматривает все документы, входящие в состав заявки участников, до процедуры торгов.

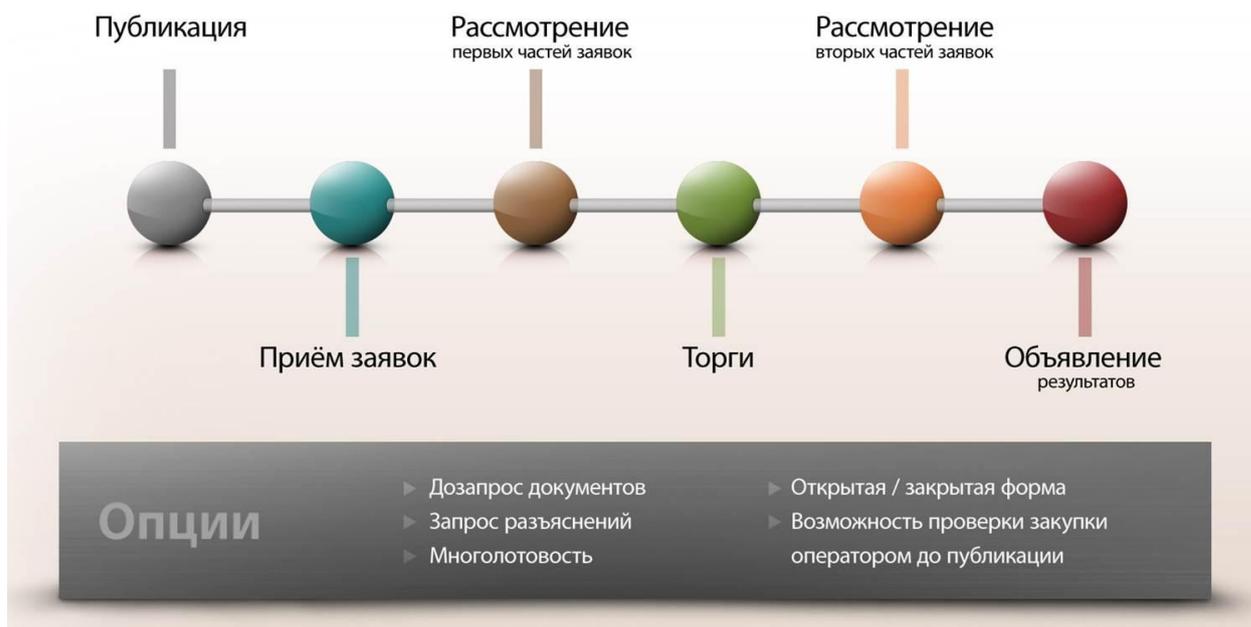
Аукцион базовый





Процедура проведения аукциона второго типа, «усложненного аукциона», похожа на процедуру проведения аукциона в соответствии с главой 3.1 Закона №94-ФЗ.

Аукцион усложнённый



В этом случае, участник одновременно отправляет заказчику заявку в двух частях. Первую, обезличенную, часть заявки заказчик рассматривает до этапа торгов. В первой части заявок обычно содержится только описание технических характеристик предмета закупки. Во время проведения электронного аукциона (этапа торгов) участники отображаются на площадке под порядковыми номерами, что исключает возможность сговора. После завершения электронного аукциона заказчику открываются вторые части заявок, содержащие сведения о самих участниках закупки. По результатам рассмотрения вторых частей заявок заказчик формирует итоговый протокол и заключает договор с победителем. При этом если процедура электронного аукциона проводится в соответствии с 223-ФЗ, договор может быть заключен как в электронной форме через ЭТП, так и в обычной, бумажной форме – порядок заключения договора полностью зависит от Положения заказчика.

