

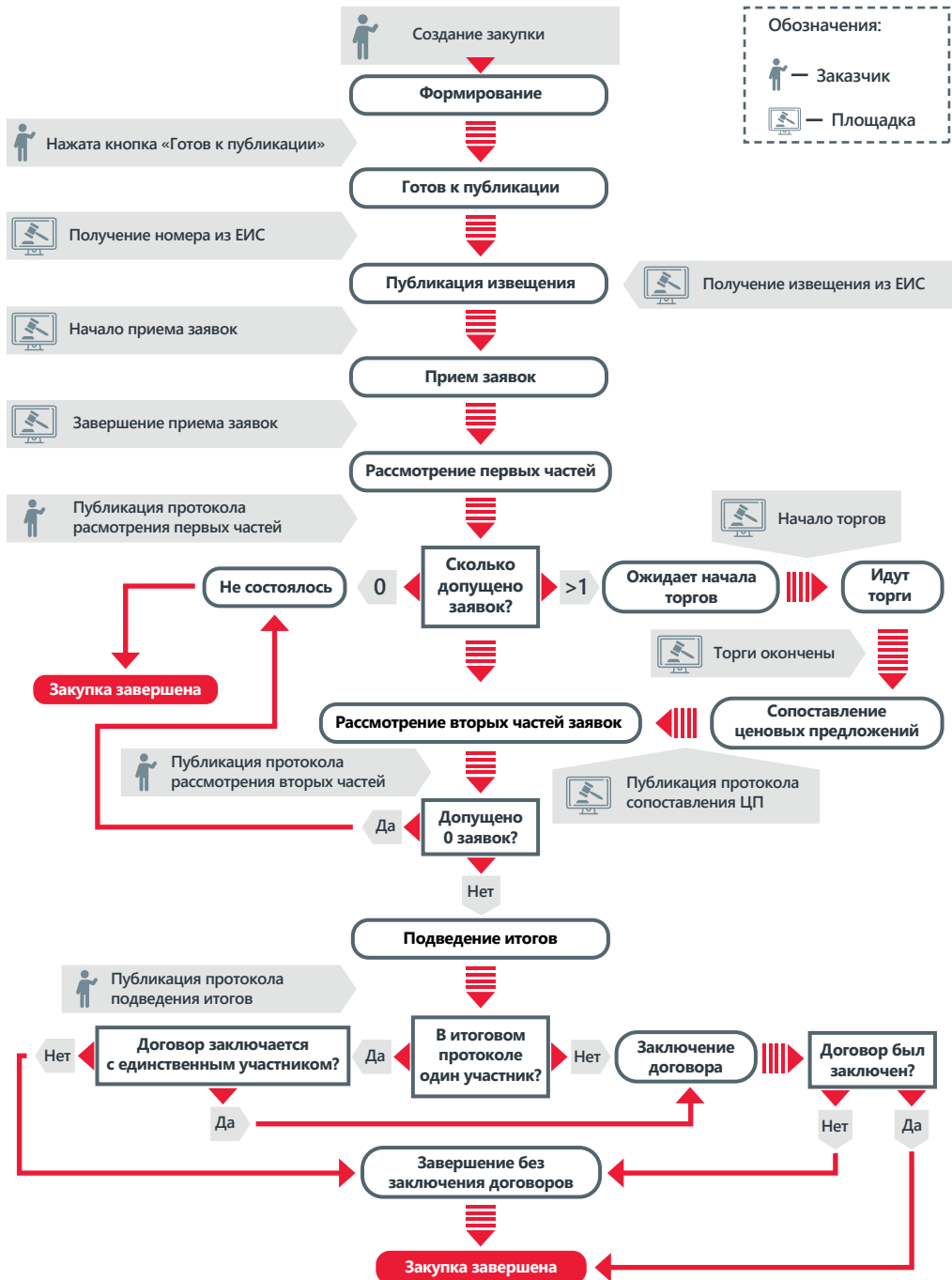
тендер
РТС

**ЭЛЕКТРОННАЯ
ПЛОЩАДКА
РОССИИ**

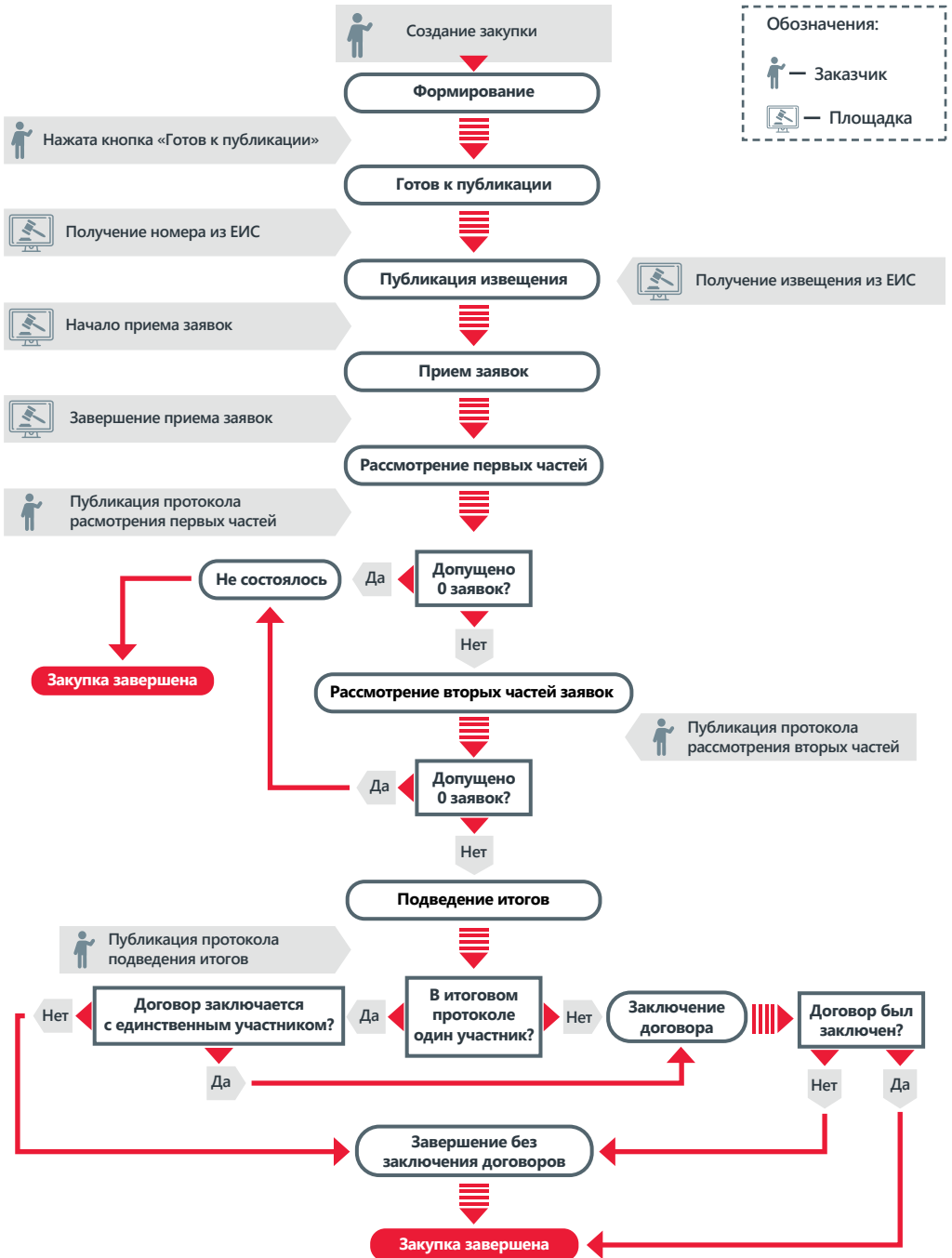
Шпаргалка по 223-ФЗ

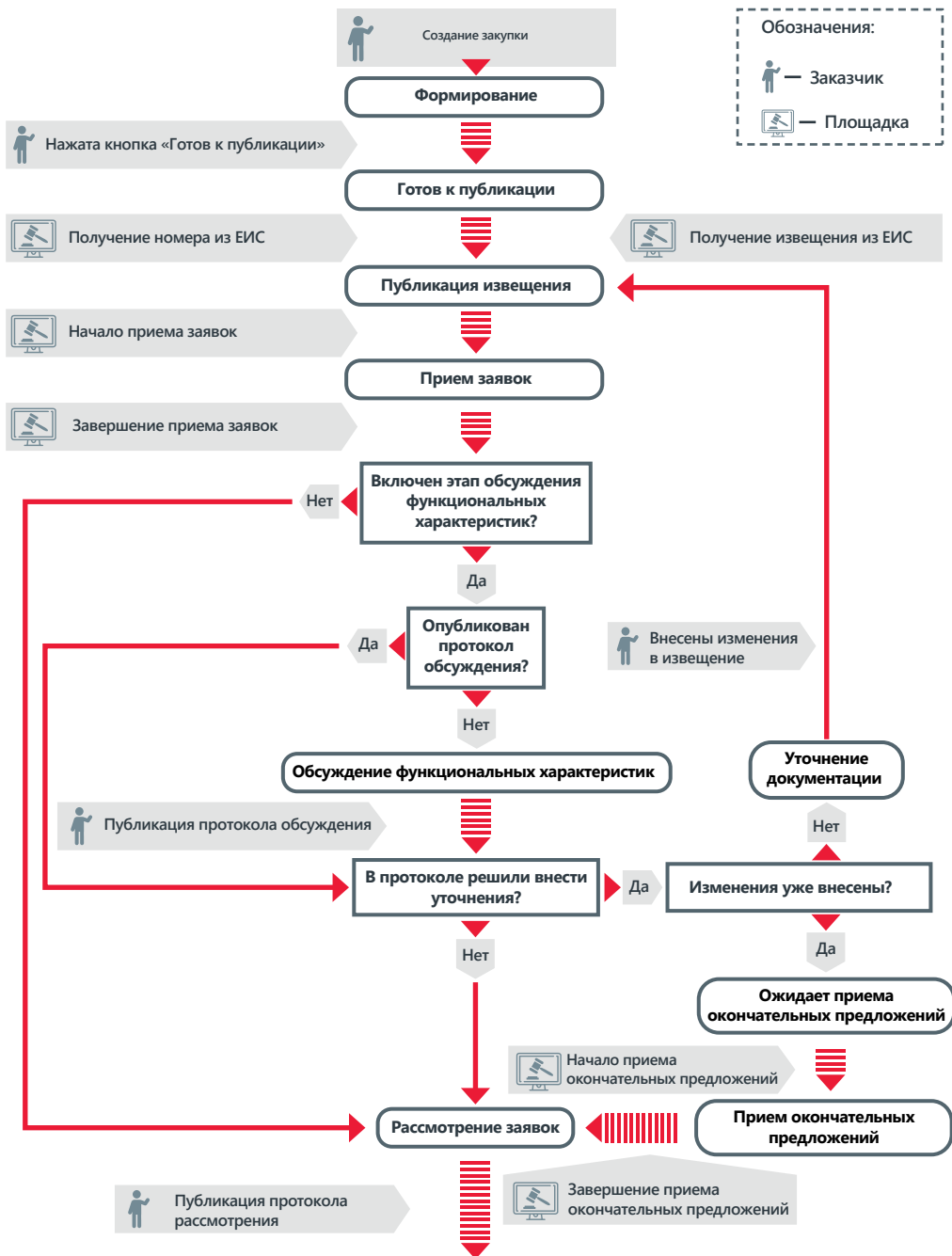
ЗАКУПКИ У МСП

Автор: Анатолий Галимский

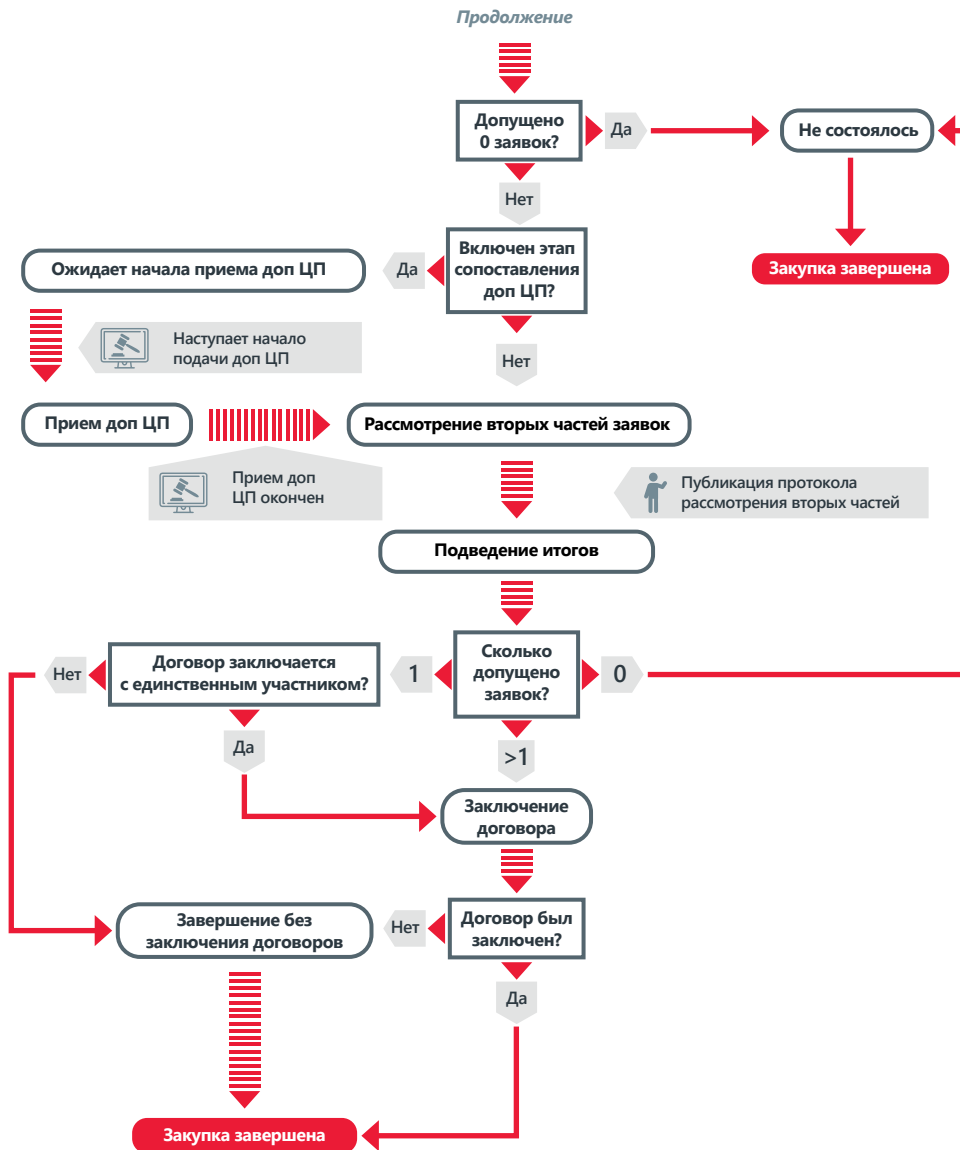


Запрос предложений МСП

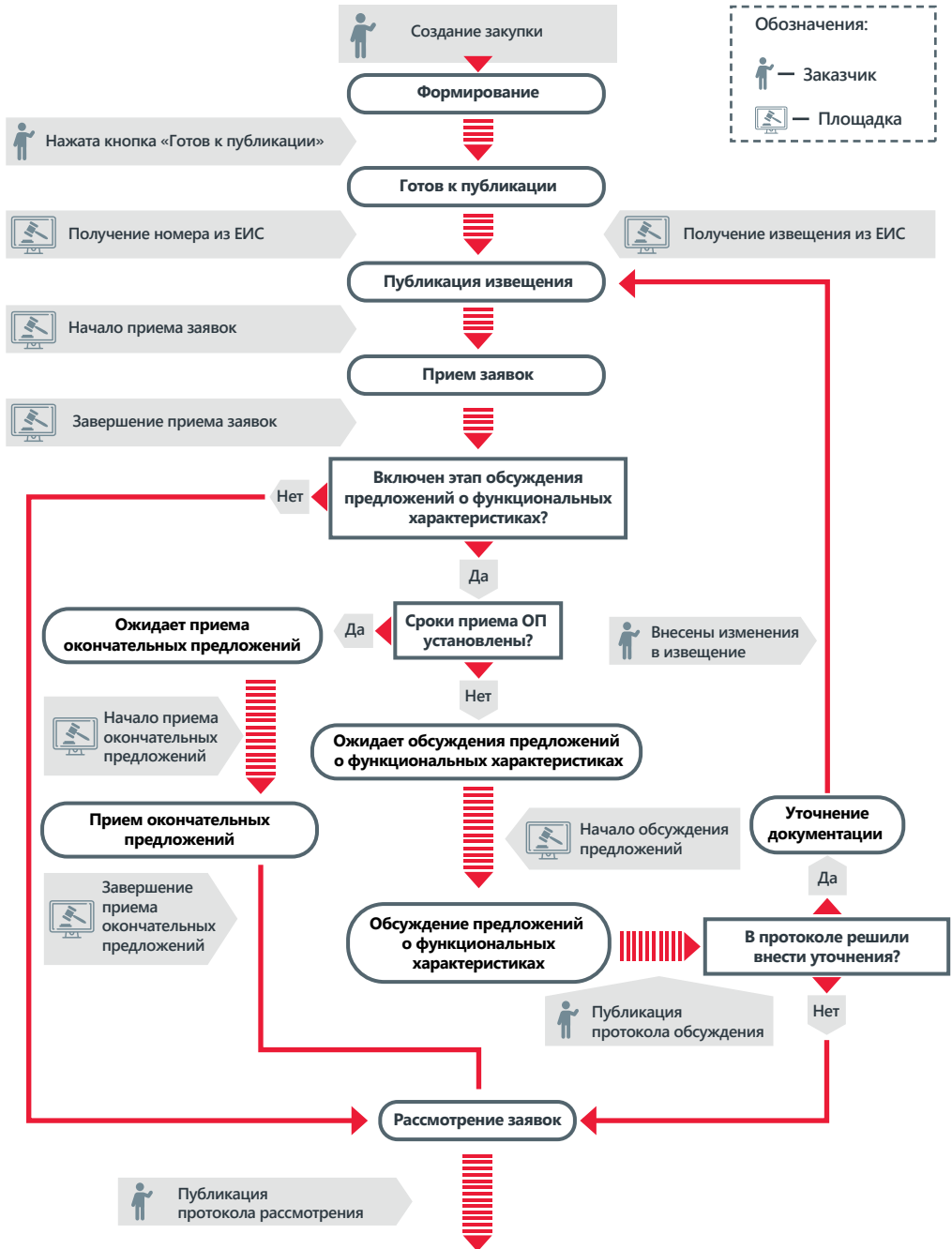




Продолжение на следующей странице

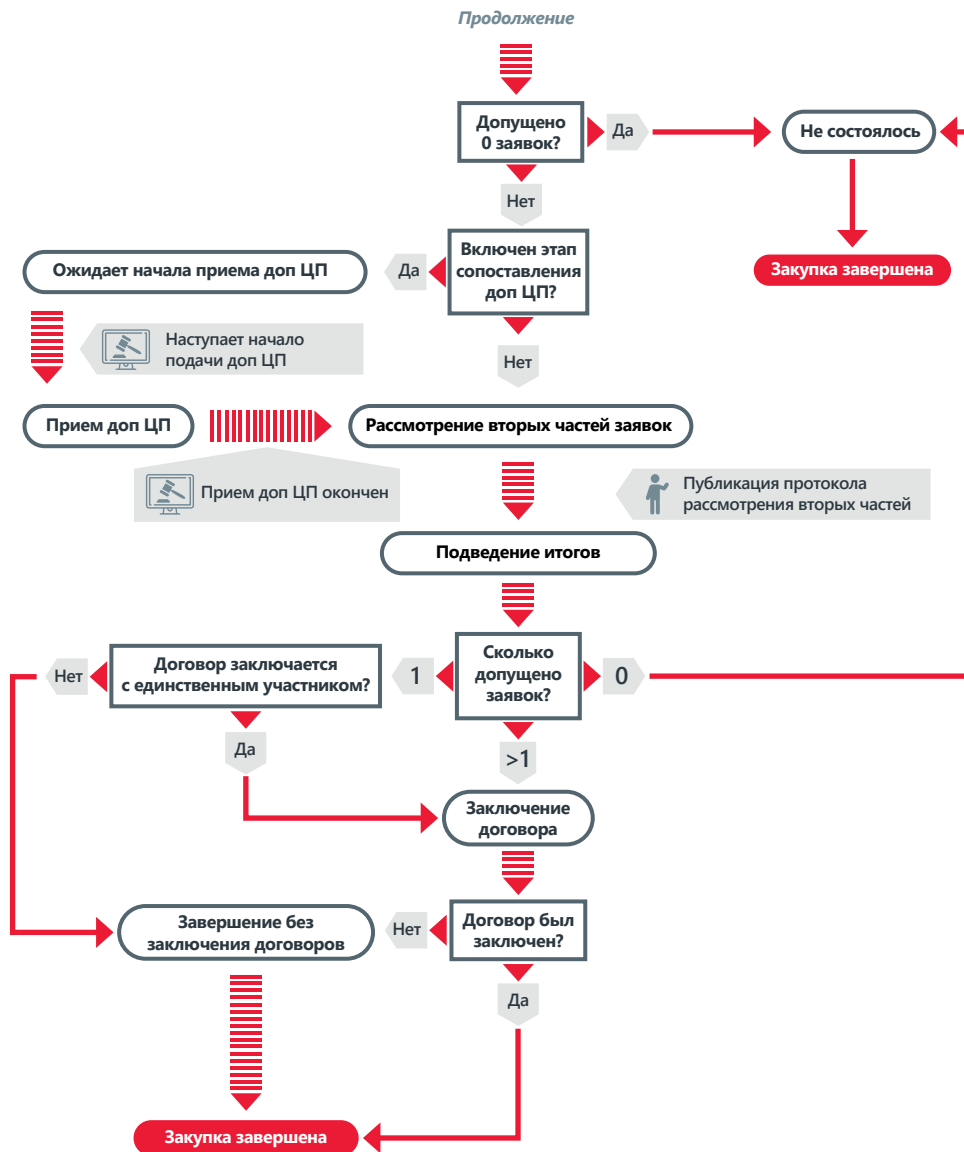


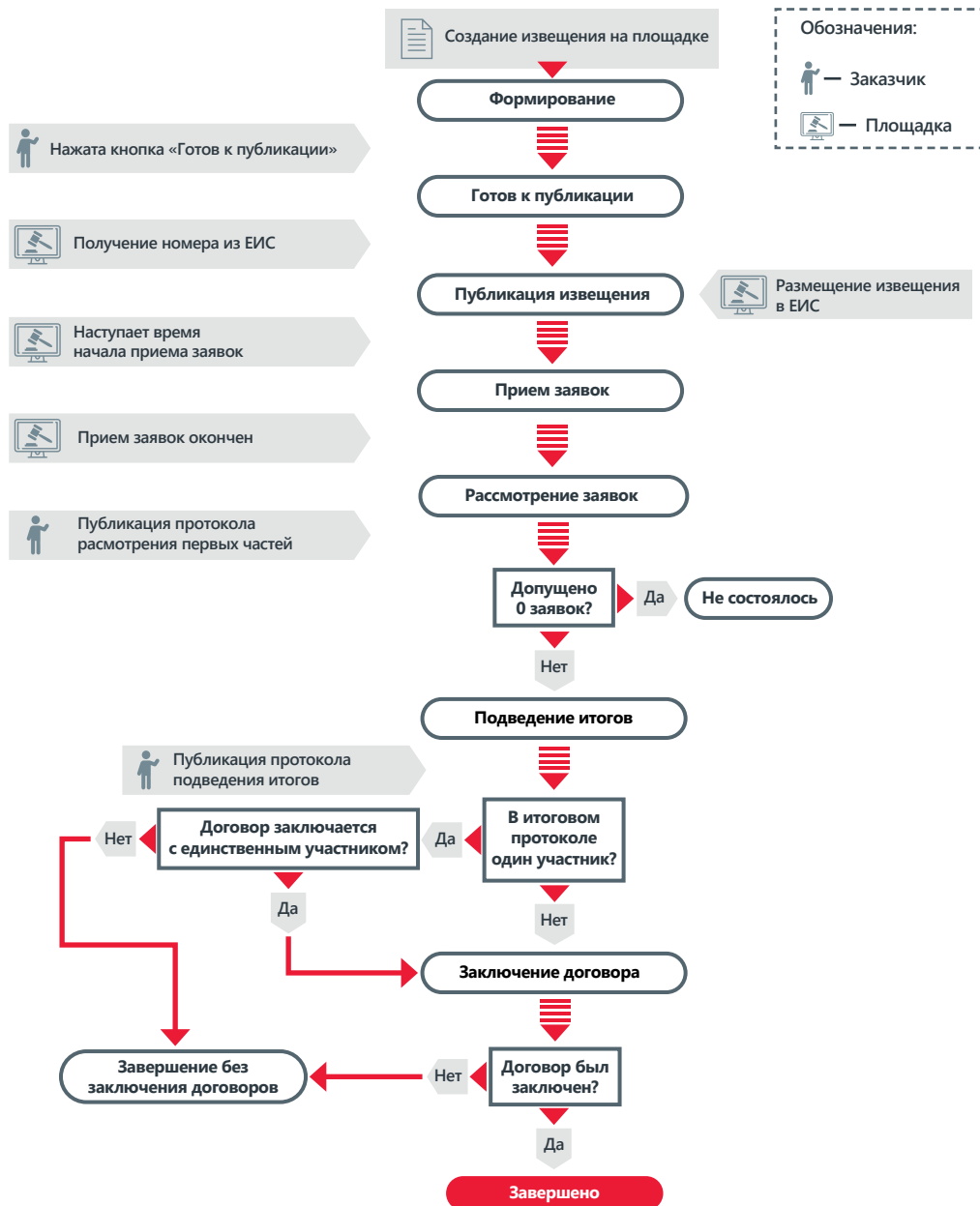
Конкурс МСП, обсуждение предложений о функциональных характеристиках



Продолжение на следующей странице

Конкурс МСП, обсуждение предложений о функциональных характеристиках





ОТСУТСТВИЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЙ ГИБКОСТИ

ОПИСАНИЕ

Первое, что бросается в глаза при сравнении схем алгоритмов проведения закупок МСП и статьи 3.4 – это тотальная разница в объеме информации. В сущности, практически весь процесс проведения закупок МСП попросту «придуман» в рамках границ, которые дает (к слову, не везде) статья 3.4.

Что важнее – этот процесс опирается на механику ЕИС. То есть даже если и заказчик, и площадка захотят как-либо поменять алгоритм проведения любой из закупок МСП, ничего не выйдет. Типовые способы в ЕИС – а закупки МСП являются типовыми – корректировать технически невозможно.

В ЧЕМ ПРОБЛЕМА?

Проблема может возникнуть, если заказчик (или разработчик типового Положения) возьмется конкретизировать и детализировать порядок проведения закупки у МСП и пропишет в Положении что-то, что не укладывается в механику ЕИС. Как следствие, это приведет к ситуации, когда заказчик будет вынужден нарушать собственное Положение.

Из наиболее значимых «конфликтов», замеченных при анализе Положений разных заказчиков, можно выделить следующие:

Что написано в Положении

Количество этапов закупки меньше, чем нужно по требованиям ЕИС. Например, в запросе котировок, по тексту Положения, один этап и один протокол (протокол рассмотрения и оценки заявок).

