

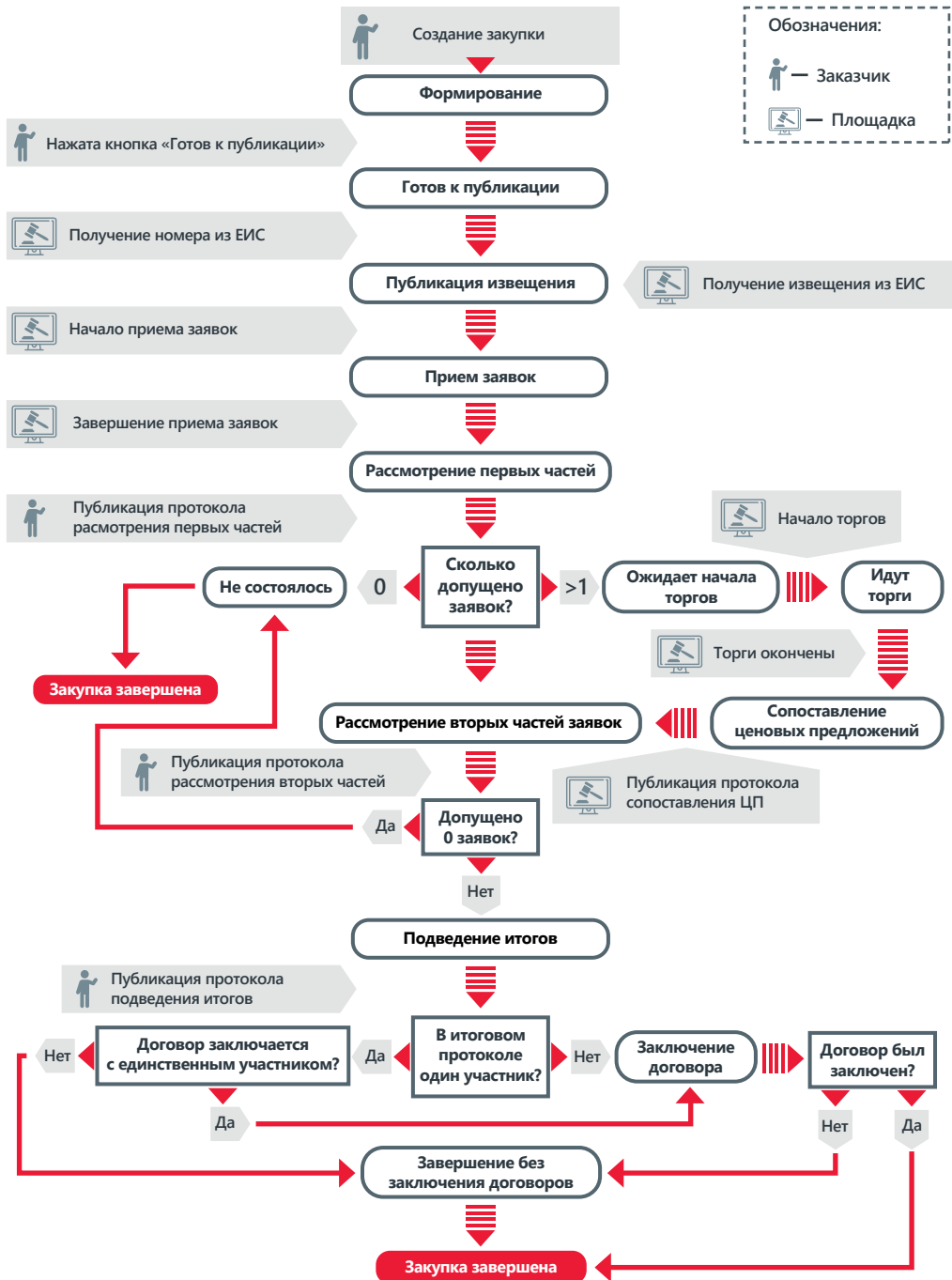
тендер  
**РТС**

**ЭЛЕКТРОННАЯ  
ПЛОЩАДКА  
РОССИИ**

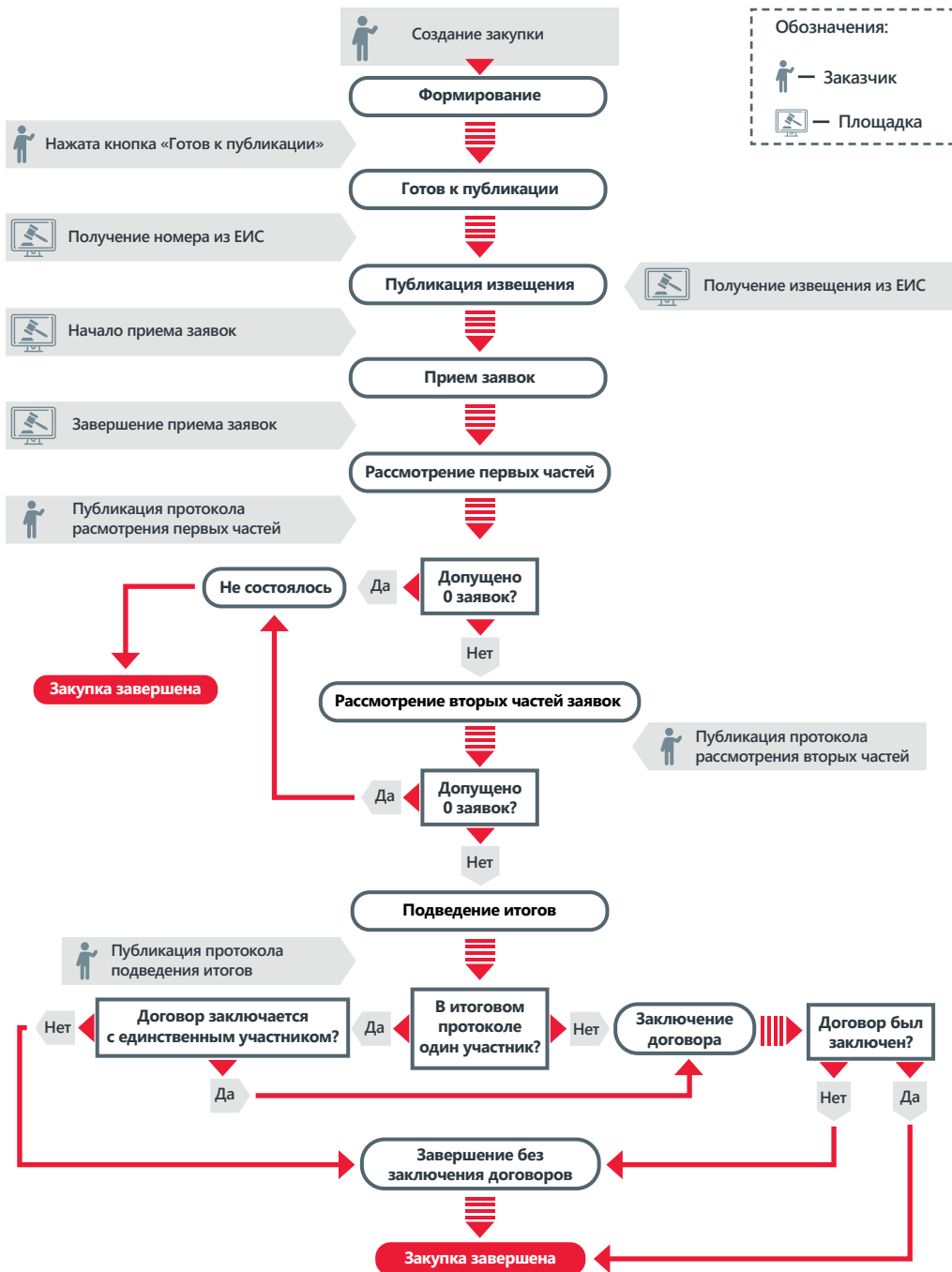
**Шпаргалка по 223-ФЗ**

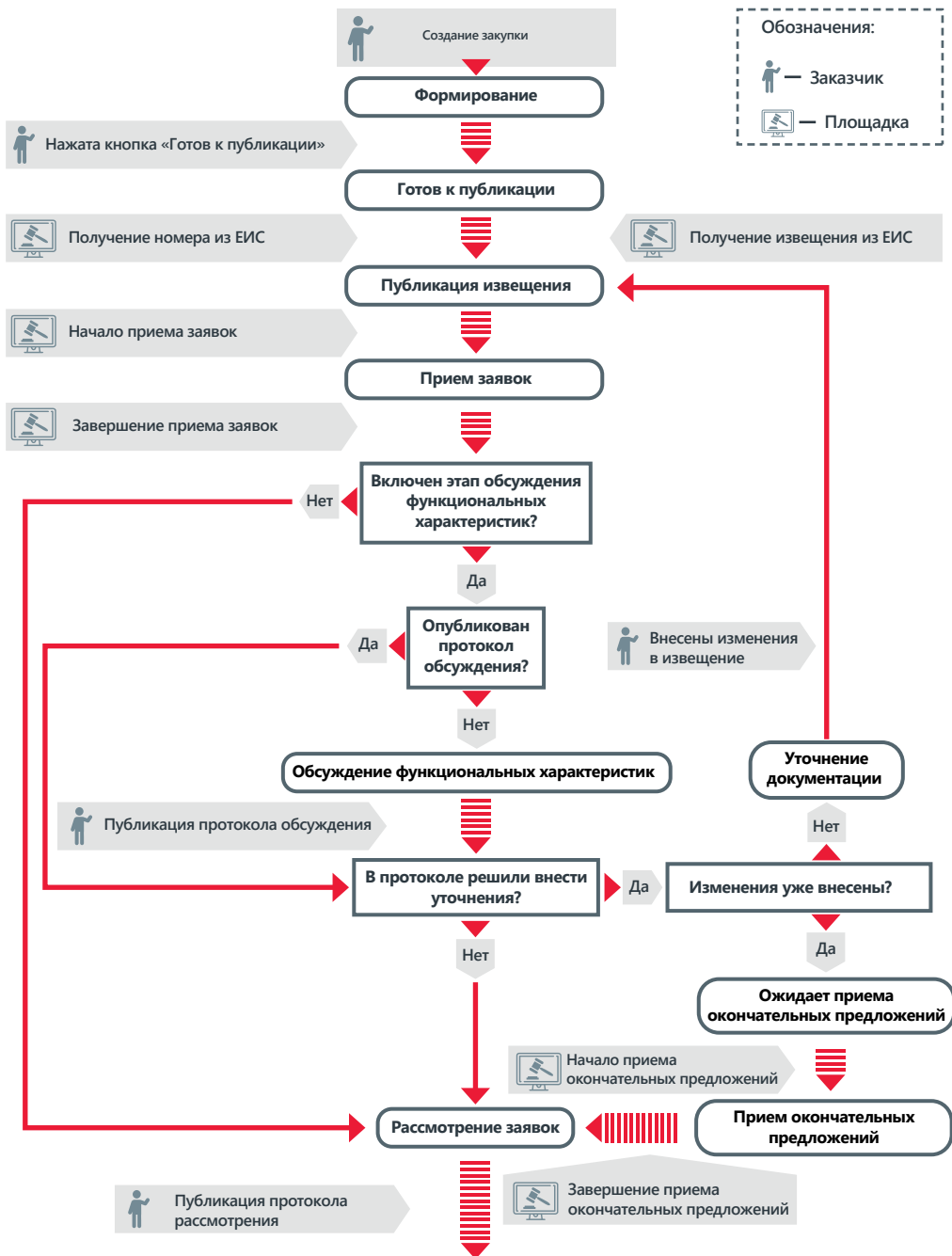
**ЗАКУПКИ У МСП**

Автор: Анатолий Галимский

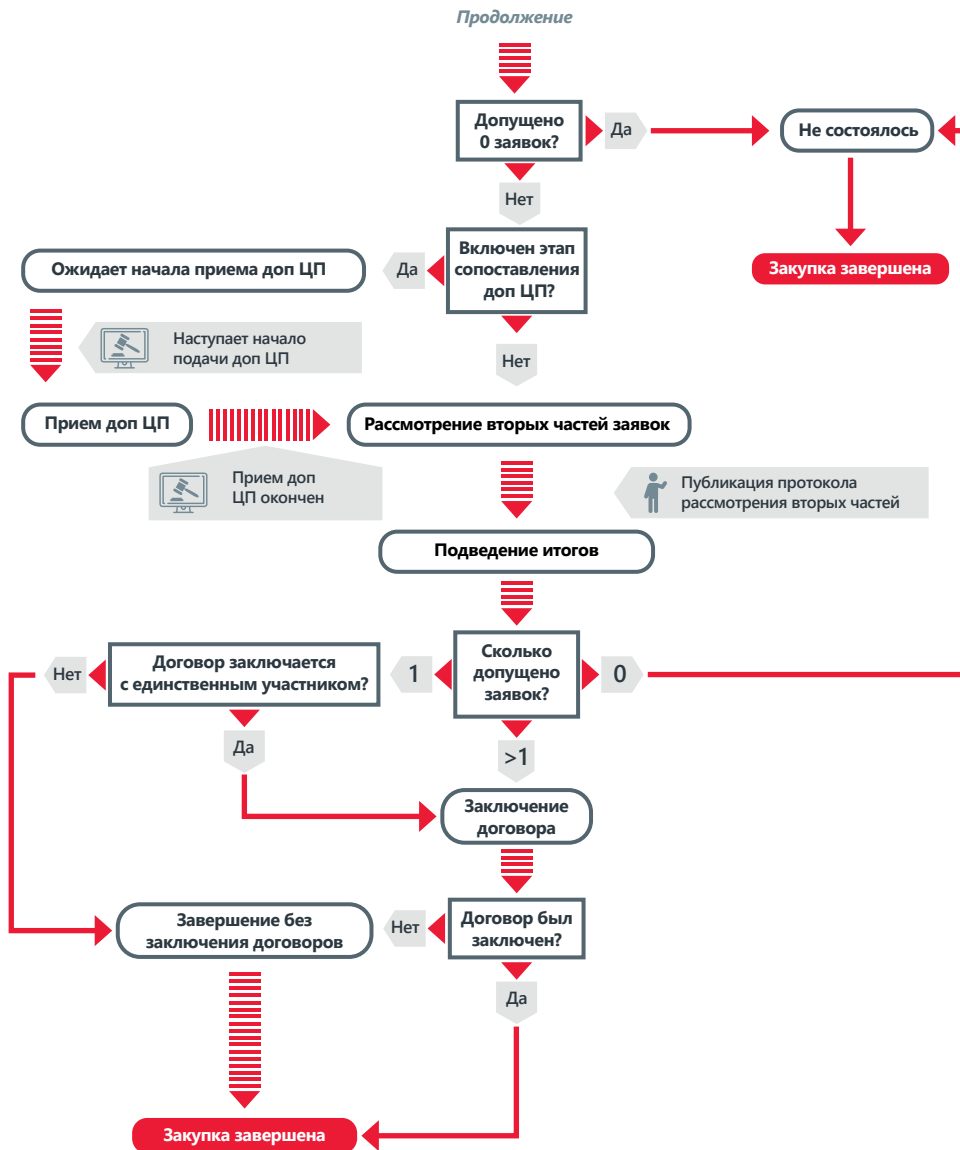


# Запрос предложений МСП

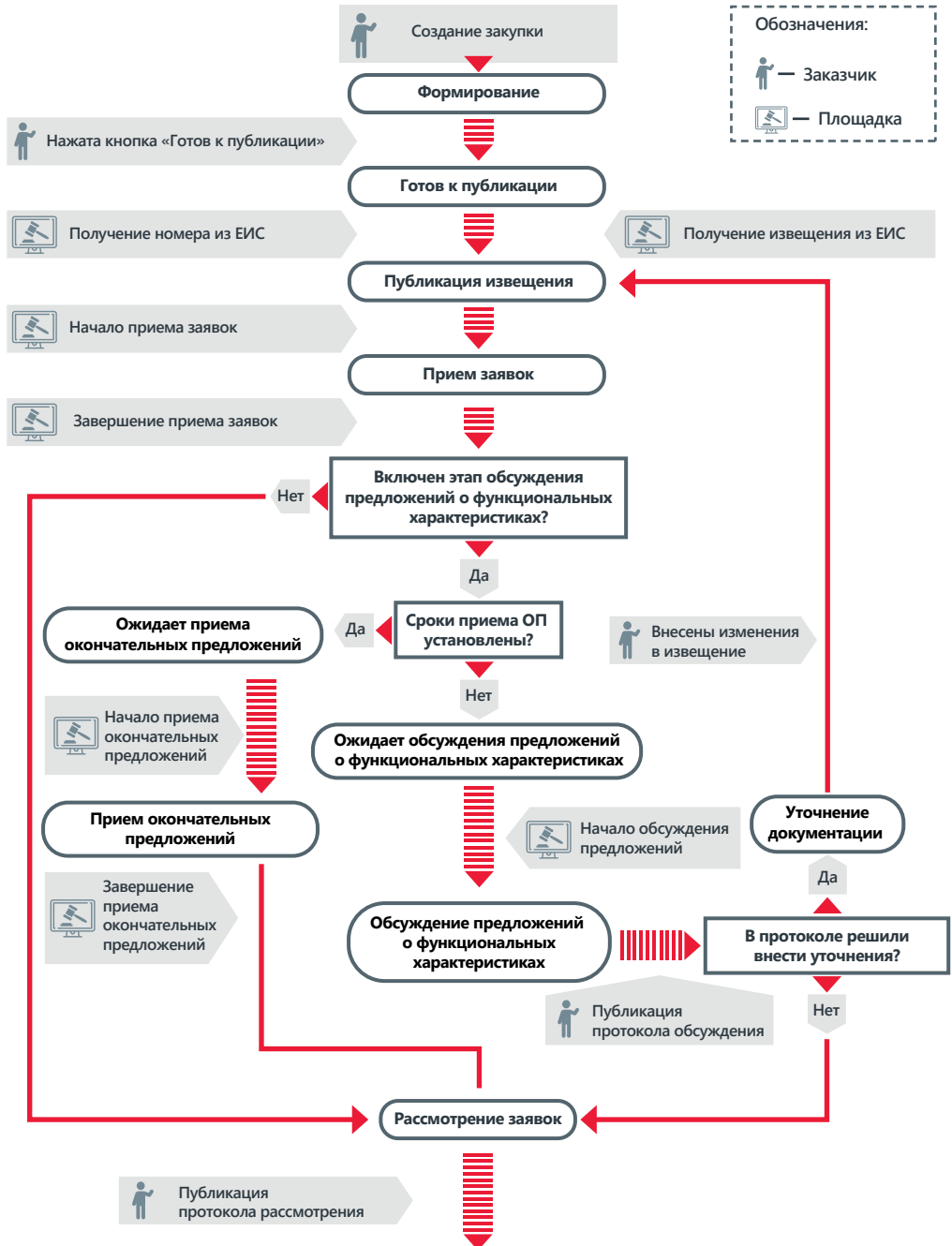




Продолжение на следующей странице

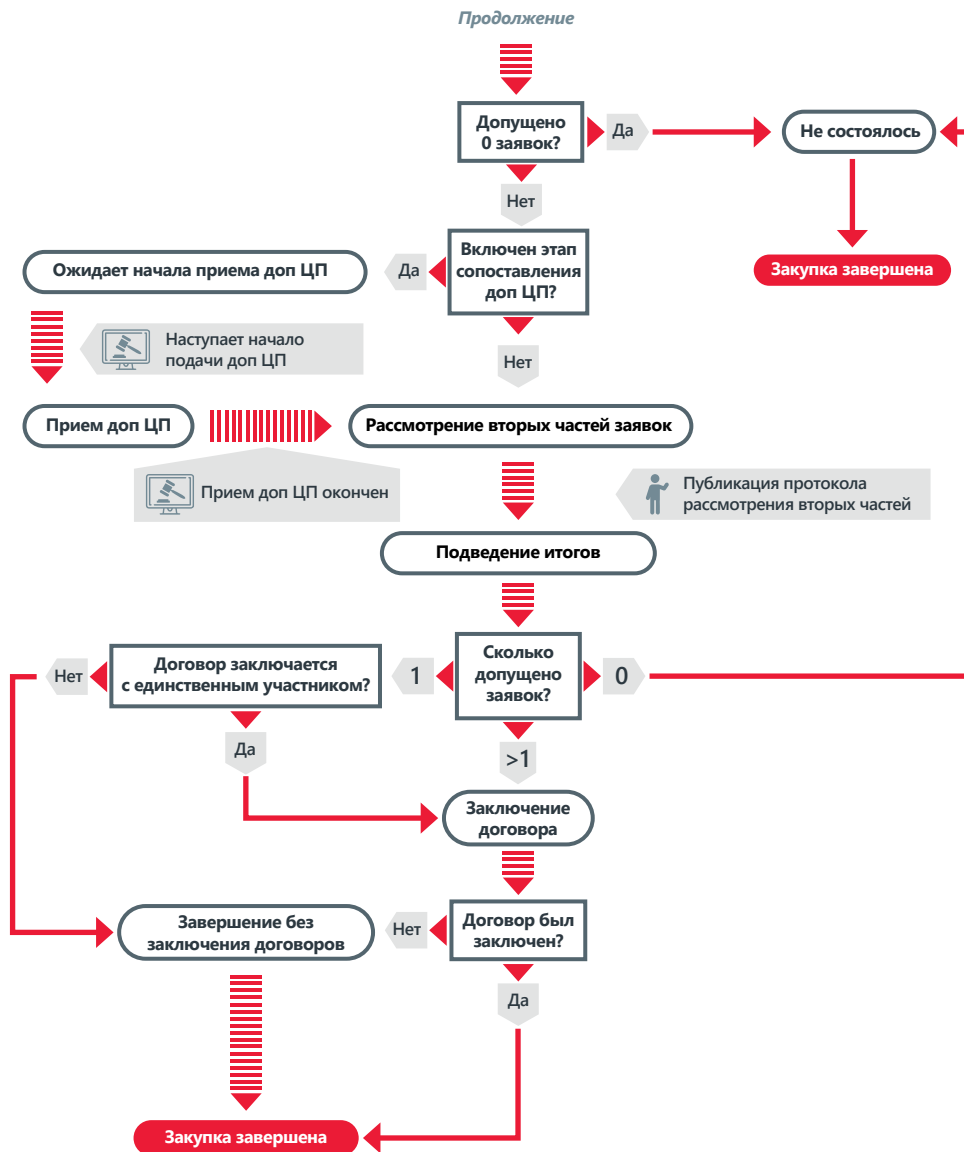


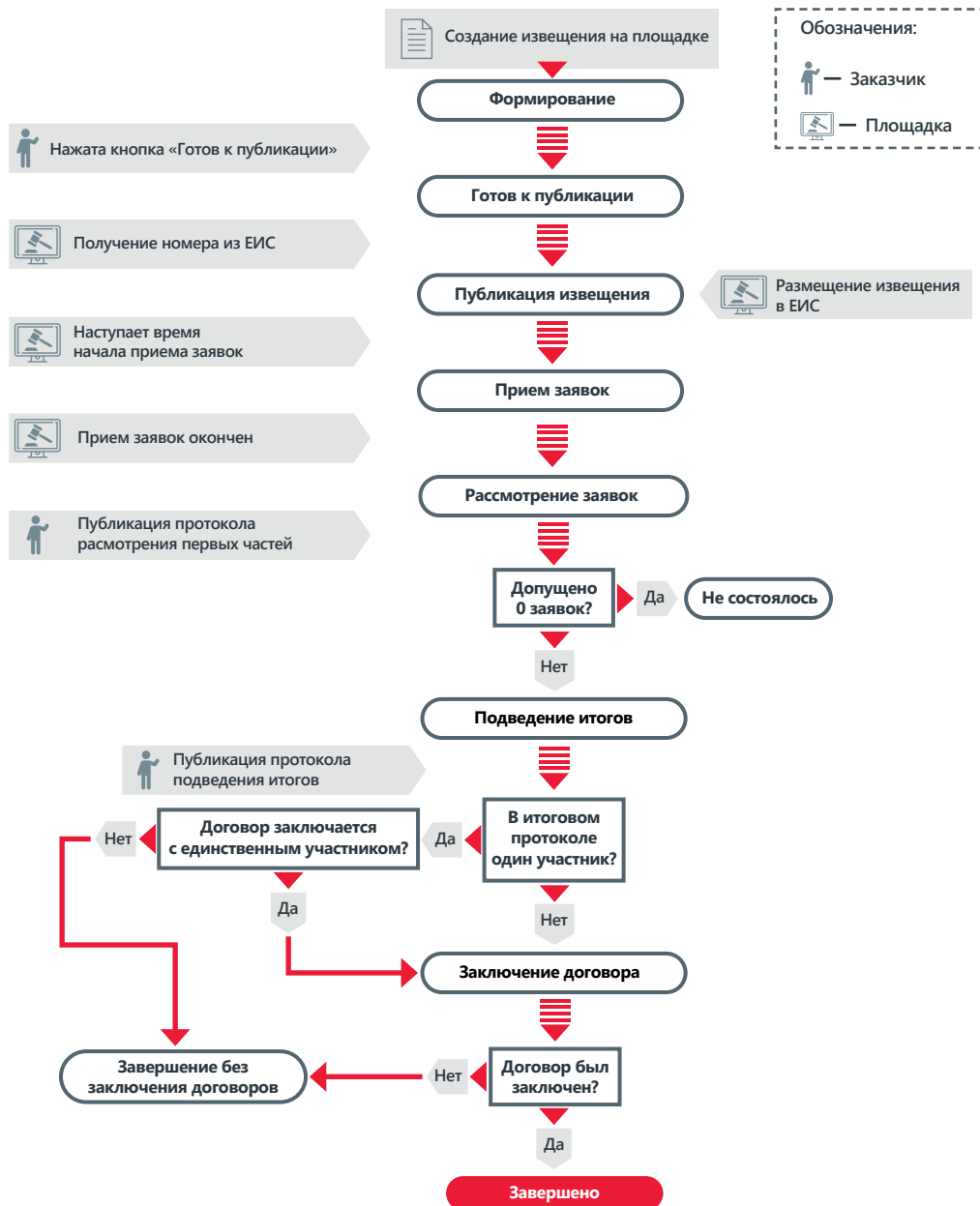
## Конкурс МСП, обсуждение предложений о функциональных характеристиках



Продолжение на следующей странице

# Конкурс МСП, обсуждение предложений о функциональных характеристиках







## ОТСУТСТВИЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЙ ГИБКОСТИ

### ОПИСАНИЕ

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

