



Банковская гарантия: сложные вопросы использования

С июля 2019 немного меняются правила работы с банковской гарантией.

Нововведений три:

1. Можно будет предоставлять банковскую гарантию на обеспечение заявки в электронных закупках. Сейчас гарантию можно взять только для обеспечения контракта.
2. Победитель закупки будет сам решать, на какой срок предоставлять гарантию, главное, чтобы она действовала не меньше 1 месяца с даты действия контракта.
3. Поставщик обязан будет в течение месяца предоставить новое обеспечение, если у банка, где он получал банковскую гарантию, отозвали лицензию. Эти риски должен учитывать сам поставщик.

В течение следующего года планируют повысить надежность банков, которые имеют право выдавать гарантии для обеспечения заявок и контрактов. Согласно проекту постановления до 2021 года “О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 12 апреля 2018 г. № 440” такие банки должны иметь:

- не меньше 300 млн рублей собственных средств,
- кредитный рейтинг не ниже «В+(RU)» (на три ступени выше текущего требования).

На момент публикации статьи из 206 банков этим требованиям соответствуют 147.

Сложные вопросы

Срок банковской гарантии. Он должен не меньше, чем на 1 месяц превышать срок действия контракта. Не исполнения, а действия — часто это разные даты. Например, контракт на поставку песка срок исполнения обязательств до 31 августа, но сам контракт действует до 31 декабря. Это всегда прописано в документации и проекте контракта. Нужно обращать на это внимание. Также до 1 июля 2019 года заказчик сам может установить, чтобы банковская гарантия должна действовать не меньше чем 2, 3 и больше месяцев после окончания срока действия контракта. Также заказчик имеет право требовать обеспечить и гарантийные обязательства (с 1 июля 2019 года — обязан).

Реквизиты сторон (принципал, бенефициар, банк). Много закупок проводится не самими субъектами 44-ФЗ, а уполномоченными органами (например, медицинское оборудование закупает не сама больница, а областное Министерство здравоохранения). Но гарантия должна выпускаться на заказчика, а не на орган, проводивший закупку. Поскольку банки все больше автоматизируют подготовку гарантий, в ее текст и реквизиты может подтянуться неверная информация. Это нужно проверять.

Требования к банковской гарантии из документов закупки. Заказчики обязательно в требованиях указывают, какие формулировки должна содержать банковская гарантия. К примеру, в Москве есть приказ Департамента Москвы по конкурентной политике, который утверждает форму банковской гарантии. Если гарантия будет представлена не по формулировкам, указанным в приказе (а заказчик в документации ссылался на данный приказ), то ее отклонят.

Имеет ли право банк требовать паспорта всех учредителей?

Банк — коммерческая организация и сам решает, какие документы требовать для выдачи гарантии. Мы составили список документов, которые банки теоретически могут требовать от потенциальных клиентов:

- Устав организации.
- СНИЛС и паспорта всех учредителей (кто-то запрашивает только страницы с фото и пропиской, кому-то нужны все страницы).
- Решения о назначении руководителя.
- документ, подтверждающий право на занимаемое помещение (Собственность, договор аренды).
- Договор аренды.
- Выписку со счета.

- Бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках (годовой с квитанциями о вводе или квартальный).
- Налоговые декларации с отметками о принятии.

Если никто не дает банковскую гарантию, можно ли отказаться от подписания контракта и вернуть обеспечение заявки?

Нет, неполучение гарантии — это риск предпринимателя. В лучшем случае ФАС может принять решение не включать компанию в РНП, если она предоставит доказательства, что пыталась получить банковскую гарантию.

Перечислим еще основные стоп-факторы, из-за которых банк откажет в получении гарантии:

- **Отрицательная отчетность по году.** Если по завершеному году отчетность передавалась в налоговую с убытками, то получить гарантию в банке вряд ли получится, если банк запрашивает годовую отчетность.
- **Некорректно сформированная отчетность.** Если при проверке не сойдутся значения показателей, которые по правилам ведения бухучета должны сходиться, банк сделает запрос на корректировку. Потребуется время, чтобы изменить отчетность и провести корректировку в налоговой. Возникает риск не уложиться в сроки подписания контракта. Так что, если организация собирается принимать участие в госзаказе, стоит более тщательно вести бухгалтерский учет.

Можно ли продлить срок банковской гарантии, после того как заказчик увеличил срок исполнения контракта?

Бывает, что из-за жалобы в ФАС сдвигаются сроки подписания контракта, а вместе с этим и срок действия контракта. К сожалению, нельзя “добавить” пару недель действия к уже выпущенной гарантии. Также нельзя обеспечивать исполнение контракта двумя гарантиями. Как только вы узнали, что сроки подписания контракта могут перенести, сообщите об этом в банк. Если гарантия уже выпущена, ее придется отозвать и выпустить новую. На каких условиях это сделают, зависит от банка и его лояльности. Возможно также, заказчик примет ту, которая у вас есть, если вы подали заявку до внесенных изменений.

Можно ли поменять реквизиты банка-гаранта в процессе подписания контракта?

Бывает так, что банк, в котором победитель закупки получает гарантию, требует, чтобы оплата по контракту пришла на открытый в нем расчетный счет. Это распространенная практика, особенно в закупках на огромные суммы. Не всегда заранее известно, в каком банке поставщик будет получать гарантию. На ЭТП он указывает одни реквизиты, а после победы хочет указать в контракте другие.