При проведении конкурса, запроса предложений, на первых и вторых частях производится не только рассмотрение, но и оценка по соответствующим неценовым критериям (как в электронном конкурсе по 44-ФЗ).

Если на участие в закупке подается одна заявка, оператор направляет все сведения по этой заявке (первая часть, вторая часть, ценовое предложение) целиком и сразу. И заказчик делает всего один протокол – протокол рассмотрения единственной заявки.

Сведения, связанные с ценовым предложением, могут послужить причиной для отклонения заявки. К таким нарушениям можно отнести:

- недостоверные сведения внутри ценового предложения. К примеру, наличие существенных ошибок при формировании участником закупки товарной спецификации;
- недостоверные сведения в разных выражениях ценового предложения. Например, в специальном поле на электронной площадке указано одно ценовое предложение, в специальной форме заявки «Ценовое предложение» – другое, а в таблице спецификации – вообще третье;

Как это происходит на практике по алгоритму ЕИС

Без нужного количества размещенных протоколов завершить закупку попросту не удастся. Например, в запросе котировок, как ни крути, нужно обязательно разместить два протокола – «рассмотрения заявок» и «подведения итогов».

На первых и вторых частях – только рассмотрение. Функционального поля оценки на этих этапах нет. Вся оценка (по всем критериям, включая ценовой) – только при подведении итогов.