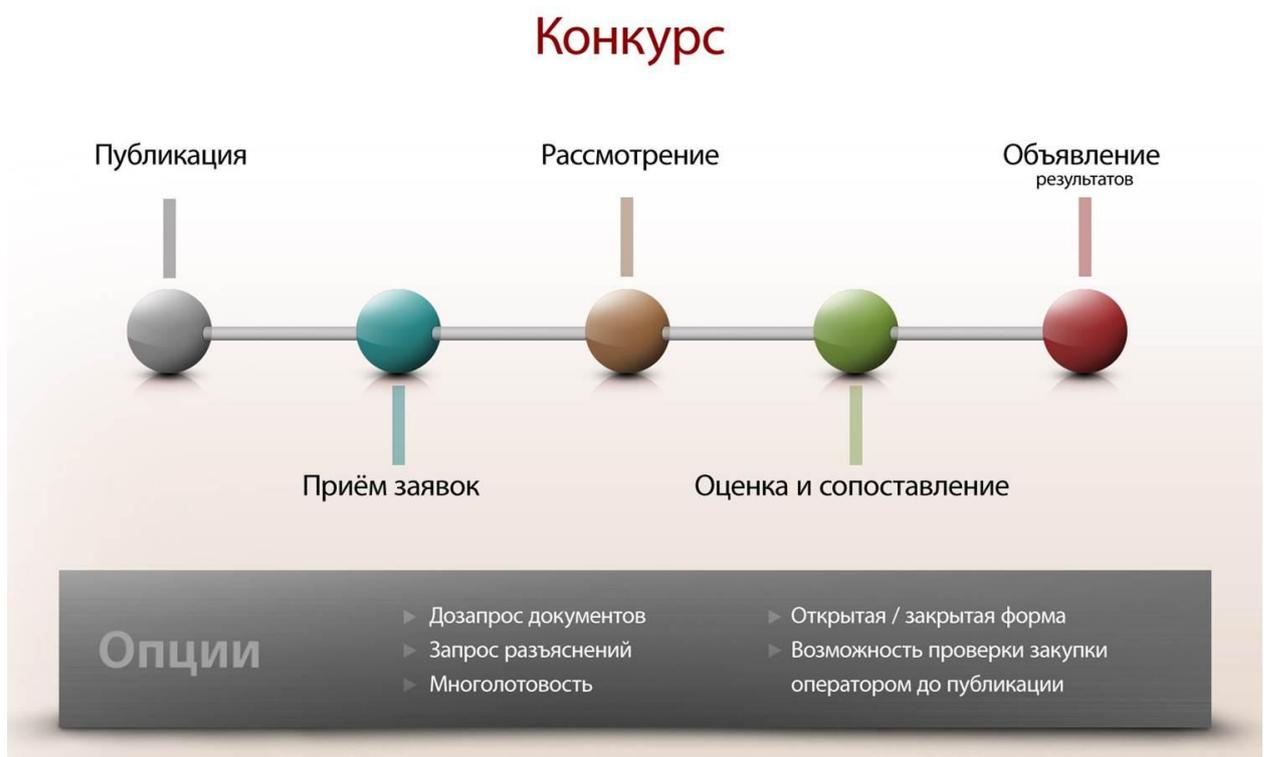


2. Конкурс

Для компаний, чья закупочная деятельность регламентируется 223-ФЗ, порядок и условия проведения конкурса определяются Положением о закупке и Гражданским кодексом РФ.

Этот способ закупки целесообразно проводить в случае, если в качестве критерия товара необходимо установить не только цену, но и ряд других параметров приобретаемых товаров, работ, услуг и квалификации исполнителя. Победителем в конкурсе становится участник, предложивший лучшие условия исполнения договора.

Организатор конкурса обязан известить всех заинтересованных лиц о проведении процедуры не менее чем за 30 (по ГК РФ) или за 20 (по 223-ФЗ) дней до дня окончания подачи заявок.



Для участия в конкурсе участники подают заявки с ценовым предложением и характеристиками исполнителя договора и предмета закупки в соответствии с конкурсной документацией. В процедуре конкурса можно выделить несколько этапов: объявление процедуры, подача заявок, вскрытие заявок, рассмотрение и оценка заявок, подведение итогов. Заказчик может провести процедуры вскрытия, рассмотрения и оценки заявок в один день и даже на одном заседании комиссии.



Организатор после вскрытия заявок рассматривает и оценивает заявки участников на основании нескольких критериев, каждый из которых может иметь свой коэффициент значимости и систему начисления баллов. Заказчики, которые проводят закупки по 223-ФЗ, обязаны указывать в конкурсной документации порядок и критерии оценки. Самыми популярными критериями оценки являются следующие: цена, срок поставки, срок гарантии, объем гарантийных обязательств, квалификация участника, функциональные и качественные характеристики товара.

Победителем становится участник, который набрал наибольшее количество баллов по результатам оценки заявок. В соответствии с ГК РФ после завершения процедуры организатор обязан заключить договор с победителем конкурса.

