



Как продуть любой тендер:

28 типичных ошибок активных участников госзакупок

Это руководство поможет вам в кратчайшие сроки разобраться в процедуре госзакупок, избежать типичных проблем и увеличить шанс на победу в тендерах.

Автор: Дилара Байканова

ТОО «АЛЬБА ГРУПП» ул. Кунаева, 12/1, ВП 35 Астана, 010000
www.gzakupki.kz | тел. +7 (777) 999-10-10 | +7(7172) 782738

Оглавление

Информация об авторе	02
Вместо предисловия	03
1. Стоит ли бегать за договорами к Заказчику?	04
2. Как выиграть время и приобрести нужный товар уже на этапе подписания договора?	05
3. Спецификация-существенное условие договора или очередная прихоть?	06
4. Что делать, если выиграли ценовое себе в ущерб?	07
5. Как защитить свои права, если услуги оказаны, но Заказчик не спешит с расчетом?	08
6. Когда Заказчик может требовать обязательное наличие опыта?	09
7. Что такое казахстанское содержание, как его правильно рассчитать и указать в заявке?	10
8. Зачем и кому нужно обеспечение исполнения договора?	11
9. Как остаться «добросовестным поставщиком», даже если заказчик пытается закрутить гайки?	12
10. Почему к некоторым организациям лучше не приближаться и на пушечный выстрел?	12
11. Если Ваше ценовое предложение стало вторым, но вам предложили заключить договор?	13
12. Как действовать, если Заказчик самовольно добавил в проект договора существенные условия?	14
13. Почему «отказное» письмо – легкий способ попасть в реестр?	15
14. Насколько законно требовать от поставщика «отсутствие НДС»?	16
15. Как действовать, если Заказчик требует подписать и тут же расторгнуть договор?	17
16. Может ли Заказчик не принимать товар, если в договоре указана другая модель или марка?	18
17. Сертификат соответствия на право поставки – существенное условие договора или нет?	19
18. Если Заказчик вдруг понял, что переплатил и ищет любой повод расторгнуть Договор?	20
19. Как поставить товар, если Заказчик требует конкретную модель, а у вас есть только аналог?	21
20. Что делать, если Вашу цену признали демпинговой?	22
21. Как заставить Заказчика заплатить по счетам, если Вас постоянно «кормят завтраками»?	23
22. Как правильно оформить заявку на конкурс, чтобы Вас не послали по формальным основаниям?	24
23. Что означает аффилированность лиц для проведения конкурса?	25
24. Когда с Вами могут попытаться расторгнуть договор без суда и следствия?	26
25. Как определить демпинговую цену и когда ее вообще следует определять?	27
26. Может ли Заказчик требовать акт оценки, отчет по смете или калькуляцию?	28
27. Почему «отказ от поставок» - фактически приговор для поставщика?	29
28. Что делать, если Заказчик ссылается на «очередное письмо с Минфина» и забывает про условия договора?	30
Что делать дальше?	31

Информация об авторе



Дилара Байканова

- 1 Закончила Экономический факультет Евразийского национального университета им. Л.Н. Гумилева. Имеет степень магистра в области услуг.
- 2 Работала в ТОО «Центр электронной коммерции», которое Постановлением Правительства Республики Казахстан от 31.12.2008 года № 1317 определено единым оператором в сфере электронных государственных закупок. Работала в департаменте методологии государственных закупок, департаменте технической поддержки единого сайта государственных закупок, департаменте it-консалтинга.
- 3 Занимается государственными закупками с 2008 года, т. е. с самого начала становления государственных закупок в Казахстане. Активно участвовала в разработке единого портала государственных закупок. Имеет сертификат разработчика блока государственных закупок компании «Oracle», на платформе которого построена работа единого портала государственных закупок.
- 4 Провела ряд семинаров более чем для 50 компаний, где было обучено свыше 300 участников. Тематика семинаров: «Законодательство в сфере гос.закупок», «Процессы проведения электронных гос.закупок», «Методика расчета казахстанского содержания» и др.
- 5 Имеет опыт работы начальником отдела государственных закупок Дирекции, чья филиальная система состоит из 18 филиалов. Автором проведены государственные закупки на сумму свыше 1 млрд. тенге.

Если у вас возникли вопросы и вы хотите получить квалифицированный совет по гос. закупкам, пожалуйста, свяжитесь со мной:

e-mail: kazzakup@gmail.com
сайт: www.gzakupki.kz
тел. +7(7172) 78-27-38

С уважением,
Дилара Байканова

Вместо предисловия

Говоря о государственных закупках, первое о чем нужно упомянуть это то, что проведение государственных закупок осуществляется на едином портале закупок www.goszakup.gov.kz.

Существуют две основные роли в сфере государственных закупок — Заказчики и Поставщики.