Может ли заказчик отказать?

Заключение контракта регламентирует статья 83.2, и в ней не указано, что заказчик должен включать реквизиты поставщика в проект контракта. Идет прямая ссылка только на цену конечного предложения и показатели товара из предложения победителя.

Победитель в протоколе разногласий просит заказчика внести актуальные данные в проект контракта, и вот тут узкое место, которое нельзя трактовать однозначно:

- С одной стороны, заказчик не сможет мотивировать свой отказ менять реквизиты банка. Закон не запрещает менять банк, форму собственности или директора в процессе заключения или исполнения контракта.
- С другой стороны, получается, что сведения о поставщике не соответствуют его заявке.

Какой выход?

Первый вариант - написать протокол разногласий. Заказчик может внести изменения или отказаться это сделать.

Если заказчик отказывается, то **второй вариант** действия — подавать жалобу в ФАС на заказчика. Но, конечно, никому не хочется портить карму перед заказчиком и тем более есть риск не уложиться в сроки подписания контракта, если подать жалобу поздно.

Третий вариант - подписывать как есть, потом сменить реквизиты допсоглашением.

Четвертый вариант - открывать гарантийную линию в банке на несколько месяцев вперед и указывать в реквизитах на ЭТП его реквизиты.

Большой шаг навстречу бизнесу: закупки среди МСП по 223-ФЗ стали электронными

Закон перевел их в электронную форму, разрешил проводить закупки только на федеральных ЭТП госзакупок и ограничил перечень способов определения исполнителя.

Правительство сделало большой шаг в поддержку МСП. Теперь компании с госучастием, монополии и другие субъекты 223-ФЗ могут закупаться у малого и среднего бизнеса по правилам 44-ФЗ. Вход в закупки по 223-ФЗ стал проще, а их правила более понятными.

Напомним, что именно изменилось:

	БЫЛО	СТАЛО
На каких ЭТП?	99% всех закупок по 223-ФЗ проводили на 49 различных площадках* со своими правилами регистрации и работы.	Сейчас их число сократилось до 8 (те же самые, что для закупок по 44-ФЗ). Работа на них регламентирована законом и знакома большинству поставщиков. В закупках среди МСП плату берут только с победителя закупки — 1% от НМЦ, но не больше 2000 руб.
Какими способами?	Заказчики использовали более 5000* закупочных процедур. У каждой были свои правила, и разобраться в них было сложно. Конкурентные аукционы и конкурсы занимали всего 3,6%*. Остальное — закупки у единственного поставщика и так называемые иные способы закупки. <small>* данные мониторинга Минфина</small>	Правительство обязало закупать товары у МСП только четырьмя видами электронных процедур: <ul style="list-style-type: none">• аукцион• конкурс• запрос котировок• запрос предложений
Правила закупок	Раньше правила проведения закупки устанавливал сам заказчик. Например, заказчик мог отменить результаты запроса котировок, просто потому что передумал проводить закупку. Сейчас это невозможно.	Сейчас все процедуры являются торгами по Гражданскому кодексу, поэтому заказчик: <ul style="list-style-type: none">• Должен отвечать на запрос предложений в течение трех рабочих дней с даты поступления запроса.• Может отменять закупку, только пока не закончился срок приема заявок и при форс-мажоре.• Должен продлевать срок подачи заявок, если что-то изменилось в документации.• Обязан заключать контракт с победителем не раньше 10 дней и не позже 20 дней с публикации итогового протокола.
Формат	Заказчик сам решал, в каком виде проводить закупку: мог собирать предложения по электронной почте, в бумажных конвертах или на ЭТП.	Сейчас все закупки у МСП проходят только в электронном виде: <ul style="list-style-type: none">• Снизился риск сговора. Заказчик будет рассматривать все части заявок анонимно. Подгонять результат под своего поставщика стало значительно сложнее.• Каждая из восьми площадок использует автоматизированный контроль. Это снижает шансы ошибиться при подаче заявки.

Эти изменения могут существенно повлиять на возможность МСП заработать на закупках у госкомпаний. Объем закупок по 223-ФЗ больше в четыре раза, чем госзакупки по 44-ФЗ. При этом 15% договоров должны быть заключены строго с МСП. Это значит, что малый и средний бизнес с 1 января 2019 года получит около 2,7 трлн рублей прямых договоров от 18 триллионов рублей (это объем заключенных контрактов по 223-ФЗ в 2017 году).

Как подтвердить принадлежность к МСП?

	Малый	Средний
Максимальное количество работников	100 чел.	250 чел.
Максимальная выручка в год	800 млн руб.	2 млрд руб.

Чтобы подтвердить свою принадлежность к МСП, участник должен предоставить выписку из единого Реестра субъектов малого и среднего предпринимательства. В Реестре содержатся сведения из налоговой отчетности, ЕГРЮЛ и ЕГРИП и других гос.источников, которые передали информацию в ФНС. Начиная с 3 августа 2018 года сведения о каждом субъекте должны быть внесены в Реестр МСП (313-ФЗ от 03.08.2018).

Без выписки из Реестра не получится поучаствовать в закупке для МСП.

База обновляется 10 августа каждого года. Чтобы вашу компанию включили в Реестр МСП, сведения в налоговую нужно предоставить не позднее 1 июля текущего года. Если не предоставить сведения, попасть в Реестр в течение года невозможно — придется ждать до следующего августа.