3. Запрос цен (котировок)

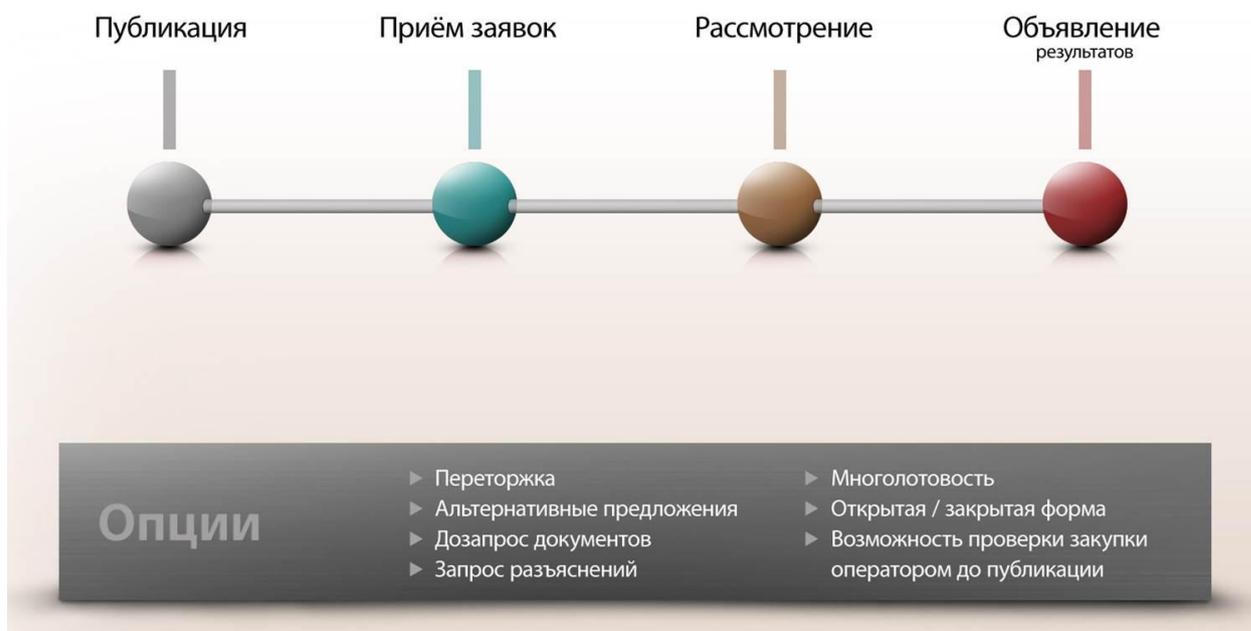
Такие способы закупки как запрос цен или запрос котировок цен преследуют ту же цель, что и аукцион – получить самое низкое ценовое предложение. В отличие от аукциона, запрос цен (котировок) не является торгами. Поэтому в документации запроса цен (котировок) может быть указано право заказчика отказаться от проведения процедуры закупки на любом этапе, а также право отказаться от заключения договора с победителем завершённой процедуры.

Запрос цен является самым простым способом закупки и подходит для закупки несложных и недорогих товаров в короткие сроки.

Длительность этапа приема заявок устанавливается заказчиком свободно (для закупок по 223-ФЗ регламентируется Положением о закупке). Запрос цен может быть проведен в электронной форме на ЭТП. Электронный запрос цен обеспечивает высокий уровень конкуренции и подходит заказчикам по 223-ФЗ для закупки товаров, работ, услуг, входящих в перечень, утвержденный Постановлением Правительства РФ №616 от 21 июня 2012.



Запрос котировок цен



Если процедура проводится без дополнительных элементов (например, переторжки или дополнительного запроса документов), определить победителя можно сразу после вскрытия заявок. Победителем становится допущенный участник, указавший наименьшую цену в заявке.