Наличие всего одной поданной заявки совершенно не смущает ЕИС – она продолжает требовать, к примеру, при проведении конкурса, протокол рассмотрения первых частей, протокол рассмотрения вторых частей и протокол подведения итогов. Цепочка протоколов «обрывается» только в том случае, если на каком-либо этапе количество заявок (поданных или допущенных) снижается до нуля. Тогда и направлять уже нечего.

Поскольку цены открываются заказчику только на подведении итогов (при конкурсе, запросе предложений, запросе котировок), отклонение по этой части может происходить только на этом этапе.

В ЕИС же функционально не предусмотрено отклонение при подведении итогов – таких структурированных полей попросту не существует.

Конфликты юридической и практической плоскостей при проведении типовых конкурентных закупок у МСП

- признание предложенного ценового предложения необоснованным. Например, в рамках предусмотренных Положением антидемпинговых мер участнику закупки при снижении НМЦД более чем на 25% необходимо приложить обоснование предложенной цены, но этого сделано не было.

Проект договора формируется участником закупки, с которым заключается договор, и направляется заказчику. Первый шаг делает участник-победитель.

Все ровно наоборот. Проект договора формируется заказчиком и направляется участнику, с которым заключается договор. Первый шаг делает заказчик.

НАСКОЛЬКО ЭТО СЕРЬЕЗНО?

Зависит от того, в чем именно заключается конфликт. В общем и целом, любое нарушение порядка проведения закупки, предусмотренного Положением – нежелательно. Вопрос только в том, повлечет ли такое нарушение штрафы или иные существенные последствия.

ЧТО ДЕЛАТЬ?

Если данная часть Положения уже написана, ее следует проанализировать на предмет наличия противоречий с предусмотренными в ЕИС алгоритмами и скорректировать ее в соответствии с функционалом ЕИС.

Если она еще не написана, но такие планы у разработчика Положения имеются, следует предварительно погрузиться в детальный анализ механики ЕИС.

Если же данная часть Положения написана, но ее корректировка невозможна (случаи с типовыми Положениями), придется искать решение:

Проблема

Количество этапов закупки меньше, чем нужно по требованиям ЕИС. Например, в запросе котировок, по тексту Положения, – один этап и один протокол (протокол рассмотрения и оценки заявок).

При проведении конкурса, запроса предложений, на первых и вторых частях производится не только рассмотрение, но и оценка по соответствующим неценовым критериям (как в электронном конкурсе по 44-ФЗ).

Если на участие в закупке подается одна заявка, оператор направляет все сведения по этой заявке (первая часть, вторая часть, ценовое предложение) целиком и сразу. И заказчик делает всего один протокол – протокол рассмотрения единственной заявки.

Возможное решение

Делать «забытый» Положением протокол. Да, это, строго говоря, нарушение норм Положения, но нарушение весьма условное: никто не будет штрафовать заказчика или аннулировать закупки за размещение большего количества протоколов, чем предусмотрено Положением. Информационная прозрачность лишней не бывает (если речь, конечно, не идет о гостайне, но это не тот случай).

Решение единственное, но весьма трудоемкое. В каждый электронный протокол (файл протокола, а не структурированный вид онго) необходимо добавлять сведения об оценке. Ни одна площадка, как бы она ни хотела помочь заказчику, не может добавить функционал оценки, если в ЕИС для такого функционала нет места – а его-то в ЕИС как раз и нет. То есть сведения об оценке будут, но только в электронных протоколах. В структурированном виде эти сведения «всплывут» в ЕИС только при подведении итогов.

По существу, аналогично решению первой проблемы. Один протокол раздробится на три, разница только в этом. Больше протоколов – не меньше. Существенного нарушения в этом, пожалуй, нет.

Сведения, связанные с ценовым предложением, могут послужить причиной для отклонения заявки. К таким нарушениям можно отнести:

- недостоверные сведения внутри ценового предложения. К примеру, наличие существенных ошибок при формировании участником закупки товарной спецификации;
- недостоверные сведения в разных выражениях ценового предложения. Например, в специальном поле на электронной площадке указано одно ценовое предложение, в специальной форме заявки «Ценовое предложение» - другое, а в таблице спецификации – вообще третье;
- признание предложенного ценового предложения необоснованным. Например, в рамках предусмотренных Положением антидемпинговых мер участнику закупки при снижении НМЦД более чем на 25% необходимо приложить обоснование предложенной цены, но этого сделано не было.

Одна из двух самых серьезных трудностей.

Варианты решения:

1. Указывать сведения об отклонении заявок внутри каждого файла протокола. Решение далеко не самое удачное, поскольку в структурированном виде этого указано не будет. Что хуже – в структурированном виде у каждого из участников будет свой порядковый номер, присвоенный по итогам ранжирования. А какой может быть порядковый номер, если участник, вообще говоря, отклонен?
2. Более удачное решение (или следует говорить – «менее неудачное») – «отправлять» участников, которые отклонены на подведении итогов, на последние места. Что опять-таки не будет соответствовать действительности, но будет сохранять логику: договор не будет заключен с тем, кто отклонен, будь его предложение хоть трижды лучшим.

Проект договора формируется участником закупки, с которым заключается договор, и направляется заказчику. Первый шаг делает участник-победитель.

Вторая из двух самых серьезных трудностей. И, говоря откровенно, методологическая ошибка разработчика. Положения, поскольку заложенный в ЕИС алгоритм заключения договора – не выдумка, а норма закона, пусть и сложнозамечаемая (второе предложение ч.28 ст.3.4).

Решения трудности без корректировки текста Положения не существует.

Остается только надеяться, что в Положении заложено условие о том, что при наличии противоречий между тем, что определено законодательством РФ и тем, что написано в Положении, приоритет отдается нормам законодательства РФ. Это может послужить «лазейкой» из сложившегося противоречия.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ НАПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ

ОПИСАНИЕ

Ч.22 ст.3.4 устанавливает порядок направлении информации оператором заказчику. С первыми частями все предельно ясно: они раскрываются не позднее дня, следующего за днем окончания срока подачи заявок. По факту все операторы направляют первые части сразу.