Заказчики — это в основном государственный орган, также это может быть предприятие с любой формой организации, у которой есть потребность в закупке определенных товаров, работ и услуг.

Они чаще всего выступают и в роли Организаторов, т.е. фактически проводят закупки сами для себя. Также Организаторами порой выступают филиалы предприятий, на которых возложена функция проведения объявлений на портале государственных закупок.

Поставщики — это компании, участвующие в данных закупках и готовые удовлетворить потребности Заказчиков в том или ином товаре, работе или услуге. Есть много способов закупок, однако самыми популярными сейчас являются электронный конкурс и запрос ценовых предложений. Отличия между ними заключаются в плановой сумме закупа, методах отбора поставщиков и сроках проведения.

Электронный конкурс проводится в основном на закупки суммой свыше 4 000 МРП (или 6 472 000 тенге). Электронный конкурс проводится на срок не менее 20 календарных дней с даты начала публикации объявления и состоит из 2 этапов.

Первый этап — отбор по квалификационным требованиям, в котором за определенные параметры, такие как опыт работы, наличие системы менеджмента качества и других параметров каждому соответствующему квалификационным требованиям поставщику начисляется условная скидка.

Если первый этап электронного конкурса пройден, то на втором этапе вы подаете ценовое предложение и к нему применяется ваша условная скидка, начисленная Заказчиком на первом этапе электронного конкурса.

Способ «запрос ценовых предложений» проводится на сумму не превышающую 4 000 МРП, в основном на товары повседневной необходимости. Запрос ценовых предложений проводится на срок не менее 5 рабочих дней, с даты публикации объявления о государственных закупках. Победитель определяется путем подачи самой наименьшей цены. Если поставщики подали одинаковую цену, то победителем признается тот поставщик, подавший свое ценовое предложение раньше остальных.

01 | Стоит ли бегать за договором к Заказчику?

Типичная жалоба Поставщика: «И ещё хочется недовольство своё выразить по поводу того, что многие заказчики отказываются приносить договор нам, мотивируя это тем, что они никогда не носят, что все к ним приходят, что “у нас машины нет” и пр. Коммерческая организация не дом милосердия, чтобы решать проблемы других организаций с отсутствием транспорта и т.д. Доставку делаем (согласно договора), разгрузку не делаем. Что за предьявы потом начинаются?»

Действительно, в Законе о государственных закупках написано: «Заказчик в течение пяти рабочих дней со дня утверждения итогов государственных закупок способом запроса ценовых предложений подписывает и направляет потенциальному поставщику, предложившему наименьшее ценовое предложение, проект договора о государственных закупках».

После публикации протокола итогов Заказчик обязан подготовить проект договора, подписать его со своей стороны и направить его на фактический адрес поставщика. Чаще всего Заказчики отправляют договора на адрес, указанный в электронной версии итогов, поэтому следует своевременно обновлять свой фактический адрес на едином портале государственных закупок www.goszakup.gov.kz

В основном Заказчики посылают письмо с подписанными со своей стороны договорами — письмами с уведомлениями. Если договор не дошел, а Заказчик утверждает, что выслал его в установленный срок, можете попросить Заказчика узнать статус нахождения письма у оператора почтовых услуг. В нашей стране услуги почты осуществляет на правах монополиста АО «Казпочта».

Также можно просто запросить номер письма и узнать статус нахождения письма с договорами самостоятельно.

Если письмо не доставлено (потерялось), попросите Заказчика переслать договора заново или распечатайте проект договора с сайта государственных закупок, подпишите его со своей стороны и направьте на фактический адрес Заказчика. Помните, что срок заключения договора о государственных закупках не должен быть более 30 календарных дней со дня подведения итогов.

02 Как выиграть время и приобрести нужный товар уже на этапе подписания договора?

К счастью, безграмотных Заказчиков много, важно правильно определить за короткий визит или разговор по телефону с Заказчиком его компетенцию. Вообще по Закону о государственных закупках, срок заключения договора не должен быть более 30 календарных дней со дня подведения итогов. Т.е. фактически с того момента, когда Вы узнали, что Вы выиграли тот или иной конкурс можно смело провести для себя анализ рынка для выявления самой минимальной цены на нужный товар, который будет подходить под техническую спецификацию, необходимую Заказчику. Не торопитесь покупать товар, внимательно проверьте его на соответствие техническим характеристикам. После того как договор будет доставлен Вам по почте, у Вас есть не более 7 рабочих дней для подписания договора и отправки второго экземпляра договора заказчику. И далее руководствуясь датой поставки товара, согласно приложения 1 к договору «Перечня закупаемых услуг/товаров/работ», нужно поставить товар либо оказать услугу Заказчику.