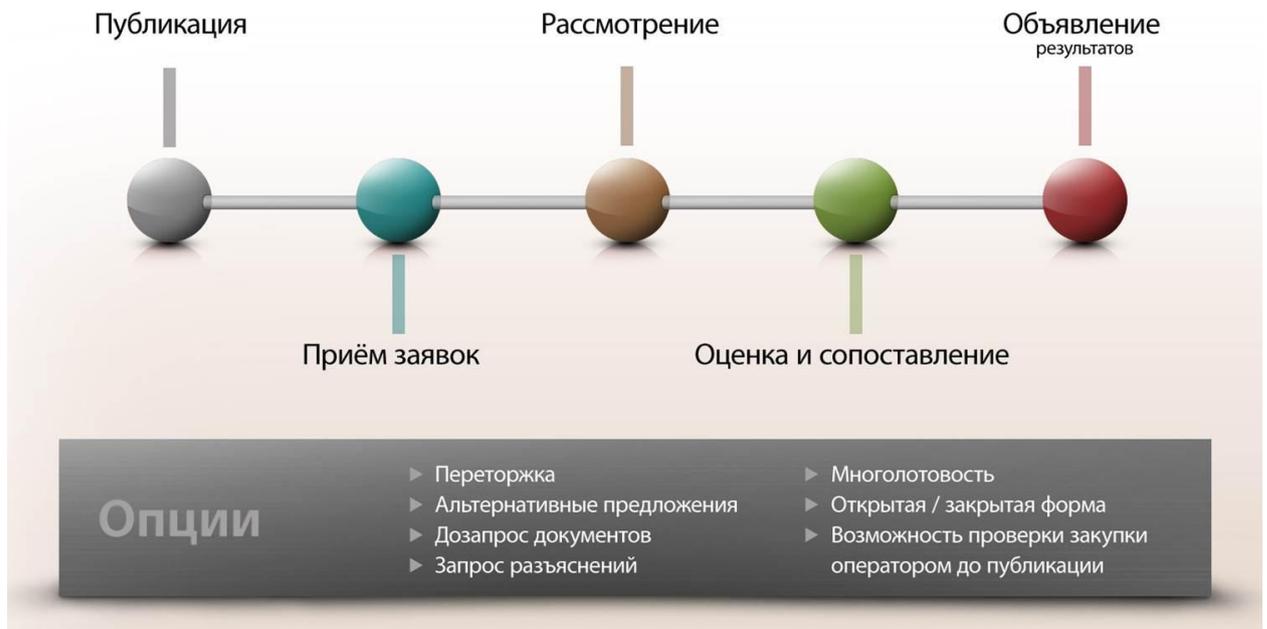
4. Запрос предложений

Способ закупки, аналогичный процедуре конкурса. Как и запрос цен, не является торгами. Заказчик в документации запроса предложений может прописать свое право отказаться от проведения процедуры закупки в любой момент до заключения договора, а также право отказаться от заключения договора с победителем завершенной процедуры.

Запрос предложений удобно использовать в случае, когда в короткое время нужно закупить товары, работы и услуги со сложными характеристиками - информационные, консультационные, юридические услуги, инновационную продукцию и т.п. - но отсутствует время, необходимое для проведения конкурса. Победителем в запросе предложений становится участник, предложивший наилучшие условия исполнения договора.



Запрос предложений



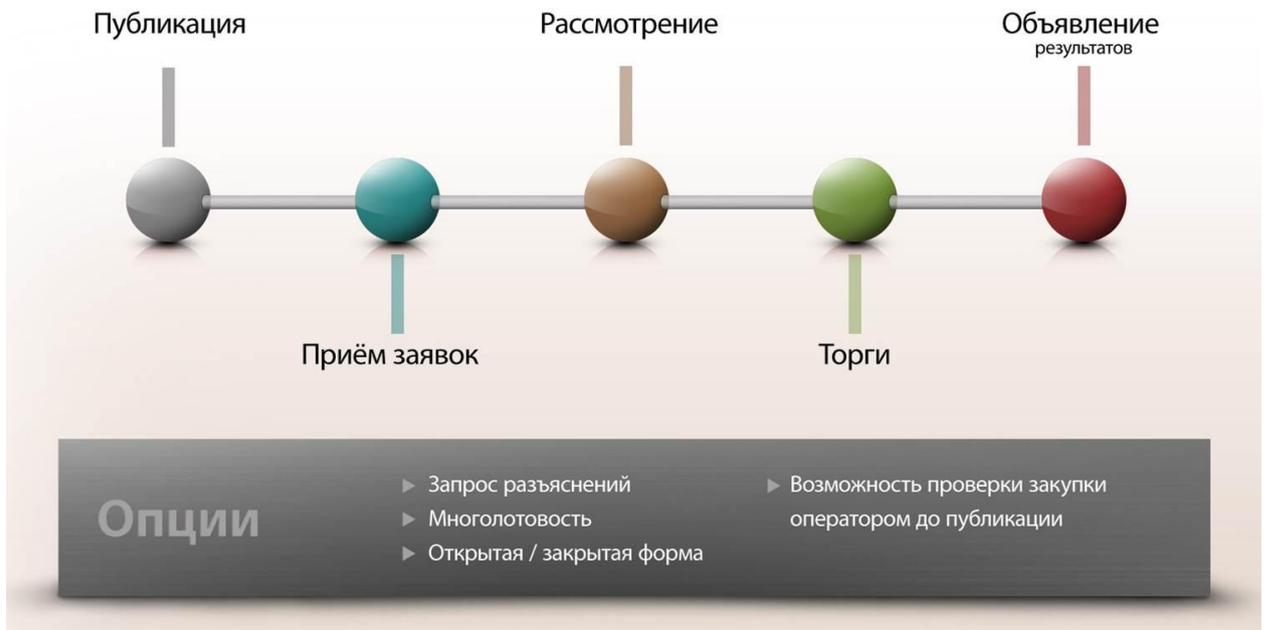
Длительность этапа приема заявок устанавливается свободно (для закупок по 223-ФЗ регламентируется Положением о закупке и чаще всего составляет 10 календарных дней). Как и в конкурсе, организатор оценивает поданные заявки на основании нескольких критериев в соответствии с установленным порядком оценки. Участник, набравший наибольшее количество баллов, становится победителем. Запрос предложений может быть проведен в электронной форме на ЭТП. При этом сроки этапов процедуры и критерии оценки в электронном запросе предложений заказчик устанавливает на ЭТП самостоятельно.

