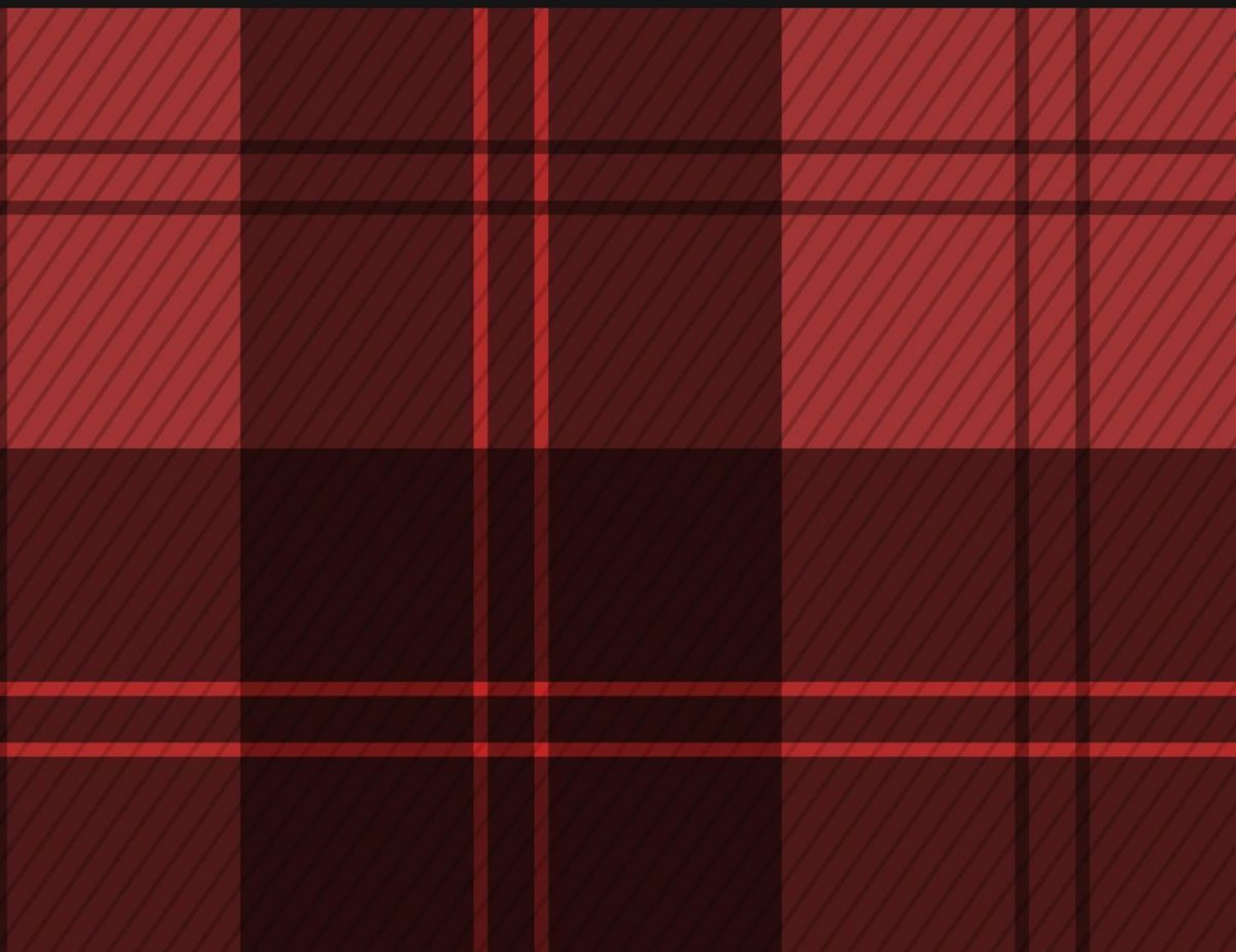


Надежда Терехина

Госзакупки. Поставщик

Практический курс



Надежда Терехина

**Госзакупки. Поставщик.
Практический курс**

«Издательские решения»

Терехина Н.

Госзакупки. Поставщик. Практический курс / Н. Терехина —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-592449-0

В книге описана практическая основа работы с госзакупками со стороны поставщика, помогающая специалисту ориентироваться в базовых знаниях, необходимых для работы, но зачастую никак не освященных в теоретических курсах. Это одна из немногих книг, которая рассчитана как на начинающих специалистов в области государственных закупок, так и на более опытных. Уникальность книги в том, что она основана на реальном опыте и описывает участие в госзакупках от момента поиска тендеров до заключения договора.

ISBN 978-5-00-592449-0

© Терехина Н.
© Издательские решения

Содержание

Предисловие	6
ГЛАВА 1. Поиск тендеров и настройка рабочего места	9
Поиск тендеров	9
Настройка рабочего места	12
Глава 2. Анализ тендерной документации	14
Глава 3. Запрос на разъяснение тендерной документации	21
ГЛАВА 4. Формирование пакета документов для участия в тендерах	25
Сведения о товаре (работе, услуге)	25
Конец ознакомительного фрагмента.	29

Госзакупки. Поставщик Практический курс

Надежда Терехина

Корректор Ольга Улантимова

Компьютерная верстка Максим Поташкин

© Надежда Терехина, 2023

ISBN 978-5-0059-2449-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

Эта книга очень дорога мне уже потому, что это моя первая и пока единственная книга. Обычно в предисловии пишут о той невообразимой пользе, которую должно принести прочтение книги, и об успешном успехе ее автора. Я же расскажу, что сподвигло меня на это действие, в описании моей краткой тендерной биографии.

Работать с государственными закупками я начала еще при написании дипломной работы в университете в 2015 году. Начала с самого простого специалиста тендерного отдела за смешную заработную плату. Знаний по госзакупкам у меня не было на то время от слова «совсем». Огромную поддержку мне оказывал коллега и товарищ. Ко мне же все приходило с опытом и практикой. Да, я исключительно практик и не переносу теорию. К моему стыду, я ни разу не прочитала полностью ни одну версию закона о контрактной системе. Я всегда изучаю лишь то, что мне интересно и необходимо для работы.

На сегодняшний день я являюсь руководителем тендерного отдела все той же группы компаний, в которой начинала в 2015 году. За это время я несколько раз формировала свою команду, самостоятельно и с помощью товарища искала, беседовала и обучала сотрудников. Могу отметить, что некоторые из них действительно стали отличными специалистами.

Сейчас я не считаю себя руководителем отдела, а считаю себя партнером компании.

В общей сложности за время работы я беседовала порядка 100 человек и могу отметить, что лишь единицы из них знали, что такое госзакупки. Справедливости ради скажу, что хоть группа компаний находится в Москве, мое структурное подразделение находилось в городе Костроме, который еще не сформировал достаточное количество квалифицированных тендерных специалистов.