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

### В ЧЕМ ПРОБЛЕМА?

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

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

#### Что написано в Положении

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

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

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

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

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

#### Как это происходит на практике по алгоритму ЕИС

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### НАСКОЛЬКО ЭТО СЕРЬЕЗНО?

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

### ЧТО ДЕЛАТЬ?

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

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

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

#### Проблема

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

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

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

#### Возможное решение

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

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

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

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

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

Одна из двух самых серьезных трудностей.

Варианты решения:

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

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

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

Решения трудности без корректировки текста Положения не существует.

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

### ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ НАПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ

#### ОПИСАНИЕ

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

А вот в отношении всего остального начинаются вопросы.

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

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

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

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

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

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

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

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

### В ЧЕМ ПРОБЛЕМА?

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

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

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

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

### НАСКОЛЬКО ЭТО СЕРЬЕЗНО?

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

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

### ЧТО ДЕЛАТЬ?

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

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

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

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

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

### Приведем пример формирования в извещении, документации следующих сведений:

Дата проведения аукциона (подачи ценовых предложений): 01.04.2019

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

Дата рассмотрения вторых частей: 10.04.2019

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

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

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

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

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

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

### Приведем пример формирования в извещении, документации следующих сведений:

Дата рассмотрения вторых частей: 16.04.2019

Дата направления заказчику ценовых предложений: в дату подведения итогов закупки

Дата подведения итогов: 22.04.2019

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

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

### ЗАПРОС КОТИРОВОК СНОВА ОБДЕЛЕН

#### ОПИСАНИЕ

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

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

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

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

В части 25 запрос котировок не упоминают.

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

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

Специальных мер не требуется.

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

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

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



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

**[www.rts-tender.ru](http://www.rts-tender.ru)**

**8 800 77 55 800**

Звонок по России бесплатный