5. Редукцион

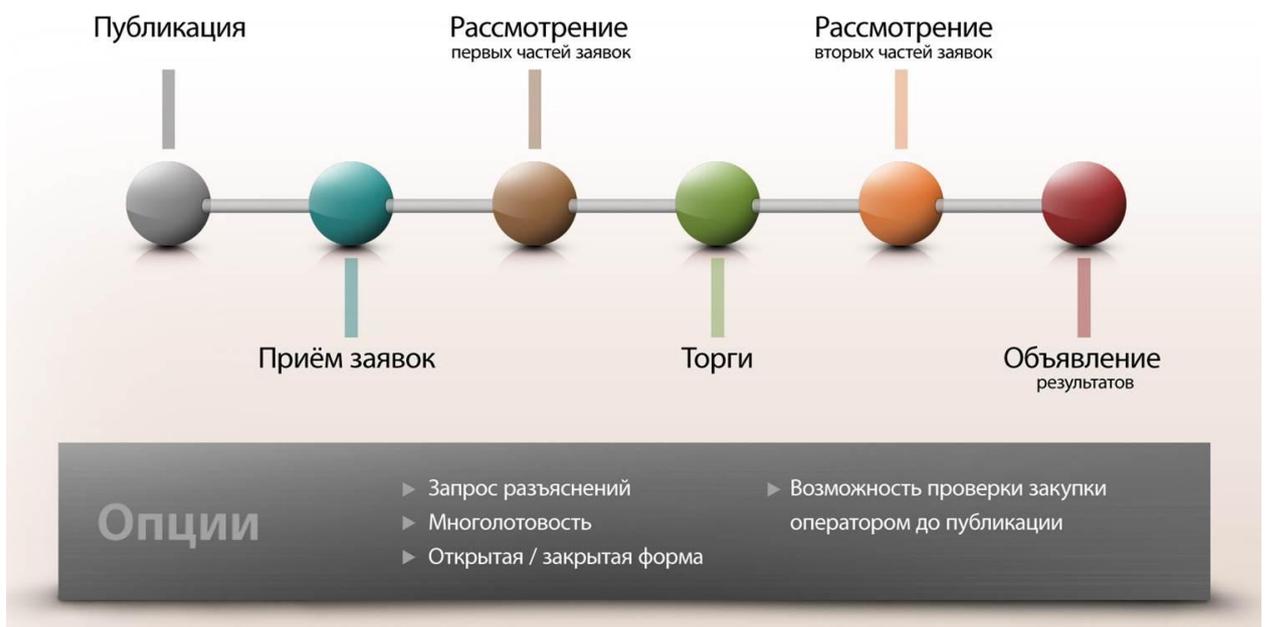
Технически редукцион проводится аналогично аукциону. Отличие редукциона в том, что он не является торгами и не регулируется статьями 447-449 ГК РФ. Поэтому срок приема заявок в редукционе устанавливается свободно (для закупок по 223-ФЗ устанавливается в Положении о закупке и обычно составляет 10 календарных дней).



Редукцион базовый



Редукцион усложнённый



Редукцион может проводиться в электронной форме на ЭТП. На электронной площадке АКД предусмотрено два типа электронного редукциона - порядок их проведения аналогичен



электронным аукционам. По итогам редукциона заказчик не обязан заключать договор с победителем, если указание на это условие включено в документацию редукциона.

Кроме указанных выше, в практике встречаются другие способы закупки: конкурентные переговоры, запрос деловых предложений, селективный конкурс, запрос коммерческих предложений, отбор по конкурентным листам и пр.