Так, даже специалисты, читающие про госзакупки или прошедшие обучение, придя на работу, долгое время не понимали, что им делать и куда ли они пришли. Так начиналось обучение. Поскольку наш отдел занимается не только заполнением заявок, но и работой с поставщиками и заказчиками, обучение каждого сотрудника проходило по-разному. Огромную помощь в обучении договорников мне по-прежнему оказывал коллега и товарищ. Тем не менее за эти годы у меня уже сформировался четкий алгоритм, какую информацию я должна дать сотруднику, а какую он найдет самостоятельно. Собственно, ту практическую информацию, которую следует знать тендерному специалисту для работы, я описала в данной книге.

Обучения сотрудников, которые мне периодически приходилось проводить, натолкнули на мысль, что мне нравится делиться своими знаниями, опытом и смотреть на положительные результаты. Сейчас мне хочется попробовать иные сферы, но прежде очень хочется поделиться с кем-то накопленными знаниями и опытом. На своих собственных ошибках и невероятных победах я часто уже интуитивно чувствую, как будет лучше и как оно должно работать на самом деле.

В какой-то момент я разработала собственный курс для поставщиков по государственным закупкам, но отказалась от него в процессе записи. Я долго анализировала, что изучают в огромном множестве курсов для поставщиков, которые сейчас доступны для обучения. Из этого великого множества, по сути, все курсы на 80% одинаковы. Практически все подробно или не очень рассказывают о теории, о том, как оно есть, должно быть, было и какая существует практика ФАС. Однако практически никто не учит элементарным вещам, с которыми сталкивается каждый начинающий специалист. По мне, знание теории очень полезно, если его применять на практике, но не тогда, когда приходит специалист и не знает, с чего начать подготовку заявки и начать ли ее вообще, когда судорожно читает все, что заказчик скопировал из Положения о закупках, или закон о контрактной системе и ищет там ответы на вопросы. Именно для таких начинающих специалистов я пишу эту книгу. Для тех, кто не только в тео-

рии, а на практике действительно хочет стать тендерным специалистом. Для тех, кто вроде бы что-то уже знает, но имеет мало опыта или вовсе без опыта, но очень хочет попробовать. Я написала эту книгу исключительно исходя из своего собственного опыта и так, как оно есть и работает на самом деле. Я принципиально не буду здесь писать теорию. Некоторые теоретические аспекты буду освещать в схемах и таблицах или делать напоминания о том, как оно сейчас работает. Во-первых, я не хочу повторяться за многочисленными авторами и писать одно и то же. Теорию вы изучите на любых курсах, которых сейчас в интернете сотни тысяч. Во-вторых, законодательная база в сфере госзакупок так часто меняется, что, пока я пишу эту книгу, ряд теоретических аспектов может стать неактуален. При этом я считаю, что пройти теоретические курсы тендерному специалисту обязательно. Более того, считаю, что нужно это делать с некоторой периодичностью или как минимум участвовать в вебинарах, чтобы быть в курсе последних изменений законодательства в сфере закупок. Тем не менее я прекрасно работала без теоретических курсов на протяжении шести лет.

Далее расскажу, на основании каких данных я формировала содержание своей книги. Как известно, в настоящее время специальность тендерного специалиста набирает все большую популярность. Однако образовательные организации в нашей стране могут предложить только курсы повышения квалификации по данному направлению. Книги для поставщиков, которые мне довелось изучить, написаны гениальными профессионалами и нацеливают вас на получение огромной прибыли уже в первые месяцы. Как правило, в таких книгах описана история госзакупок со времен царя Гороха и по настоящее время, далее идет информация о регистрации бизнеса, выпуске ЭПЦ и правильном подборе тендеров для участия. Я не спорю, все это очень важная информация, но таких книг за две минуты поиска я нашла около десятка. А что делать специалисту, который прошел курсы, прочитал все эти книги и просто хочет подать заявку на участие? Он знает обо всех электронных площадках и видах процедур, но не знает, с чего начать и что ему в принципе нужно делать. Внимательное изучение той информации, которая дается на подобных курсах для поставщиков, позволило выделить мне вот какие основные вопросы для изучения:

- *Участие в закупке по 44-ФЗ: базовые условия и принципы.*
- *Требования к участникам закупки.*
- *Описание объекта закупки по 44-ФЗ. Техническое задание.*
- *Особенности участия в закупках с условиями национального режима.*
- *Участие в конкурентной и неконкурентной закупке по 44-ФЗ.*
- *Участие в закупке. Конкурс в электронной форме по 223-ФЗ.*
- *Участие в закупке. Электронный аукцион по 223-ФЗ.*
- *Участие в закупке. Запрос котировок в электронной форме по 223-ФЗ.*
- *Закупка у единственного поставщика по 223-ФЗ.*
- *Контракт. Защита прав и интересов участника.*
- *Реестр недобросовестных поставщиков.*

Повторюсь, это все очень важные вопросы, которые необходимо знать тендерному специалисту, однако ниже я приведу требования и условия, которые пишут реальные работодатели в реальных вакансиях на должность тендерного специалиста.

Обязанности:

- *Поиск тендеров на электронных площадках в соответствии с профилем деятельности компании.*
- *Анализ тендерной документации.*
- *Взаимодействие с заказчиками, подача запросов на разъяснение на площадках.*
- *Формирование пакета документов для участия в тендерах.*

– *Поддача заявок для участия в тендерах (аукционы, конкурсы, котировки) в бумажном и электронном виде.*

– *Непосредственное участие в аукционах.*

– *Отслеживание результатов проведения торгов.*

– *Подготовка документации для получения банковских гарантий.*

– *Подготовка проектов договоров (контрактов) по результатам торгов, формирование протоколов разногласий, оформление дополнительных соглашений.*

– *Представление интересов компании в ФАС.*

– *Своевременное получение и обновление ЭЦП, прохождение аккредитации на ЭТП и ЕИС.*

– *Ведение установленной отчетности.*

– *Отслеживание изменений в законодательстве.*

То есть очевидно, что учат специалиста одному, а требуют несколько иное. Да, все приходит с опытом, но где его взять, если, закончив теоретические курсы, специалист сталкивается с практикой, а теоретические знания ему первоначально мало чем могут помочь? Все заумные книги в большей степени ориентированы на руководителей, а я хочу помочь простым смертным разобраться с госзакупками на практике.

Главы книги содержат в себе десять ключевых навыков, которые требуются тендерному специалисту. Одиннадцатая глава написана в большей степени для руководства или для людей, которые планируют запустить тендерный отдел. В этой главе я собрала все свои знания, наблюдения и опыт, а также описываю типовые ошибки в работе отдела госзакупок, с которыми столкнулась я лично и компании, в которых я работала.

Эта книга будет полезна для:

– *начинающих специалистов по тендерам и тех, кто ими хочет стать;*

– *тех, кто хочет начать свой бизнес в госзакупках;*

– *заказчиков, которые хотели бы попробовать работать на стороне поставщиков;*

– *тех, кто хочет оказывать самостоятельные услуги по тендерному сопровождению.*

Моя книга нацелена именно на то, чтобы помочь начинающему неопытному или малоопытному специалисту. Книга призвана стать своего рода практической опорой на начальном этапе изучения такого сложного, но интересного курса, как государственные закупки. Рекомендую ее к прочтению после прохождения любого теоретического курса. То есть тогда, когда у вас будет сформировано какое-то представление о госзакупках, но вы не будете или очень слабо будете представлять, как все работает на самом деле.