Если вы подали сведения некорректно, или произошла ошибка в системе — вы имеете право подать апелляцию. В случае положительного решения вас включат в Реестр.

Вы МСП и привыкли работать по 44-ФЗ

Правила, по которым вы закупались по 44-ФЗ, теперь распространяются для МСП и на 223-ФЗ. Это значит, что вам просто нужно искать закупки и по 223-ФЗ. Если вы пользуетесь поисковыми программами, не забудьте поставить дополнительную галочку в поиске.

Вы МСП и привыкли работать по 223-ФЗ

Тем, кто закупался по 223-ФЗ до реформы, придется столкнуться с тремя нововведениями. В каждом из них есть нюансы, на которые стоит обратить внимание, чтобы избежать ошибок.

Зарегистрироваться в ЕИС

С 1 января 2019 года для доступа на федеральные площадки участники должны пройти регистрацию в ЕИС. Регистрация занимает до 5 рабочих дней, после чего участник попадает в Единый реестр участников закупок (ЕРУЗ). На следующий день он будет аккредитован на всех федеральных ЭТП. Получать доступ к каждой площадке по отдельности больше не требуется.

Если у вас уже есть действующая аккредитация на этих площадках, то с регистрацией в ЕИС можно подождать до конца 2019 года. Правда, на двух площадках («РТС-Тендер» и «Единая электронная торговая площадка») появились дополнительные секции для закупок по 223-ФЗ среди МСП. Если хотите участвовать в закупках именно на них, то придется специально ради этого зарегистрироваться в ЕИС.

Открыть спецсчет

Для закупок по 223-ФЗ у поставщиков из крупного бизнеса спецсчет не требуется. Но для закупок у МСП он нужен.

Спецсчет — это расчетный счет, который открыт в одном из банков, утвержденных правительством (Распоряжение от 13.07.2018 1451-р). На нем поставщик держит деньги для обеспечения заявки. По запросу ЭТП банк будет блокировать и разблокировать соответствующее количество денег. Использование спецсчетов исключает вероятность нарваться на мошенников, которые притворяются заказчиками по 223-ФЗ. Деньги с них никуда не уходят, а “замораживаются”.

Правительство не регламентирует условия открытия спецсчетов, поэтому банки устанавливают свои правила работы: например, некоторые берут плату за открытие такого счета и за операции на нем (блокирование/ разблокирование). Выясните заранее условия, чтобы выбрать самые выгодные для себя.

Если закупка по 223-ФЗ меньше 5 млн рублей, то обеспечение заявки не требуется. В более дорогих закупках заказчик может установить обеспечение, но если процедура проводится для МСП, то его размер не должен превышать 2% от начальной цены договора.

Если у поставщика нет спецсчета, то принять участие в закупке для МСП с обеспечением заявки он не сможет.

Заплатить за победу

Федеральные площадки берут с МСП 1% от начальной цены (но не больше 2000 руб.). Несмотря на разъяснения Минфина в письме от 06.11.2018 № 24-06-08/79659) некоторые площадки все равно добавляют НДС к этой сумме. Важно помнить, что плата берется с победителя процедуры, даже если он уклонился от заключения договора.

Прежде чем искать закупки, проверьте:

1. Есть ли вы в реестре МСП.
2. Зарегистрированы ли вы в ЕИС.
3. Открыт ли у вас спецсчет в банке.
4. Есть ли у вас свободные деньги для обеспечения заявки/ контракта.
5. Разбираетесь ли вы в правилах закупок?

Приступайте к поиску заказов, если уверены во всех пунктах.

Что такое добросовестность поставщика и как ее проверяют в 44-ФЗ?

Заказчикам при определении победителя закупки важно не только сэкономить. Они хотят быть уверены, что победитель профессионально исполнит работы или поставит качественные товары. Мы собрали в одной статье все способы, которыми заказчик может отсеивать недобросовестных участников.

Отсутствие в Реестре недобросовестных поставщиков

В реестр попадают те, кто отказался заключать выигранный контракт или грубо нарушил условия его исполнения. Мы писали подробно о Реестре недобросовестных поставщиков. В этой статье подчеркнем важные нюансы:

- Раньше можно было самостоятельно декларировать отсутствие в РНП, и был шанс, что заказчик не проверит эту информацию. Теперь ЭТП автоматически проверяют информацию и просто не пропустят заявку от участника из РНП.
- В ЕИС отдельно ведутся реестры по 44-ФЗ, по 223-ФЗ, по 615 постановлению правительства. Попав в один Реестр, еще можно участвовать в закупках по другому закону или в коммерческих торгах.
- Если вы подали заявку, не находясь в РНП, а во время исполнения контракта в него попали, это не повод расторгать контракт (постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 21 апреля 2015 г. № 09АП-11847/2015-ГК по делу № А40-178922/14).

Обеспечение контракта

Заказчик устанавливает обеспечение контракта практически во всех конкурентных закупках:

- от 5 до 30 % от НМЦ, если закупка на 50 млн руб. или меньше,
- от 10 до 30 % от НМЦ, если закупка дороже 50 млн руб,
- не меньше суммы аванса, если он установлен в закупке (в ч. 6 ст. 96 44-ФЗ).