А вот в отношении всего остального начинаются вопросы.

Прежде всего, вторые части заявок. Они направляются оператором заказчику в сроки, установленные извещением и документацией. В законе заложено логически очевидное ограничение, говорящее, что сроки направления вторых частей не могут быть раньше рассмотрения первых частей и не могут быть раньше торга по цене.

Запомним этот момент, поскольку он играет очень важную роль. Стоит также отметить, что в структурированном виде извещения в ЕИС (как следствие – в карточке закупки на ЭТП) отсутствует структурированное поле «дата направления вторых частей заявок». То есть это определяется внутри файла извещения/документации.

Первые части есть. Вторые части, допустим, тоже. А когда направляются ценовые предложения?

Ч.25 ст.3.4: ценовые предложения направляются оператором заказчику в течение часа после размещения в ЕИС протокола сопоставления ценовых предложений.

Конфликты юридической и практической плоскостей при проведении типовых конкурентных закупок у МСП

Выглядит по меньшей мере странно. Кроме того, нигде не указано, где, кем и когда формируется обозначенный протокол сопоставления ценовых предложений. Неизвестен момент отсчета заветного часа – неизвестен момент получения ценовых предложений.

Усугубляется странность еще и тем, что данного протокола попросту не существует на практике ни в одном из способов закупок МСП, кроме аукциона (см. таблицу 2 «Типовые протоколы» п. 4.2.2.1 Руководства пользователя ИИС 223-ФЗ).

Единственное, за что можно «зацепиться» в попытке отыскать истину – это п.2 ч.10 ст.3.3, который говорит, что ценовые предложения скрываются оператором до формирования итогового протокола.

В ЧЕМ ПРОБЛЕМА?

Ч.26 ст.3.4: в течение одного рабочего дня (!) после направления оператором **вторых частей заявок и ценовых предложений** заказчик должен на основании результатов оценки присвоить каждой заявке порядковый номер – то есть провести ранжирование.

То есть при проведении конкурса и запроса предложений - на оценку и ранжирование, а при проведении аукциона (внимание!) – на рассмотрение вторых частей и итоговое ранжирование заявок у заказчика есть 1 рабочий день с момента получения «полного комплекта» информации.

А момент получения этого «комплекта» зависит во многом от заказчика.

Неверное определение этого момента повлечет за собой нарушение предусмотренного ч.26 ст.3.4 срока, поскольку 1 рабочий день – зачастую объективно недостаточный срок.

НАСКОЛЬКО ЭТО СЕРЬЕЗНО?

На сегодняшний день – не слишком. Специального штрафа за нарушение сроков направления информации оператору электронной площадки (а ранжирование на ЭТП – и есть направление информации оператору) требуемых по закону сведений не предусмотрено; есть только за нарушение сроков размещения информации в ИИС, что не совсем подходит под описанный случай.

В будущем же, опираясь на проект изменений в статью 7.32.3 КоАП (номер проекта в системе regulation.gov.ru – 85618), это может являться составом административного правонарушения по ч.4 ст.7.32.3 (в будущей редакции), за которое предусмотрен штраф в размере 2000 – 5000 рублей на должностное лицо, 10 000 – 30 000 рублей на юридическое.

ЧТО ДЕЛАТЬ?

В случае с аукционом все весьма затруднительно. На практике площадка формирует и размещает в ИИС протокол сопоставления ценовых предложений сразу после проведения аукциона – первый элемент получен. Таким образом, если заказчик невнимательно подойдет к определению в извещении, документации сроков направления оператором вторых частей заявок, это может привести к невозможности рассмотреть вторые части в заложенный ч.26 ст.3.4 сроки (1 рабочий день).

Оптимальное решение – это указание данных сроков в следующем формате: вторые части направляются оператором заказчику в день рассмотрения вторых частей. Таким образом, это позволит, с **юридической точки зрения**, запрограммировать «отсчет» пресловутого 1 рабочего дня с той даты, когда заказчик должен составить протокол рассмотрения вторых частей заявок.

Однако **на практике** все будет иначе. Как показывает опыт, каждая площадка направляет вторые части заявок сразу после размещения протокола сопоставления ценовых предложений. Этому есть разумное и логичное объяснение: как было отмечено выше, поля «дата направления вторых частей заявок» в структурированном виде не существует. Следовательно, площадке не на что опираться при программировании этой даты: за неимением альтернатив, площадка выбирает наиболее логичный срок направления вторых частей – при переходе на этап рассмотрения вторых частей.

Единственный вариант, при котором площадка будет открывать заказчику вторые части в действительно указанные в документации сроки, - детальное изучение оператором каждого прикрепляемого при размещении закупки файла документации и ручная настройка срока направления вторых частей заявок сообразно указанным там срокам по каждой закупке. Крайне маловероятно, что какая-либо ЭТП будет осуществлять столь трудоемкий процесс, что вполне понятно.

Так что на практике при реализации предложенного решения заказчик будет получать вторые части раньше, чем в тот день, который указан в документации. Как следствие, на фактическое рассмотрение вторых частей заявок будет больше времени.

Приведем пример формирования в извещении, документации следующих сведений:

Дата проведения аукциона (подачи ценовых предложений): 01.04.2019

Дата направления вторых частей оператором заказчику: в дату рассмотрения вторых частей заявок

Дата рассмотрения вторых частей: 10.04.2019

| Действие | Когда это происходит с правовой точки зрения | Когда это происходит на практике |
|---|---|--|
| Размещение оператором протокола сопоставления ценовых предложений | 01.04.2019 | 01.04.2019 |
| Направление оператором вторых частей заявок | 10.04.2019 | 01.04.2019 (сразу после аукциона!) |
| Когда нужно рассмотреть вторые части | 10.04.2019 (разница 0 дней) | 10.04.2019 (разница 9 дней) |
| Когда нужно произвести ранжирование | 11.04.2019 (1 день с момента получения вторых частей) | 11.04.2019 (10 дней с момента получения вторых частей) |

Таким образом, как видно из приведенного примера, при реализации предложенного решения у заказчика фактически появляются 9 дней на рассмотрение вторых частей.