Я знаю, что будет очень много критики и что много информации я упускаю умышленно или не совсем. Но тем не менее я буду счастлива, если эта книга поможет хотя бы одному начинающему специалисту разобраться хотя бы в одном из его вопросов.

ГЛАВА 1. Поиск тендеров и настройка рабочего места

Поиск тендеров

Уважаемый читатель, я думаю, что вы уже прошли курсы по госзакупкам со стороны поставщика, приобрели и даже настроили электронно-цифровую подпись. Скорее всего, вы даже попробовали почитать закупочную документацию. Обычно после ее прочтения и возникает множество вопросов, а теория начинает расходиться с практикой. Я не буду ходить вокруг да около и писать о доле госзакупок в современном мире. Вся эту информацию вы найдете в Интернете за несколько секунд. Давайте сразу перейдем к делу.

Первая задача, с которой чаще всего сталкивается тендерный специалист, заключается в поиске и подборе тендеров для участия. Прежде чем начать поиск, важно выявить самые ключевые аспекты. Безусловно, самое важное – это предмет закупки. То есть прежде всего необходимо понимать специфику деятельности компании, для которой вы подбираете закупочные процедуры. Это может быть одно или несколько направлений.

Далее следует понимать регион, в котором ваша компания собирается осуществлять деятельность. Это может быть регион, в котором находится компания, может быть целый федеральный округ, а может и более широкая территория.

Кроме того, стоит учитывать начальную максимальную цену закупки. Это необходимо для того, чтобы понимать, какие расходы понесет компания при участии в тендере и при возможном выполнении работ. Возможно, для компании есть какой-то минимальный предел и небольшие тендеры просто неинтересны, или же наоборот. Как правило, начинающие компании первое время участвуют в небольших процедурах, чтоб промониторить рынок и оценить свои возможности.

Важно понимать, по какому нормативно-правовому акту работает поставщик. Чаще всего поставщики работают по 44-ФЗ и 223-ФЗ. Однако есть компании, работающие по 615 Постановлению Правительства РФ, 275-ФЗ, или компании, которые участвуют исключительно в коммерческих процедурах закупок. После понимания всех ключевых моментов (у вас могут быть дополнительные нюансы) можно приступить непосредственно к поиску закупок. На сегодняшний день почти все поставщики пользуются специальными платными платформами по подбору тендеров. Наверное, многие из вас слышали такие названия, как Контур, Seldon, Ростендер, Синапс, СБИС, Vicotender, Тендерплан. Я привела перечень одних из самых популярных платформ для подбора тендеров, но существует их намного больше. Конечно, подбор тендеров через специализированную платформу намного проще, быстрее, понятнее и эффективнее. Каждая из систем уникальна, но все они позволяют сделать выгрузку перечня актуальных закупок по заданным параметрам. Плюсом является то, что платформы имеют свои уникальные дополнительные возможности, например, по анализу деятельности конкурентов и заказчика.

Однако, как я упоминала выше, все эти платформы платные, а в наше беспокойное время не каждый может позволить себе трату дополнительных средств. Поэтому есть и другие, более трудоемкие, но имеющие место варианты.

Одним из таких вариантов является поиск закупок через ЕИС. Для этого необходимо зайти на главную страницу <https://zakupki.gov.ru/> и перейти в раздел «Все параметры поиска». Далее следует выставить требуемые параметры, насколько это позволяет система. Помимо требуемых параметров в поисковой строке можно указать слова, связанные с предметом вашего поиска, или же искать процедуры по ОКПД2 (это будет чуть сложнее, но более правильно).

На рис. 1.1 я сделала скриншот, где показан интерфейс ЕИС по поиску закупок.

Из рис. 1.1. мы видим, что функционал системы достаточно простой, имеет несколько полей для настройки. Это, безусловно, немного облегчает задачу по поиску интересующих закупок.

Все параметры поиска

Исключения из поиска [Добавить](#)

▼ Закупки

ПРИМЕНИТЬ

Закон

- 44-ФЗ
- 223-ФЗ
- ПП РФ 615 (Капитальный ремонт)
- 94-ФЗ

Этап закупки

- подача заявок
- Работа комиссии
- Закупка завершена
- Закупка отменена

Способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя)

Выбрать

> Цена

> Дата

Рис. 1.1. Функционал ЕИС по поиску закупок

Еще одним бесплатным и наиболее актуальным способом поиска закупок является поиск закупок через ЭТП. Для этого необходимо зайти на любую из ЭТП и открыть вкладку с реестром объявленных процедур. Данная вкладка, как правило, содержит несколько фильтров для настройки, и в поисковике также можно ввести интересующий предмет закупки. Функционал ЭТП по поиску закупок представлять здесь не имеет смысла, потому что он достаточно прост и примитивен в использовании.

Оба способа имеют свои достоинства и недостатки. Если взять ЕИС, то да и способ закупки настолько широк, что можно запутаться. Кроме того, там отсутствуют коммерческие процедуры. Если же рассматривать поиск закупок через ЭТП, то для меня фильтры кажутся более приближенными к реальным потребностям, но минусом будет то, что здесь вы увидите только процедуры, которые проходят именно на этой ЭТП и именно в той торговой секции, в которую вы зашли.

Отмечу, что поиск и отслеживание закрытых процедур происходит на ЭТП «АСТ ГОЗ» или при использовании персональной рассылки с приглашением к участию в закрытой процедуре.

Еще одним способом будет отслеживание закупок на официальных сайтах интересующего вас заказчика. Чаще всего такие тендеры размещаются во вкладках «Закупки», но, к сожалению, это делают далеко не все заказчики и не всегда своевременно. Этот способ поиска я считаю наиболее изощренным и рекомендовать его для применения не могу.

Пожалуй, я перечислила все наиболее популярные способы поиска закупок. Моей рекомендацией будет приобретение специализированной системы поиска для возможности настройки собственных шаблонов и ежедневной автоматической рассылки новых закупок для дальнейшего их мониторинга.

Настройка рабочего места

ЕИС работает в следующих браузерах:

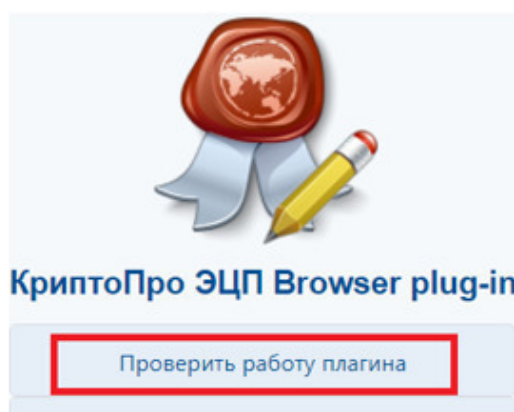
1. Спутник. (Скачать с сайта: <https://zakupki.gov.ru> → Документы → Материалы для работы в ЕИС → Файлы для настройки рабочего места → Ручная настройка → Браузер «Спутник»);
2. Яндекс браузер;
3. Google Chrome или Chromium.