Из этой суммы удерживают штрафы за некачественное неисполнение контракта и пени за срыв сроков. После того как контракт успешно исполнен, обеспечение возвращают.

Антидемпинговые меры

44-ФЗ разрешает снижать цену сколько угодно, но если пересечь порог в 25% от начальной цены, то придется дополнительно подтвердить свою добросовестность (ст. 37 № 44-ФЗ). Это называется антидемпинговыми мерами. В любых закупках, кроме закупок жизненно необходимых товаров, подтвердить добросовестность можно двумя способами:

1. В закупках на любую сумму можно предоставить увеличенное в 1,5 раза обеспечение.
2. В закупках дешевле 15 млн есть еще один вариант — предоставить обычное обеспечение плюс успешно исполненные госконтракты. Заказчик примет информацию строго из реестра контрактов по 44-ФЗ. Сколько контрактов предоставлять:
 - 3 и больше контрактов за последние 3 года, исполненных без неустоек.

- 4 и больше контрактов за последние 2 года, из которых не меньше 75 % исполнены без санкций (штрафов и пеней).

Важно, что цена как минимум одного представленного контракта должна быть не меньше 20% от НМЦ закупки, в которой нужно подтвердить добросовестность (ч. 3 ст. 37 44-ФЗ). Объект закупки не важен. Например, вы можете выиграть закупку на ремонт, а подтверждать добросовестность контрактами на грузоперевозки.

Не получится подтвердить добросовестность «малыми закупками» у единственного поставщика (закупки до 100 или 400 тыс. руб.), так как заказчики не обязаны включать их в реестр контрактов (ч. 1 ст. 103 44-ФЗ). На сайте госзакупок во вкладке Контракты и договоры можно найти любой контракт по названию заказчика, идентификационному номеру контракта и другим фильтрам. Если не нашли контракта нет в Реестре, в первую очередь обратитесь к заказчику. Он обязан выкладывать информацию в Реестр за 7 дней после подписания акта приемки. За срыв сроков его ждет штраф.

В закупках товаров, необходимых для нормального жизнеобеспечения (продукты, лекарства, топливо и пр.) действует другое правило. Если победитель закупки опустил цену закупки на 25 % ниже НМЦ, он предоставляет заказчику обоснование этой цены. Например, гарантийное письмо от производителя, приходные документы, подтверждающие наличие товара на склада и другие документы (ч. 9 ст. 37 44-ФЗ).

Качественные критерии при оценке заявки

Акцент на качество

В конкурсе и запросе предложений заказчик может использовать в выборе поставщика нестоимостным критерии оценки — наличие опыта, рекомендаций, квалифицированных сотрудников и т.д.

Вес цены и качества зависит от закупаемых товаров, работ, услуг. Например, в закупке товаров нестоимостные характеристики могут “весить” не больше 30%, которые может получить участник за заявку. В строительстве — 20%, в создании государственных инфосистем — 70%.

Если участник не прикрепил к заявке документы, подтверждающие опыт, его не будут отклонять. Просто в этом критерии он заработает ноль баллов.

При расчете баллов за качество заказчик может использовать только те формулы и шкалу, которые прописаны в постановлении № 1085:

1. Формула, которая учитывает наибольшее или наименьшее количество документов в составе заявки. В этом больше баллов зарабатывает тот, кто предоставил максимум контрактов, и остальные получают пропорционально меньше.
2. Предельно необходимое (минимальное или максимальное) число квалификационных характеристик. Например, участник должен предоставить не меньше пяти исполненных контрактов, чтобы получить баллы по этому критерию. А максимум можно предоставить 10. Все что выше 10, все равно будет считаться как 10.
3. Шкала. Это самый простой способ оценки. В нем каждый показатель попадает в диапазон и получает определенное количество баллов. Например, ноль контрактов — 0 баллов, 1-3 контракта — 5 баллов, 5-10 контрактов — 10 баллов.

Чем подтвердить добросовестность?

Необязательно показывать успешно выполненные контракта только из Реестра по 44-ФЗ. Это могут быть документы по 44-ФЗ, 223-ФЗ и коммерческим сделкам:

- Копии договоров, которые отражают предмет договора и время, когда он был исполнен.
- Копии актов приемки и документов об оплате, которые отражают объем работ.
- Другие документы, которые подтверждают успешность выполнения работ.

В законе это четко не сказано, но арбитражные суды решают, что заказчик может требовать:

- Соответствие предмету закупки. Если закупка на строительство, то и исполненные контракты должны быть на строительство.
- Успешность поставки или работ. Заказчик вправе требовать договоры без нарушений по вине подрядчика.

Также по решению арбитражей заказчик не может требовать:

- Наличие договоров на территории определенного региона.
- Более узкую квалификацию, чем предмет проводимой закупки.
- Исполненных контрактов на сумму больше чем 20% от объем текущей закупки. Например, если закупка на строительство школы за 74 млн, достаточно иметь один исполненный контракт примерно на 20 млн.

Разный вес у “справедливой” и “демпинговой” цены

44-ФЗ дает заказчику возможность уменьшать “вес” цены, которая на 25 % ниже максимальной. Если поставщик снизится больше, чем на 25%, то значимость цены будет равна всего 10 % от суммы величин значимости других критериев оценки заявок. Правда, это правило применяют только в конкурсах на научно-исследовательские, опытно-конструкторские или технологические работы, а также оказание консультационных услуг (ч. 7-8 ст. 37 44-ФЗ).