В случае с конкурсом и запросом предложений эта проблема стоит не так остро, учитывая тот факт, что ценовые предложения направляются оператором только при формировании итогового протокола. Учитывая, что из содержания первых и вторых частей у заказчика уже есть возможность произвести оценку (умозрительно) по связанным с первыми и вторыми частями заявок критериям, в рамках 1 рабочего дня остается только добавить оценку по ценовому критерию и «склеить» общий рейтинг по совокупности критериев для каждой заявки. Успеть – вполне реально.

Однако, если и такой вариант представляется для заказчика затруднительным, имеет смысл указать в документации, что ценовые предложения направляются оператором заказчику в день подведения итогов – а почему бы и нет, если никакого протокола сопоставления ценовых предложений (единственное, напомним, к чему привязаны сроки направления ценовых предложений) по конкурсу и запросу предложений не существует? День же подведения итогов определяется заказчиком при формировании извещения – и тут, кстати, даже есть соответствующее поле структурированного вида.

И вновь, как показывает опыт, все будет происходить иначе. Ценовые предложения будут доступны заказчику, как и говорит п.2 ч.10 ст.3.3, при формировании итогового протокола. Формирование – это процесс. Как только этот процесс начнется, ценовые предложения будут переданы заказчику (а как иначе?). Начинается же этот процесс в тот момент, когда заказчик завершает этап рассмотрения вторых частей.

Конфликты юридической и практической плоскостей при проведении типовых конкурентных закупок у МСП

Приведем пример формирования в извещении, документации следующих сведений:

Дата рассмотрения вторых частей: 16.04.2019

Дата направления заказчику ценовых предложений: в дату подведения итогов закупки

Дата подведения итогов: 22.04.2019

| Действие | Когда это происходит с правовой точки зрения | Когда это происходит на практике |
|--|--|---|
| Рассмотрение вторых частей заявок | 16.04.2019 | 16.04.2019 |
| Направление оператором заказчику ценовых предложений | 22.04.2019 | 16.04.2019 (по завершении этапа рассмотрения вторых частей) |
| Подведение итогов | 22.04.2019 | 22.04.2019 (разница 6 дней) |

Таким образом, как видно из приведенного примера, при реализации предложенного решения у заказчика фактически появляются 6 дней на оценку заявок и итоговое ранжирование.

ЗАПРОС КОТИРОВОК СНОВА ОБДЕЛЕН

ОПИСАНИЕ

Помимо коллизий, связанных с «общим» запросом котировок, – о них уже не раз говорилось – следует отметить и специальные нормы, посвященные запросу котировок МСП: без противоречий не обошлось и там.

| В ЧЕМ ПРОБЛЕМА? | НАСКОЛЬКО ЭТО СЕРЬЕЗНО? | ЧТО ДЕЛАТЬ? |
|---|---|--|
| <p>Допустим, в «общей части заявки» указано ценовое предложение участника (а не в специальном поле). Таким образом, заказчик получает доступ к ценовому предложению уже при рассмотрении заявок. Отклонять ли такого участника?</p> <p>В других же процедурах ценовое предложение должно быть обособлено от первой и от второй частей заявки!</p> | <p>Серьезным является результат, при котором заявка отклоняется, если в извещении не указано соответствующее основание для отклонения. Сейчас это может привести только к подаче жалобы в ФАС и решению о признании жалобы обоснованной. В будущем же, опираясь на упомянутый проект изменений в КоАП, это может являться правонарушением по ч.8 ст.7.32.3.</p> | <p>Следовать тому, что указано в извещении, поскольку закон это не определяет.</p> <p>Если в извещении нет соответствующего основания для отклонения заявки, заявку необходимо допустить.</p> <p>Если в извещении есть такое основание для отклонения заявки, заявку необходимо отклонить.</p> |
| <p>В ч.25 ст.3.4 (раскрытие ценовых предложений) вообще не упомянут запрос котировок. Когда все-таки открываются ценовые предложения?</p> | <p>Ценовые предложения открываются при подведении итогов. Учитывая вышеизложенные аргументы о невозможности корректировки типовых способов ЕИС, ничего серьезного в проблеме нет.</p> | <p>При желании и/или при потребности это можно определить в извещении.</p> |

Кроме того, в запросе котировок победитель определяется путем простого сравнения ценовых предложений – на оценку не уйдет много времени.

Ч.26 ст.3.4 говорит о необходимости произвести итоговое ранжирование в течение 1 рабочего дня с момента получения информации, указанной в части 25, и вторых частей заявок.

В части 25 запрос котировок не упоминают.

Вторых частей заявок в запросе котировок, в силу ч.19 ст.3.4, не существует. Вопрос: в течение какого срока заказчик должен произвести итоговое ранжирование? Тут тоже применяется 1 рабочий день?

Тот замечательный случай, когда из буквального толкования можно сделать весьма позитивные выводы. Исходя из буквального толкования ч.25, 26 ст.3.4, законом не определен срок, в течение которого заказчик должен произвести итоговое ранжирование. Как следствие – этот срок целиком и полностью отдан на откуп заказчика, и требование об 1 рабочем дне здесь не применяется.

Специальных мер не требуется.

В отличие от всех прочих типовых способов, статья 3.4 вообще ничего не говорит об этапах запроса котировок. Значит ли это, что в его проведение можно включать, например, переторжку?

Увы, нельзя. Такой этап не предусмотрен ЕИС. Серьезность ситуации стремится к нулю, поскольку переторжка, по опыту проведения закупок, не является обязательной. Ее проведение – не обязанность, но право.

Проверить, действительно ли переторжка не является обязательной. Если является – обязательно корректировать данную часть. В обратном случае никаких специальных мер не требуется.



Центральный офис: г. Москва, наб. Тараса Шевченко, 23а

www.rts-tender.ru

8 800 77 55 800

Звонок по России бесплатный