Установить КриптоПро ЭЦП Browser plug-in (Скачать установщик «cadesplugin» с сайта <https://www.cryptopro.ru/products/cades/plugin>). Возможно потребуется запустить установщик cadesplugin повторно для обновления до последней версии.

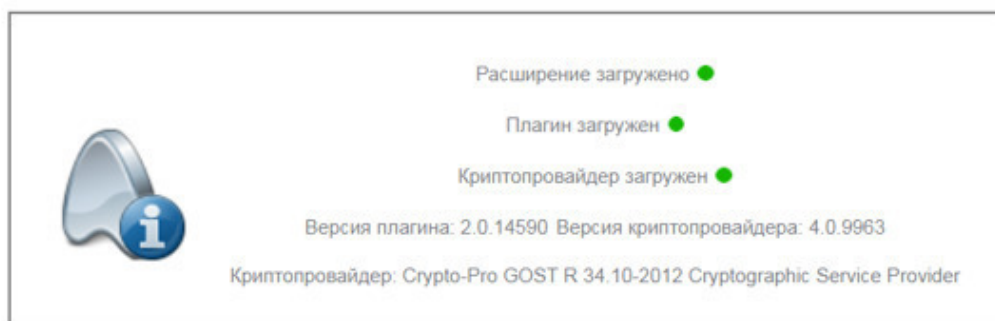
В браузерах должна отражаться иконка:



Далее необходимо проверить работу плагина, нажав, на указанную выше иконку и нажать на «Проверить работу плагина» в меню плагина.



При корректной работе плагина появится окошко с зелеными кружочками без выявленных ошибок.



Далее необходимо установить расширение для плагина Госуслуг. Файл-установщик IFCPlugin-x64.msi можно скачать с сайта Госуслуг, введя в поисковике: «расширение для плагина госуслуг». Включить расширение для плагина Госуслуг в браузере. Для этого в поисковике браузера набрать: «Установить плагин Госуслуги», найти гиперссылку на данный плагин и нажать «Установить расширение».

Очень краткая инструкция по установке электронной подписи:

1. Получить действующую ЭП на носителе;
 2. Установить программу КриптоПро CSP версии 4.0;
 3. Установить драйвера для носителя с ЭП и установить считыватель КриптоПро;
 4. Установить корневые сертификаты удостоверяющего центра.
- Сейчас в большинстве случаев предусмотрена автоматическая настройка рабочего места.

Задание 1.1.

Найдите в ЕИС 10 закупок (пять по 44-ФЗ и пять по 223-ФЗ) на предмет «ремонт помещений». Закупки должны находиться на этапе подачи заявок.

Глава 2. Анализ тендерной документации

В предыдущей теме мы разобрали, где можно искать тендеры, как это делать и что при этом следует учитывать. Мы с вами будем рассматривать закупки в рамках 223-ФЗ и 44-ФЗ.

Если обобщить всю закупочную документацию по процедурам 223-ФЗ и 44-ФЗ, то можно заметить, что в целом требования очень схожи. Закупочная документация содержит в себе: извещение (включающее документацию), информационную карту, техническую часть (техническое задание), обоснование НМЦК и проект контракта.

Анализ закупочной документации начинается после того, как вы нашли нужное количество тендеров, которые на первый взгляд соответствуют вашим параметрам. Далее начинаем знакомство с документацией. Для скачивания она доступна в разделе «Документы» на сайте ЕИС.

При анализе в первую очередь следует обратить внимание на информационную карту в составе закупочной документации. Как правило, этот раздел индивидуален у каждой процедуры и содержит в себе самую главную информацию.

Итак, открываем информационную карту и анализируем информацию, указанную на рис. 2.1.

Далее более подробно рассмотрим каждый выделенный аспект, но сперва дам еще один небольшой совет.

Часто так бывает, что ведется работа сразу по нескольким тендерам или в течение нескольких дней. Чтобы проработанная информация была всегда под рукой, целесообразным будет ведение сводной таблицы, содержащей в себе все самые важные данные о тендере.

!	дата окончания подачи заявок	!	дата подачи ценовых предложений
!	ЭТП	!	обеспечение заявки
!	обеспечение исполнения договора	!	обязательные требования
!	дополнительные требования	!	требования к составу заявки

Рис. 2.1. Важные аспекты информационной карты

Таблица может быть краткой или подробной. А может, она и вовсе не понадобится. Однако по опыту практической работы с госзакупками могу предложить достаточно удобный вариант (табл. 1). Легче вести таблицу ежемесячно, чтоб в ней не накапливалось слишком много информации.

Таблица 1. Сводные сведения по тендерам за период N (например, март 2022 г.)

Реестровый №	Предмет закупки	Наименование Заказчика	НМЦ	Обеспечение заявки	Обеспечение договора	Срок окончания подачи заявки	Срок подачи ценовых предложений	Дата подведения итогов	Статус закупки	Рентабельность процедуры

Это всего лишь один из вариантов. Таблица может содержать в себе только те столбцы, которые вам необходимы. Можно различными цветами выделять строки по статусу процедур. Например, наиболее важные отмечать одним цветом, отклоненные заявки другим, победы третьим. Это все уже на ваше усмотрение.

Далее рассмотрим каждый выделенный на рис. 2.1. аспект индивидуально.

Дата окончания подачи заявок

Почему я выделяю этот аспект? Все очень просто. Это, пожалуй, первое, на что следует обратить внимание. Ведь в госзакупках невозможно подать заявку хотя бы на минуту позже указанного времени. Соответственно, если вы видите, что дата окончания подачи заявки завтра, а вы первый раз в жизни готовите тендер, то, наверно, не стоит торопить события и лучше поискать другую процедуру. Если же до окончания подачи заявки еще, например, пять дней, вы смело можете приступать к изучению документации. Кому-то достаточно трех дней, кому-то пяти. Все зависит от процедуры закупки и навыков тендерного специалиста. В любом случае дата окончания подачи заявок позволяет расставлять приоритеты.

Дата подачи ценовых предложений

Я сейчас о торгах в самом простом смысле этого слова. Напомню, у нас есть процедуры торговые (аукцион и конкурс) и неторговые (запрос котировок и запрос предложений).

Аукцион предусматривает последовательное снижение НМЦ на шаг аукциона в торговом зале электронно-торговой площадки (далее – ЭТП). Дата подачи ценовых предложений наиболее важна для аукциона, так как в этом и есть весь его смысл. Поэтому пропустить дату и время аукциона как минимум очень обидно. Тут останется надеяться только на то, что закупка будет признана несостоявшейся ввиду единственной заявки или единственного допущенного участника.

Если рассматривать конкурс, то подача ценовых предложений проходит иначе. Во-первых, в конкурсе мы ценовое предложение подаем в составе заявки при подаче и указываем на ЭТП. Однако в случаях, когда по конкурсу предусмотрена дополнительная подача ценовых предложений, при первоначальной подаче мы можем указать НМЦ или цену с минимальным снижением. (Если ваша заявка окажется единственной, вы заберете тендер по высокой цене.)