Что хотят добавить?

В концепции повышения эффективности бюджетных расходов в 2019-2024 гг сказано, что в госзакупки будут пускать только квалифицированных участников с опытом исполнения контрактов (распоряжение Правительства РФ от 31 января 2019 года № 117-р1).

Также хотят автоматизировать проверку поставщиков в реестре юридических лиц, привлеченных к административной ответственности за незаконное вознаграждение.

Как участвовать в закупках на капитальный ремонт?

Органы местного самоуправления, бюджетные и казенные предприятия могут найти подрядчика на капремонт дома, только проведя конкурентную закупку по 615 постановлению правительства. Поучаствовать в такой закупке можно, пройдя предварительный отбор в своем регионе.

По каким правилам проводят закупку

Закупки капремонта регламентирует 615 постановление правительства, а проводят их инструментами 44-ФЗ.

Что регулирует 615 постановление	Что регулирует 44-ФЗ
— список работ и услуг, — предварительный отбор подрядчиков, — требования к строительным, организациям и др.	— единые требования к подрядчикам, — обеспечение заявки, — проведение аукциона, — антидемпинговые меры, — заключение контракта и др.

По 615 постановлению капитальный ремонт включает в себя:

1. Услуги или работы по капитальному ремонту общего имущества многоквартирных домов,
2. Услуги или работы по капитальному ремонту общего имущества, многоквартирных домов, которые являются объектами культурного наследия,
3. Ремонт или замена лифтового оборудования,
4. Ремонт лифтовых шахт,
5. Оценка технического состояния дома,
6. Разработка проектной документации на проведение капитального ремонта,
7. Разработка проектной документации на ремонт (замену) лифтового оборудования,
8. Работы по оценке соответствия лифтов требованиям технического регламента (ТР ТС 011/2011),
9. Строительный контроль.

Как пройти предварительный отбор

Узнать сроки нового отбора

Чтобы участвовать в закупках по 615 ПП, поставщик должен быть в реестре квалифицированных подрядных организаций (РКПО) в своем регионе. Реестр формируется по результатам предварительного отбора.

Предварительные отборы минимум раз в квартал проводят на ЭТП госзакупок органы по ведению РКПО. Они собирают комиссию, определяют ее состав и порядок работы, публикуют документы на ЭТП и ЕИС. Участие в предварительном отборе бесплатное. Например, в Свердловской области за отбор подрядчиков и ведение реестра отвечает Министерство энергетики и ЖКХ.

Извещение и документация предварительного отбора публикуется не меньше, чем за 20 дней до даты окончания подачи заявок. Если до окончания срока подачи заявок изменяется документация, то срок подачи заявок увеличивается минимум на 10 дней. На каждый из девяти перечисленных выше работ проводят свой отбор. Предмет отбора менять нельзя.

Соответствовать установленным требованиям

Потенциальный подрядчик должен:

- Соответствовать единым требованиям, как и участники закупок по 44-ФЗ.
- Иметь нужное количество квалифицированных специалистов в соответствии с предметом отбора.
- За прошлые три года иметь не меньше трех исполненных контрактов на аналогичные предмету отбора работы, и их сумма должна быть не меньше минимального размера стоимости из документации об отборе.
- За прошлые три года не иметь контрактов или договоров, которые были расторгнуты из-за существенных нарушений условий подрядчиком
- Отсутствовать в реестре недобросовестных подрядных организаций

Подать заявку

Для участия в предварительном отборе подрядчик подает электронную заявку и подписывает ее электронной подписью. Форма заявки и сроки подачи указаны в документации к предварительному отбору.

Содержание заявки:

Для юридического лица	Для ИП
Данные об организации	ФИО, паспортные данные, адрес, контактный телефон
Выписка из ЕГРЮЛ или засвидетельствованная копия	Выписка из ЕГРИП или засвидетельствованная копия
Копии учредительных документов ЮЛ	
Документ, подтверждающий право действовать от имени участника предварительного отбора	
Документы, которые подтверждают соответствие участника требованиям.	
Иностранному участнику также предоставляется заверенная у нотариуса копия перевода документов о государственной регистрации юридического лица или физического лица	

Заявки рассматриваются не дольше 14 дней после окончания срока подачи. С результатами можно ознакомиться в протоколе проведения предварительного отбора. Он публикуется на ЕИС и ЭТП в течение двух дней после завершения работы комиссии. По результатам отбора участника включают в РКПО или отказывают ему в этом.

Есть всего три причины для отказа:

- участник не соответствует требованиям,
- в заявке отсутствуют необходимые документы,
- участник представил недостоверную информацию.

Участников, которые успешно прошли отбор, включают в РКПО на три года. После этого нужно пройти отбор заново.

Заказчики размещают закупки на ЭТП госзакупок, на которой потом пройдет аукцион.

В электронном аукционе вправе участвовать поставщик, который:

- аккредитован на площадке,
- есть в РКПО,
- предоставил обеспечение заявки на счет ЭТП, где проходит закупка.

Заявка на участие должна содержать:

- документы и сведения об участнике аукциона,
- документ, подтверждающий полномочия лица на действия от имени участника.