Во-вторых, дополнительная подача ценовых предложений здесь регламентирована. Как правило, ценовое предложение подается один раз в отведенный промежуток времени. При подаче участником закупки ценового предложения не допускается подача предложения, рав-

ного или превышающего предложение, содержащееся в заявке на участие в закупке, не допускается подача предложения, равного нулю. В рамках 223-ФЗ подача дополнительных ценовых предложений может быть самой разнообразной. В данном случае лучше ориентироваться на Положение о закупках отдельного заказчика и регламент ЭТП.

Здесь нельзя не упомянуть о переторжке. Если говорить простым языком, переторжка – это дополнительная возможность участников закупки улучшить свои ценовые предложения. Переторжка проводится только в рамках 223-ФЗ и только по инициативе Заказчика. Порядок и случаи проведения переторжки должны быть предусмотрены Положением о закупках Заказчика. Информация о возможности проведения переторжки указывается в Информационной карте.

Электронная торговая площадка (ЭТП)

Несмотря на то, что теперь регистрация на федеральных ЭТП проходит автоматически, желательно каждый раз обращать внимание, на какой площадке проходит процедура. Сложностей с подачей заявки по 44-ФЗ, скорее всего, не возникнет, но по 223-ФЗ существует достаточно большое количество секций, требующих отдельной аккредитации. Например, на рис. 2.2 мы видим количество секций при входе на «Росэлторг».

Поскольку аккредитация в торговых секциях занимает определенное время (регламентировано ЭТП), следует заблаговременно убедиться в наличии требуемого доступа и возможности подачи заявки.

Общие секции	Корпоративные секции
Государственные закупки (44-ФЗ)	Группа ВТБ
Корпоративные процедуры и закупки субъектов 223-ФЗ	ГК «Ростех»
Закупки среди субъектов малого и среднего предпринимательства по 223-ФЗ	ГК «Росатом» ГК «Рус Гидро»
Росэлторг.Бизнес	ПАО «Ростелеком» и подведомственных организаций
Закупки по капитальному ремонту (ПП РФ № 615) (процедуры, опубликованные после 14.05.2018 г.)	Холдинг «Росгео»
Закупки по капитальному ремонту (ПП РФ № 615) (процедуры, опубликованные до 14.05.2018 г.)	ПАО «Россети»
Имущественные торги (178-ФЗ)	
Агроплощадка	

Окончание рис. 2.2

Закупки малого объема	Сервисы заказа услуг
Корпоративный интернет-магазин	Банковские гарантии и тендерные займы
Корпоративный интернет-магазин ПАО «Интер РАО»	ЭДО «Росинвойс»
Корпоративный интернет-магазин ГК «Росатом»	ЭДО «Росинвойс 2.0»

Рис. 2.2. Секции для входа «Росэлторг»

Кроме того, различные ЭТП требуют различных тарифов или депозитов для участия. Поэтому все эти моменты нуждаются в тщательной проработке на ранних этапах, чтоб не допустить досадной неподачи заявки. Сейчас мы рассматриваем только общие требования. О тарифах и депозитах ЭТП подробнее поговорим в соответствующем разделе.

Обеспечение заявки

В закупочной документации устанавливается размер обеспечения заявки или указывается, что обеспечение заявки не требуется. Более подробно этот вопрос будет рассматриваться в отдельном разделе. Сейчас отмечу только то, что при первоначальной оценке важно понять, установлено ли обеспечение заявки, и если да, то в каком размере. И, соответственно, принять решение, будет ли заявка обеспечиваться денежными средствами или банковской гарантией.

Обеспечение исполнения договора

Казалось бы, зачем на столь раннем этапе беспокоиться об исполнении договора? Поясню. Бывает так, что обеспечение заявки не требуется, а обеспечение исполнения договора по 223-ФЗ установлено в размере 30% от НМЦД и составляет солидную сумму. Начинаящим поставщикам такую сумму не всегда легко выдернуть из оборота, а при получении банковской гарантии могут возникнуть сложности. Например, часто банки отказывают начинающим поставщикам из-за бухгалтерской и налоговой отчетности, также из-за отсутствия опыта выполнения аналогичных работ / оказания услуг по госзакупкам. В тех случаях, когда есть понимание, что сумма обеспечения исполнения договора достаточно серьезная, есть смысл заранее начать проработку банковской гарантии или даже позаботиться о поручителе.

Обязательные требования к участникам закупки

Чаще всего обязательные требования к участникам закупки стандартные. Они закреплены в пункте 1 статьи 31 Федерального закона №44-ФЗ. В закупках по 223-ФЗ применяются аналогичные обязательные требования к участникам.

Как правило, данные требования подтверждаются декларацией с соответствующими пунктами, которая автоматически формируется на ЭТП при подаче заявки. Внимательно нужно следить за последними изменениями законодательства, чтобы предоставить декларацию в соответствие с законом.

Важным здесь является то, что в обязательных требованиях может быть установлена необходимость наличия той или иной лицензии на вид деятельности и/или необходимость быть членом саморегулируемой организации (далее – СРО).

Соответственно, если вы данной лицензией/допуском не обладаете и их требование не вызывает у вас вопросов, то об участии в данном тендере можно забыть. Впрочем, если вопросы есть, можно написать Заказчику запрос на разъяснение документации и попросить обосновать наличие данного требования.

Еще один вариант – принять участие в тендере от компании-партнера, обладающей соответствующей лицензией/ допуском. Распределение функций и полномочий между такими партнерами, как правило, осуществляется руководством.

Дополнительные требования к участникам закупки

Дополнительные требования к участникам закупки в рамках 44-ФЗ установлены в пунктах 2 и 2.1 статьи 31 44-ФЗ. Цитированием законодательства, как уже писала, я заниматься не буду.

Суть дополнительных требований к участникам закупки заключается в следующем:

– Согласно пункту 2 статьи 31 закона о контрактной системе, Правительство РФ вправе установить к участникам закупки ряд дополнительных требований, среди которых: наличие определенного опыта выполнения работ; специалистов определенного уровня квалификации; материально-технических, финансовых ресурсов или деловой репутации. Данные требования устанавливаются в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 29.12.2021 №2571, содержит в себе разделы по сферам деятельности и требования, которые должны быть установлены к участникам закупки при соблюдении определенных параметров закупки. Сюда относятся градостроительная и дорожная деятельность, культура и культурное наследие, оборона и безопасность, атомная энергия, здравоохранение, офсетные контракты, перевозки, охрана окружающей среды, оценочная деятельность.

За время работы с закупками по данному Постановлению мне попадалось только одно требование из разных разделов и разных пунктов. Это требование о наличии исполненного договора с закрывающими документами в определенной сфере деятельности на сумму, не меньшую 20% НМЦК. Требуется предоставить исполненный договор с закрывающими документами за последние 5 лет до окончания подачи заявок. Конкретные требования к предквалификации будут указаны в извещении о закупке. Суть заключается в том, что если в документации по процедуре установлено дополнительное требование, то участник закупки должен ему соответствовать.

Подтверждающие документы (договор и акты выполненных работ/КС-2 и КС-3) должны быть прикреплены заблаговременно на ЭТП, на которой проходит процедура. Рассмотрение документов ЭТП проходит в регламентированный срок (как правило, занимает пять рабочих дней). Далее ЭТП либо принимает решение о соответствии участника требованию и дает доступ к подаче заявки, либо отказывает с указанием причины отказа. В таком случае документы нужно направлять на ЭТП повторно. В противном случае функционал ЭТП не позволит подать заявку.

Стоит отметить, что на ЭТП предусмотрено ускоренное рассмотрение документов. Стоимость услуг следует уточнить у оператора. Следует подчеркнуть, что при ускоренном рассмотрении ЭТП более лояльно относятся к предоставляемым документам.

Кроме того, для некоторых видов закупок ЭТП пропускает в качестве подтверждения опыта коммерческие договоры, то есть договоры, которые заключены без участия в госзакупках, сведения о которых не размещены в ЕИС.

– В соответствии с ПП РФ от 29.12.2021 №2571 (п. 2.1 статьи 31 закона о контрактной системе), если при проведении закупки НМЦК или сумма единичных цен НМЦК составляет 20 млн руб. и более, заказчик устанавливает требование о наличии у участника закупки исполненного в течение трех лет договора в рамках 44-ФЗ или 223-ФЗ на сумму не менее 20% от НМЦК без наличия невыплаченных штрафов, пеней и неустоек. Участники закупки также заблаговременно предоставляют на ЭТП исполненный без нарушений договор и подтверждающие исполнение документы. После положительного рассмотрения договора оператором ЭТП участник закупки может подать заявку на участие.

Здесь хочется отметить, что лучше заранее прикрепить на все ЭТП ваш любой по тематике самый большой исполненный договор и получить одобрение, чтоб не заниматься этим непосредственно перед подачей заявки.

Важно:

- на рассмотрение по каждому отдельному критерию одновременно можно отправить только один договор;
- один и тот же договор можно направлять на рассмотрение по разным пунктам предквалификации;
- направленный на рассмотрение договор должен быть исполнен в полном объеме;
- закрывающие документы по договору должны быть предоставлены на полную сумму и в полном объеме.

То есть при наличии дополнительных требований по 44-ФЗ, прежде чем получить доступ к функционалу ЭТП по подаче заявки, вам необходимо быть внесенным в соответствующий реестр. Однако если вы внесены в реестр по п. 2.1 ст. 31 однажды, вам не придется при каждой закупке проходить данную процедуру (если, конечно, предоставленный вами договор будет превышать 20% НМЦК требуемой закупки). По п. 2 ст. 31 договоры прикрепляются согласно разделам и определенным пунктам, угадать которые бывает иногда очень сложно. Поэтому мы практически всегда проходим ускоренное рассмотрение для каждого отдельного пункта каждого отдельного раздела.

В рамках 223-ФЗ также могут быть установлены дополнительные требования к участникам закупки. Однако прописаны они будут в Положении Заказчика и закупочной документации. Чаще всего дополнительные требования по 223-ФЗ представлены опытом выполнения аналогичных работ или определенным составом кадровых ресурсов. Подтверждающие документы направляются участником в составе заявки при ее подаче. При несоответствии предоставленных участником документов по дополнительным требованиям заявка будет отклонена.

То есть, прежде чем принять участие в процедуре, вам необходимо внимательно ознакомиться с документацией на предмет наличия дополнительных требований к участникам.

Требования к составу заявки

Собственно, это тот перечень обязательных документов, который участник закупки должен предоставить в составе заявки. В рамках 44-ФЗ перечень установлен на законодательном уровне и является закрытым. Напомню, что данный перечень содержится в статье 43 Федерального закона №44-ФЗ.

Перечень требуемых документов в рамках 223-ФЗ установлен в Положении Заказчика и содержится в документации закупки. Перечень документов по 223-ФЗ достаточно разнообразен и зависит как от Заказчика, так и от процедуры закупки. Однако можно выделить стандартный набор документов, который требуется практически во всех процедурах и практически у всех заказчиков.

Первая часть заявки:

Описание поставляемого товара, выполняемой работы, оказываемой услуги, которые являются предметом закупки, в соответствии с требованиями технического задания.

Вторая часть заявки:

- учредительные документы;
- решение о согласии на совершение крупной сделки или о последующем одобрении этой сделки;
- копия документа, подтверждающего полномочия лица действовать от имени участника закупки (приказ о назначении директора и доверенность на подписанта (при его наличии));
- анкета, содержащая основные реквизиты участника закупки;
- сведения об обеспечении заявки (скан банковской гарантии или реквизиты специального счета);

– выписка из ЕГРЮЛ;
– копии документов, подтверждающих соответствие участника закупки субъектам МСП (для процедур СМП. Подтверждается сведениями из реестра СМП ([https:// ofd.nalog.ru/](https://ofd.nalog.ru/))).

Ценовое предложение (для запроса котировок, конкурса и запроса предложений).

Я привела стандартный перечень документов. Он может быть как уже, так и шире. Все зависит от Положения о закупках каждого отдельного заказчика и вида процедуры. Так, например, может требоваться заполнение различного рода форм документов, предоставление бухгалтерской и налоговой отчетности и иных документов.

В случае, если проводится запрос предложений или конкурс, для участников закупки установлены необязательные квалификационные требования, представляющие собой неценовой критерий оценки заявок. Перечень требований может быть достаточно разнообразен. Тем не менее данные документы предоставляются в составе второй части заявки. Анализ закупочной документации позволяет нам выбрать тендеры, которые подходят нам для участия по первоначальным требованиям. Так, подходящие тендеры мы оставляем для дальнейшей (более тщательной) проработки, а те, которые нам не подходят по той или иной причине (сроки, суммы, требования и т.д.), исключаем из рассмотрения.

Мы разобрали тему «Общие сведения о тендере». Сейчас, возможно, в голове возникла каша. Но далее мы подробнее рассмотрим самые важные вопросы, и через пару разделов данная тема станет в разы понятнее.

Для закрепления материала предлагаю выполнить задание 2.1.

Задание 2.1.

Создайте таблицу в формате Excel по аналогии с табл. 1 (можно добавить свои колонки) по следующим процедурам:

1. реестровый №0388100000422000003
2. реестровый №32211267331
3. реестровый №32211118139
4. реестровый №32211203411

Глава 3. Запрос на разъяснение тендерной документации

Иногда при изучении закупочной документации могут возникнуть вопросы как технического, так и организационного характера. Как правило, переговоры между участниками закупки и заказчиками запрещены. Однако, чтоб выяснить спорный момент, есть возможность направить заказчику запрос на разъяснение.

В запросе на разъяснение потенциальный участник закупки может задать все волнующие вопросы по процедуре закупки. В одном запросе может содержаться сколько угодно вопросов к процедуре. Так, например, в одном запросе могут быть уточнены и технические характеристики поставляемого товара, и отсутствие требуемой лицензии на определенный вид деятельности или необходимость членства в СРО. Может уточняться высота потолков, площадь помещения или просьба провести осмотр объекта. То есть потенциальный участник закупки может уточнить все те моменты, которые, на его взгляд, как-то ограничивают количество участников или нарушают их права, а также просто получить ответы на интересующие вопросы для расчета себестоимости закупки.