Процесс похож на электронный аукцион по закупкам по 44-ФЗ, только заявка состоит из одной части. До аукциона заказчик рассматривает заявку участника, а после допуска заявки поставщик в назначенное время заходит на торговую площадку и подает ценовые предложения.

Начальную максимальную цену (НМЦ) капремонта заказчик обосновывает проектно-сметным методом (ч. 9 ст. 22 закона № 44-ФЗ). Участники снижают НМЦ на шаг от 0,5 до 5% НМЦ. Если

в течение 10 минут никто не предлагает более низкую цену, побеждает участник, который сделал предложение последним. После торгов заказчик объявляет победителя, с которым заключает контракт.

Кроме того, с организациями из реестра заказчики могут заключить договор и как с единственным подрядчиком этих случаях:

- Предыдущий электронный аукцион не состоялся.
- Капитальный ремонт нужен, чтобы устранить последствия чрезвычайной ситуаций, аварий и т.п.
- Закупки услуг по капремонту не дороже 100 000 руб. Годовой объем таких сделок — не более 1 млн руб.
- Закупают авторский надзор за капремонтом общего имущества (в том числе объектов культурного наследия).

Заключение договора

Договор о проведении капитального ремонта заключают не раньше 10 дней и не позже 20 дней со дня размещения на официальном сайте протокола проведения электронного аукциона.

Если участник аукциона уклоняется от заключения договора, то теряет обеспечение заявки, его исключают из РКПО и вносят в реестр недобросовестных подрядных организаций.

Договор заключается только после представления обеспечения исполнения. Сумма обеспечения составляет до 30% начальной стоимости договора.

Антидемпинговые меры и обеспечение контракта

Если победитель снизил цену на 25% и ниже от НМЦ, то к нему применяются антидемпинговые меры — размер обеспечения контракта увеличивается в полтора раза от заявленной заказчиком в договоре.

Если закупались строительно-монтажные работы при проведении капремонта общего имущества в многоквартирном доме, в том числе ремонт (замена) лифтов, то победитель обязан дополнительно представить:

- обоснование цены по каждой статье затрат, в том числе гарантийное письмо от производителя на материалы для работ с указанием цены и количества каждого товара,
- документы, подтверждающие наличие материалов у участника закупки,
- другие документы и расчеты, которые подтвердят возможность выполнить работы по предлагаемой цене.

Обеспечение исполнения можно предоставить в виде:

- банковской гарантии,
- денег на счет заказчика.

Что делать, если заказчик включает вас в РНП?

Вы намерены заключить контракт и исполнить его, но из-за формальных нарушений заказчик передает сведения о вас в ФАС. Посмотрим, как избежать таких ситуаций и как действовать, если это все-таки произошло.

Вы неожиданно победили в закупке

Это может произойти в двух случаях:

1. В электронном аукционе несколько участников подали заявку, но никто не пришел в аукционный зал. Тогда заказчик проверяет 2-ые части заявок всех участников и заключает контракт с тем, кто соответствует условиям и прислал заявку раньше других. Чтобы не оказаться в этой ситуации, не забывайте отзываться заявки, если передумали участвовать. Следите за результатами аукциона, даже если потеряли к нему интерес, а заявку не отзывали. Звончком станет то, что ЭТП не разблокировала обеспечение заявки.
2. Вы оказались единственным участником, который подал заявку. Даже если вы не снизили цену, вас признают победителем и пришлют на подписание контракт как с единственным поставщиком. Если откажетесь, потеряете обеспечение заявки и попадете в РНП.

В ситуации, когда вы стали вторым номером в аукционе или конкурсе, а победитель отказался заключать контракт, вы сами решаете, соглашаться подписывать контракт или нет. За отказ не накажут. А в котировках нельзя уклоняться участникам, которые заняли первое и второе место.

Как может развиваться ситуация:

1. Вы поздно обнаружили, что победили в закупке, время подписания истекает через 1-2 дня и не успеваете подготовить обеспечение контракта. Если это электронный аукцион,

попробуйте написать протокол разногласий. Сообщите заказчику, по какой причине вам необходима отсрочка, и постарайтесь уложиться в новый срок.

2. Заказчик отправил вам проект контракта, но не дождался от вас подписанного варианта и сам сообщил об этом. В этой ситуации еще есть шанс подписать контракт. Алгоритм смотрите ниже в части о сроках подписания.
3. Заказчик не дождался от вас подписанного контракта и просто передал сведения в РНП. Это возможно, если вы не отследили, что обеспечение заявки не вернулось, а документ попал в спам в почте. В этом случае есть шанс отстоять свою правоту в ФАС, а если не получится, то в арбитраже.

Пропустили срок подписания

Причины, по которым победитель закупки без злого умысла пропускает срок подписания контракта, могут быть самые разные. Например, заболел специалист тендерного отдела, который вел закупку, или забыли продлить срок действия сертификата электронной подписи.

Если вы уже пропустили срок, когда можно подписать протокол разногласий, то действуйте по этому алгоритму:

1. Свяжитесь с заказчиком, напишите письмо о согласии подписать контракт.
2. Попросите его заново открыть контракт для подписания. Он может перевесить контракт на ЭТП, сославшись на изменение в адресном блоке или из-за другой мелкой ошибки или уточнения.
3. Если заказчик готов заключать с вами контракт, то может сделать от своего имени протокол разногласий и заново вывесить проект контракта.
4. После этого у вас появится возможность подписать контракт.

Неправильно предоставили обеспечение

Важно очень внимательно соблюдать требования к условиям банковской гарантии и перечислению денег на счет заказчика. Несоответствие этим требованиям — формальный повод включить вас в «черный список». Ситуации могут быть разные:

1. Вы снизили НМЦ на 25%, не предоставили документ о добросовестности и перечислили обычное обеспечение (а нужно больше в полтора раза в рамках антидемпинговых мер).
2. Вы сами ошиблись или банк допустил неточность в гарантии: срок меньше положенного, ошибка в сумме (сумма гарантии может быть больше назначенной, но меньше — нет) и т.д.
3. Наконец, просто не успели вовремя оформить.

Чтобы не оказаться в этой ситуации:

- заранее рассчитывайте в банке лимит гарантии,
- согласовывайте с заказчиков проект гарантии,
- не забывайте про 1,5 обеспечение в закупках, где это требуется.

Если не хватает нескольких дней, попробуйте продлить срок подписания протоколом разногласия или попросите заказчика заново вывесить контракт на ЭТП.

Если совсем не успеваете, есть шанс избежать попадания в РНП, если докажете, что предпринимали попытки получить гарантию. Для этого подойдет переписка с банками или брокерами.

Поставщик не выполняет условия контракта

Если вы нарушаете условия контракта, заказчик может расторгнуть контракт в одностороннем порядке или по суду (например, из-за нарушения сроков работ). Если включение в РНП происходит на основе судебного решения, ФАС не рассматривает причины расторжения контракта и не проверяет выводы судей. Максимум через десять рабочих дней поставщик окажется в РНП.

Если вы не согласны, что просрочка или другое нарушение произошли из-за вас, защищайте свои права в следующей инстанции. Сохраняйте и используйте все письма и документы, которые доказывают, что вы нарушали условия не по своей вине.

Также есть неочевидная ситуация, когда появляется риск попасть в РНП. Заказчик предлагает вам расторгнуть контракт не по обоюдному согласию, а по инициативе с его стороны. Не соглашайтесь на это, так как формально в этом случае заказчик даже без решения суда отправит сведения о вас ФАС.

По какому алгоритму попадают в РНП?

1. Заказчик передает сведения в ФАС

Направить информацию о недобросовестности — обязанность заказчика, а не его право. Если он этого не сделает в течение трех рабочих дней, ему грозит административная ответственность.

2. ФАС рассматривает дело и выносит решение

Получив жалобу от заказчика, контролеры из ФАС за 10 дней проверяют добросовестность поставщика. Вы можете участвовать в рассмотрении дела и отстаивать свою добросовестность. Как готовиться к рассмотрению:

- Заранее оформите возражение на жалобу заказчика, где перечислите факты, которые доказывают, что вы не успели подписать ненамеренно. Если у вас есть желание исполнять контракт, вам нужно показать комиссии ФАС, которая рассматривает дело, что вы сделали все возможное, чтобы своевременно его подписать.
- Подготовьте документы, подтверждающие намерение исполнить обязательства. Например, банковскую гарантию или платежку о переводе банку обеспечения контракта, обращение к ЭТП с указанием технических неисправностей, скрины и документы, свидетельствующие о сбоях в работе компьютеров или сетей.

Комиссия будет решать, уважительная у вас причина или нет. Правда, сложилась неоднозначная правоприменительная практика по вопросу, какие причины «уклонения» считать уважительными. Все зависит от мнения членов комиссии и сложившейся в регионе практики. Доходит до того, что в результате двух заседаний ФАС выносит разные решения по идентичным контрактам в совместной закупке.

Вот причины, из-за которых победитель не смог заключить контракт и которые в разных регионах признавали уважительными или нет:

Уважительная причина	Неуважительная причина
Уведомление о получении контракта попало в спам	Госпитализация победителя
Сломался компьютер, с помощью которого планировали подписать контракт.	Смена директора
Технический сбой в работе ЭТП	Отсутствие интернета

Если вас заблаговременно не уведомили о месте и времени рассмотрения дела, рассматривать дело не имеют права, заседание должны перенести. Если вас уведомили, но вы не пришли, дело рассмотрят без вас.

Если ФАС решит, что нет оснований включать в РНП, вы сможете заключить контракт. А если нет, то в течение трех рабочих дней передаст сведения в реестр. Это решение можно оспорить в арбитражном суде.

3. Обжалование решения

Если для включения в РНП применили формальные основания (например, не смогли вовремя перечислить обеспечение, так как банк не работал четыре дня подряд из-за праздников), у поставщика есть хороший шанс добиться в суде исключения из РНП. Судебная практика в этом вопросе на стороне поставщиков.

Если поставщик все-таки попал в РНП и не смог обжаловать это в суде, придется ждать два года до исключения из реестра. Обратите внимание, что в РНП передают наименование, адрес, ИНН организации, а также ИНН и ФИО директора и всех учредителей. Поэтому создать новую компания для участия в госзакупках можно только с новым учредителем.