Текст запроса пишется в свободной форме. Я обычно указываю название, вид и номер процедуры. Далее делаю ссылку на документ и конкретный его пункт, по которому прошу дать разъяснение. В случае несогласия с каким-то пунктом я ссылаюсь на нормативно-правовой акт или схожий прецедент, где решался данный вопрос.

Запрос на разъяснение подается на ЭТП, где проводится процедура закупки. В большинстве случаев раздел «Подать запрос на разъяснение» находится по соседству с окном «Подать заявку на участие». То есть для подачи запроса по закупке необходимо быть зарегистрированным в ЕИС. Далее следует зайти на ЭТП, где проводится закупка, в поисковике ввести реестровый номер, найти требуемую процедуру и заполнить необходимые поля данными. Отмечаю, что заказчик и иные участники процедуры не увидят эти данные, за исключением текста запроса. Но если в файле запроса потенциальный участник закупки укажет свою контактную информацию или иные сведения о себе, данные сведения будут доступны заказчику.

Запрос на разъяснение направляется не позднее чем за три дня до окончания подачи заявок. По истечении указанного срока заказчик вправе не отвечать на запрос. В то же время заказчик в течение двух рабочих дней (не считая даты поступления запроса) должен ответить на запрос и разместить свой ответ в ЕИС.

Обращаю внимание на то, что запрос на разъяснение невозможно направить при проведении запроса котировок в рамках 44-ФЗ.

Я считаю, что, если есть время и возможность уточнить у заказчика какую-либо информацию или указать на наличие ошибок, гораздо правильнее сделать это в форме запроса, а не сразу писать жалобу в ФАС, затягивая процедуру закупки еще на месяц. На мой взгляд, жалоба в ФАС уместна, если заказчик игнорирует отправленные запросы, отвечает на них отписками или есть явное ограничение участия в закупке, но заказчик не собирается вносить изменения в документацию.

Функционал ЭТП «РТС-тендер» при формировании запроса на разъяснение в качестве примера приведен на рис. 3.1.

Для примера я взяла одну из процедур и пошагово указала, что отправка запроса на разъяснение не представляет собой ничего сложного. Приблизительно подобным образом устроена подача запросов на разъяснения и на других ЭТП как по 44-ФЗ, так и по 223-ФЗ.

The screenshot shows the top navigation bar of the ETP 'RTS-tender' with contact information and a search bar. Below is a menu with categories like 'ИНСТРУКЦИИ', 'РЕЕСТРЫ', and 'ПЕРЕЙТИ НА 223'. The main content area displays search results for a request for clarification (Заявка на разъяснение документации) for a procurement item (№2980230) in Moscow. The details include the item name, the request number, and a link to the procurement document.

Рис. 3.1. Функционал ЭТП «РТС-тендер» при формировании и подаче запроса на разъяснение

The screenshot shows the 'Поиск закупок' (Search for procurements) section. It features a search bar with the number '0148200005422000297' and various filters for 'Организатор', 'Заказчик', 'Начальная цена', and 'Уровень организации'. There are also date filters for publication, submission deadline, and start of trade. The interface includes 'Поиск' and 'Очистить' buttons.

Уважаемый пользователь!

В связи с возросшим количеством кибератак на российский сегмент интернета возможны проблемы с доступом в личные кабинеты электронных площадок. Об

Закупка № 0148200005422000297

К реестру закупок Подать заявку Запросить разъяснение извещения **Добавить в избранные**

Электронный конкурс короткий (ч.19 ст.48 44-ФЗ) (360-ФЗ) проводится по 44-ФЗ

Общая информация	Общая информация
Общая информация	Общие сведения о закупке
Контактная информация	Статус
Преимущества	Способ закупки
Преференции	Адрес электронной площадки в сети Интернет
Требования к участникам	Номер закупки
Ограничения	Номер редакции извещения
Информация о конкурсе в соответствии с документацией	Наименование объекта закупки
	Дата и время окончания приема заявок
	Принят заявок
	Электронный конкурс короткий (ч.19 ст.48 44-ФЗ) (360-ФЗ)
	http://www.krts-tender.ru
	0148200005422000297
	1
	Выполнение работ по объекту: «Развитие и благоустройство территории парка культуры Талалыхина по адресу: Московская область, Городской округ Подольск, г. Подольск, ул (демонтаж; сети освещения; НВК; дорожные покрытия; дорожная разметка; озеленение ЛМ6; игровая площадка)
	24.05.2022 20:52
	ИСК

Запрос на разъяснение положений извещения

Общие сведения о закупке

Номер закупки:	0148200005422000297
Номер редакции извещения:	1
Наименование закупки:	Выполнение работ по объекту: «Развитие и благоустройство территории парка культуры и отдыха им. В. Талалыхина по адресу: родской округ Подольск, г. Подольск, ул. Рабочая, д. 5Б- (2 этап) (демонтаж; сети освещения; НВК; дорожные покрытия; дорож

Сведения об участнике закупки

Наименование (Фамилия, имя, отчество) участника закупки:	
Адрес электронной почты для отправки уведомления участнику закупки:	

Сведения о предмете запроса

Текст запроса *:

Документы:

Название документа	Выбрать файл...
--------------------	-----------------

Отправить Сохранить черновик На карточку закупки

В качестве примера приведу один из своих последних запросов на разъяснение аукционной документации:

Уважаемый заказчик!

По результатам изучения документации электронного аукциона № ... ввиду отсутствия инструкции по заполнению технических показателей просим ответить на вопросы:

Приложение №12 к техническому заданию «Перечень расходных материалов, планируемых к использованию при оказании услуг», раздел «По техническому обслуживанию и текущему ремонту систем видеонаблюдения, охранной сигнализации, контроля и управления доступом зданий»:

п. 5 (жесткий диск Seagate Exos 7E8 4 Тб ST4000NM0025 SAS): значение «внешняя скорость передачи данных до 600 МБ/с» – следует указывать, включая крайнее значение или нет?

п. 11 (извещатель охранный пассивный инфракрасный ФОТОН-Ш): значение «дальность обнаружения 0—10 м» – следует указывать диапазонное значение или конкретное? Включая крайние значения?

п. 11 (извещатель охранный пассивный инфракрасный ФОТОН-Ш): значение «напряжение питания постоянного тока 10...15 В» – следует указывать диапазонное значение или конкретное? Включая крайние значения?

Уведомляем, что в случае отписки и непредоставления конкретных ответов на поставленные вопросы мы будем вынуждены обратиться в УФАС за получением необходимой информации.

Это запрос на документацию аукциона по 44-ФЗ. То есть мы видим, что запрос сам по себе очень простой. Я не делала ссылки на письма ФАС и требования законодательства, хотя можно было это сделать для убедительности. То есть вы можете направить запрос в удобной для вас форме, но стоит учитывать, что ответы заказчика тоже могут быть не всегда соответствующими вашим ожиданиям. Неоднократно буду это повторять: при любых сложностях в работе с ЭТП разумно позвонить в службу технической поддержки. Уже через пару месяцев взаимодействия с ЭТП работа на них будет казаться простой и понятной.

Задание 3.1.