Выводы

- Заказчик обязан передать сведения в ФАС, если участник нарушил 44-ФЗ. Но большинство из них заинтересованы заключить контракт, а не проводить закупку заново.
- Чтобы избежать таких ситуаций, заранее просчитывайте риски. Запросите лимит банковской гарантии, не откладывайте подписание контракта на последние несколько часов.
- Если хотите заключить контракт, а что-то этому мешает, собирайте доказательства этого.
- Не замалчивайте проблемы, сообщайте о них заказчику, уточняя, что вы намерены заключить контракт. У заказчиков есть инструменты для того, чтобы продлить срок подписания контракта.
- Дела о включении в РНП рассматривают ФАС. Если докажете, что намеревались заключить контракт, вы не попадете в РНП.

Как стать единственным поставщиком для госзаказчика по 44-ФЗ?

Закупка у единственного поставщика — один из самых популярных видов закупок по 223 и 44-ФЗ. Заказчикам удобно иметь дело с одним проверенным контрагентом. Посмотрим, в каких случаях поставщик может законно получить контракт без участия в конкурсе.

Заказчик проводит небольшую закупку

Заказчики по 44-ФЗ обязаны проводить закупки определенным способом согласно перечням товаров, работ и услуг. Но если цена любой закупки не превышает 100 000 рублей, то товар можно закупать у единственного поставщика. Годовой объем таких закупок не должен быть больше 5% совокупного годового объема закупок заказчика и 50 млн руб (4п. 1ч. 93ст, 44-ФЗ). Организации с бюджетом меньше 40 млн рублей могут закупать у единственного поставщика на сумму до 2 миллионов.

У музеев, театров, зоопарков, национальных парков и других учреждений (5п. 1ч. 93ст, 44-ФЗ) ограничение на одну закупку — 400 000 рублей. А годовой объем закупок у единственного поставщика не должен превышать 50% совокупного годового объема и 20 млн. рублей.

Как участнику получить контракт без конкурса? Мы рассматриваем только добросовестные схемы, поэтому здесь заказчик чаще всего уже знает того поставщика, с которым планирует заключить контракт. Он работал с ним и остался доволен сотрудничеством.

Совет

Чтобы выполнять заказ в качестве единственного поставщика, важно иметь хорошую репутацию. Она складывается из опыта уже выполненных работ и наличия рекомендательных писем. Постарайтесь выигрывать в конкурентных процедурах и выполняйте подписанные контракты качественно, чтобы заказчик имел вас в виду, когда будет проводить закупку у единственного поставщика.

Заказчик проводит закупку из специального перечня или на специальных условиях

Есть несколько групп закупок, которые тоже разрешено проводить у единственного поставщика:

Срочные и форс-мажорные закупки

Здесь получить товары или услуги нужно быстро, иначе в них не будет смысла. Например:

- для ликвидации последствий аварий и природных катаклизмов,
- чтобы обеспечить бесперебойные производственные процессы,
- при мобилизации,
- чтобы подготовить визиты глав иностранных государств и делегаций,
- чтобы отправить работника в служебную командировку,
- чтобы провести фестиваль, концерт и подобное культурное мероприятие.

Незаменимая или уникальная продукция, или услуга

В этой группе есть несколько подгрупп. Каждая отличается тем, что продукция есть только у конкретного поставщика или у поставщика есть исключительные права на товары и услуги:

- контракты на поставку электроэнергии или водоснабжение,
- преподавательские услуги, закупку книг, произведений искусства определенных авторов и тд,
- закупка ПО для внедрения научно-технических результатов и результатов интеллектуальной деятельности,
- заключение контракта на посещение зоопарка, театра, кинотеатра, концерта, цирка, музея, выставки или спортивного мероприятия.

Закупки у учреждений уголовно-исправительной системы

Такие закупки можно проводить без конкурса в соответствии с перечнем товаров, работ, услуг, утвержденным правительством РФ.

Закупки лекарств или оплата лечения

У единственного поставщика можно закупить лекарства при определенных медицинских показаниях на сумму не больше 400 тыс. рублей.

Определение поставщика распоряжением правительства РФ

Такие ситуации возникают, например, на выборах при закупках бюллетеней, открепительных удостоверений, марок. Это не полный список возможных закупок у единственного поставщика. Все случаи описаны в 93 ст. 44-ФЗ.

В закупке участвовала только одна заявка, соответствующая требованиям заказчика

Заказчик имеет право провести закупку у единственного поставщика по завершению конкурентной процедуры. Если соблюдено одно из трех условий:

- Подана только одна заявка
- Соответствует требованиям только одна

- На электронный аукцион подано несколько заявок, но в самом аукционе принял участие только один поставщик и он соответствует требованиям.

В этом случае конкурентная процедура признается несостоявшейся, и заказчик может заключить контракт с единственным участником. В этом случае ваш товар будут принимать внешние эксперты. Согласно приказу Минэкономразвития РФ от 31.03.2015 № 189 закупка будет согласована, даже если будут выявлены нарушения законодательства, не повлиявшие на результат определения поставщика. Цена, предложенная участником закупки, должна быть равна или начальной, или стоимости того предложения, которое предложил поставщик.

Отсутствие конкуренции во время закупок не всегда подразумевает сговор. В 2014 году 31,68% закупок для государственных нужд и 42,84% для муниципальных признаны несостоявшимися: в закупке принял участие только один участник. Заказчики физически не могут «заточить» такое количество закупок под своих контрагентов. Контракты на 1,5 млрд рублей были заключены с единственным поставщиком, без снижения начальной цены. Это значит, что поставщики получили максимальную прибыль, а государство ни рубля не сэкономило на этих закупках.