Проанализируйте документацию из задания 2.1, попробуйте выявить непонятные для себя моменты и составить запрос на разъяснение документации. Какие проблемы у вас возникли?

ГЛАВА 4. Формирование пакета документов для участия в тендерах

Сведения о товаре (работе, услуге)

Итак, первичный анализ тендерной документации позволил нам прийти к выводу о возможности участвовать в тендере. Далее мы внимательно изучаем техническую часть документации (техническое задание) и определяем, требуется ли в рамках тендера поставка товара.

Поставка товара важна по нескольким причинам. Во-первых, мы должны в составе заявки указать сведения о поставляемом товаре: его технические характеристики, наименование, марку и страну происхождения.

Во-вторых, этот товар необходимо оценить (если вы сами не являетесь его производителями).

То есть следует на момент подготовки заявки обратиться к официальному производителю (или дилеру) товара и узнать о его стоимости, наличии и сроках поставки. Для достоверности можно обратиться к нескольким производителям товара (если возможна поставка эквивалента).

Из всех предоставленных коммерческих предложений выбираем наиболее нам подходящее по следующим критериям:

- *Товар должен подходить по техническим характеристикам под требования заказчика.*
- *Стоимость товара должна позволять получить прибыль с учетом всех дополнительных издержек по его транспортировке, монтажу и пусконаладке (при необходимости).*
- *Сроки поставки товара должны позволять уложиться в отведенные сроки на поставку товара/выполнение работ, указанные в техническом задании и проекте договора.*

Несомненно, у каждого найдутся еще свои важные пункты. Я описала лишь три ключевых.

Если находите подходящий товар, желательно поставить его в резерв на срок до определения победителя по тендеру. Иначе может получиться так, что на момент вашего запроса товар был в наличии, а на момент покупки закончился.

В данном случае придется искать другого поставщика или пересогласовывать с заказчиком товар на аналогичный или с улучшенными техническими характеристиками. Вероятнее всего, такой товар будет стоить вам дороже, чем тот, который вы закладывали в заявку.

Товар найден, цена и сроки подходят. Переходим непосредственно к заполнению заявки.

Заполнение в рамках 44-ФЗ

Ранее сведения о товаре (работе, услуге) по 44-ФЗ предоставлялись в первой части заявки на участие в тендере. После чего следовало ее рассмотрение, допуск к торгам и рассмотрение второй части. С 2022 года ситуация изменилась. Первая часть заявки в рамках 44-ФЗ не предоставляется. Однако сведения о поставляемом товаре необходимо загружать на ЭТП в отведенный для этого функционал. Рассмотрим на примере «Сбербанк-АСТ».

Из рис. 4.1 мы видим, что, несмотря на отсутствие первой части, в составе заявки требуется предоставить сведения о товаре.

Если рассмотреть 223-ФЗ, то там еще сохранились первые части заявок, куда участники также прикрепляют сведения о поставляемом товаре, выполняемой работе, оказываемой услуге.

В случае, когда в документации содержится указание на производителя и марку поставляемого товара и участник закупки в составе заявки предлагает именно этот товар, можно выразить только согласие на поставку данного товара и указать страну его происхождения, без перечисления участником технических характеристик товара.

Наименование страны происхождения товара

Стране происхождения товара Выбрать из справочника

Примечание: указывается при осуществлении закупки товара, в том числе поставляемого заказчику при выполнении закупаемых работ, оказании закупаемых услуг.

Название документа: Документы, подтверждающие соответствие товара, работы или услуги требованиям, установленным в соответствии с законодательством Российской Федерации

Рис. 4.1. Сведения о товаре на ЭТП «Сбербанк-АСТ»

В случае, когда в документации не указан производитель или марка товара и участник закупки самостоятельно подбирает товар по указанным техническим характеристикам, при подаче заявки указываются сведения о товаре (производитель, марка и модель, технические характеристики и страна происхождения). На рис. 4.2 я схематично изобразила данные варианты.

Как правило, когда не указана страна происхождения товара, товар считается товаром иностранного происхождения. Данное обстоятельство бывает важным при применении национального режима.

В связи с тем, что законодательство в сфере государственных закупок меняется стремительным образом, я стараюсь найти единый подход для себя и своих сотрудников в формировании сведений о поставляемом товаре, выполняемой работе, оказываемой услуге. Считаю, что данный подход наиболее трудоемок, но при этом и наиболее надежен в плане допуска.

Так, при подаче заявки, где требуется поставка товара, я всегда заполняю его технические характеристики, наименование производителя и страну происхождения, независимо от того, поставляем мы эквивалент или требуемый товар. При этом прикладываю стандартную форму «Согласия».

Когда в технической части заявки содержится перечень заменяемых расходных материалов и запасных частей, я также указываю в Согласии данный перечень и страну происхождения этих товаров.

В случаях, когда в составе документации отсутствуют сведения о поставляемом или используемом в процессе выполнения работ/ оказания услуг товаре, я прикладываю файл

«Согласие» на выполнение соответствующего вида работ/оказания услуг. Я не утверждаю, что данный вариант предоставления сведений идеальный, но отмечаю, что в течение семи лет он стабильно работает.



Рис. 4.2. Предоставление сведений о товаре, работе, услуге

Далее рассмотрим непосредственно заполнение сведений о поставляемом товаре. Чаще всего требования к товару устанавливаются в виде неконкретных значений показателей с указанием слов и словосочетаний «не более», «не менее», «от», «до», «более», «менее», «и», «или», «в диапазоне» и знаков»,», «;» и других. При этом закупочная документация содержит в себе инструкцию по заполнению показателей, где, например, знак»,» будет означать «и», а знак «;» будет означать «или». Участнику закупки при заполнении сведений о товаре необходимо прежде всего внимательно изучить данную инструкцию (при ее наличии) и заполнять сведения в соответствии с установленными требованиями. Так, сведения о товаре должны содержать конкретные значения, двоякая трактовка значения показателей недопустима. Отмечу, что в составе сведений о товаре участнику следует удалять такие слова и словосочетания, как «должен», «не должен». Данные слова означают неконкретные значения показателя, и, вероятнее всего, такая заявка участника будет отклонена.

Столбец «Значение, предлагаемое участником» заполняется участником закупки при подготовке заявки. Он должен указать те характеристики товара, которые будут соответствовать требованиям заказчика и паспорту оборудования, то есть реальные характеристики, которыми обладает товар. Столбец «Указание на фирменное наименование (при наличии), наименование страны происхождения» также заполняется участником закупки, однако не всегда является обязательным. Особое значение указание страны происхождения товара приобретает, когда в закупке содержатся требования национального режима.

Суть применения национального режима заключается в следующем: в закупочной документации необходимо внимательно смотреть на установленные ограничения. Ряд ограничений не допускает к поставке продукцию, произведенную в иностранном государстве.

Очень коротко разберем требования по национальному режиму в рамках 44-ФЗ

В 44-ФЗ национальный режим применим только в отношении товаров. При формировании закупки, заказчик определяет в ручном режиме код ОКПД, который соответствует поставляемому товару. Если данный код включен в определенный перечень Постановлений Правительства РФ, то к нему заказчик должен установить соответствующие требования национального режима в составе закупочной документации.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.