Распространена и такая практика: Заказчик отправляет договор по электронной почте без своей подписи и без печати (для ускорения процесса подписания). Поставщик его подписывает и возвращает заказчику. У поставщиков есть прекрасная возможность затягивать сроки, не возвращая договор до тех пор, пока не поступит договор заказчика с подписью и печатью, как того и требует Закон! И параллельно решать вопросы с приобретением необходимого товара. Кроме того, в типовом договоре о государственных закупках, всегда предусмотрен пункт о просрочке поставки товаров, т.е. фактически если вы не успеваете поставить товар в срок, задерживаете его на недолгое время, то можно просто заплатить неустойку в виде минимального процента за каждый день просрочки.

03 Спецификация — существенное условие договора или очередная прихоть?

Поставщик спрашивает: «как я понимаю спецификация товара не является существенным условием договора, на основании ст.30 п.1 «государственные закупки способом запроса ценовых предложений проводятся на товары, работы, услуги, спецификация которых не имеет для заказчика существенного значения, при этом решающим условием является цена». В чем я не прав?»

К сожалению, все несколько сложнее. Техническая спецификация — это один из самых важных критериев, на которые основывается Заказчик при отборе поставщика из огромного количества конкурентов. К примеру, если вы участвуете в электронном конкурсе, который **состоит из 2 этапов**:

- 1) допуск поставщиков согласно квалифицированным требованиям и соответствию технической спецификации;
- 2) прием ценовых предложений и применения к ним условных скидок по квалификационным характеристикам.

Именно согласно несоответствию хоть одному условию технической спецификации, Заказчик имеет право отклонить вас от участия в электронном конкурсе и не допустить на второй этап приема ценовых предложений.

Если вы участвуете в способе закупок путем приема ценовых предложений, также проигнорировав критерии из технической спецификации, Заказчик имеет абсолютное право на отказ в заключении с вами договора о государственных закупках или расторжении договора, если он уже заключен.

Заказчик обязан по Закону о государственных закупках подать исковое заявление в экономический суд для включения вас в реестр недобросовестных поставщиков, основываясь на пункт ненадлежащего исполнения поставщиком своих договорных обязательств. Либо он может дать срок, в течение которого необходимо привести товар, услугу или работу в соответствие с запрашиваемой им технической спецификацией.

Что делать, если выиграли ценовое себе в ущерб?

«Выиграли ценовое, но стоимость услуг согласно предварительной смете выходит для нас невыгодной. Можно ли как-то увеличить общую сумму? Договор еще не подписан, хотелось бы узнать об этом поподробнее...»

Бывают случаи, когда поставщики по случайности подают электронное ценовое предложение забыв, к примеру, поставить еще один нуль в своей ценовке.

Однако, невнимательность не снижает ваших обязанностей перед Заказчиком. Весь процесс государственных закупок при выборе победителя построен по принципу наименьшей цены. Если по итогам государственных закупок вы стали победителем, то необходимо поставить товар по той цене, по которой выиграли. Если вы отказываетесь подписывать договор, то по пункту уклонение от заключения договора и по решению суда вас признают недобросовестным поставщиком и фактически лишат деятельности на портале на срок не менее 24 месяцев со дня вступления в законную силу решения. Это целые два года, что для бизнеса может обернуться разорением фирмы.

Легче один раз пойти на небольшой убыток и получить заказ на еще большие деньги на другом объявлении, нежели поскупившись — лишиться себя возможности заниматься деятельностью в государственных закупках на долгое время. Однако, если сумма внушительная и вы ни при каких условиях не можете поставить этот товар, то открывайте юридически новую фирму, самое легкое для малого бизнеса это открытие ИП и далее специализируйтесь на поставке товара либо услуги и выигрывайте закупки.

Помните, что при открытии ТОО, АО и т.д. на портале есть проверка на наличие учредителей фирм в реестре недобросовестных. Если человек прописан в 3-4 фирмах учредителем, то если одна из данных фирм попадает в реестр недобросовестных — остальные фирмы блокируются на подачу заявки и лишаются возможности участия в государственных закупках на определенный период.

05 Как защитить свои права, если услуги оказаны, но Заказчик не спешит с расчетом?

Типичная ситуация: «В декабре 2010 г. я выиграл тендер на разработку сайта средней школы, сайт я разработал и уложился в сроки оговоренные в договоре до 12 декабря 2010 г. Заказчик должен был рассчитаться со мной до 2011 г. Но в итоге он не рассчитался до сих пор. В конце 24 декабря 2010 г. они меня оповестили, что оплатили счет-фактуру и деньги поступили на мой расчетный счет, но как выяснилось деньги не поступили. Теперь же после нового года они мне заявляют, что их годовой план на 2010 г. закрыли 15 декабря 2010г. а остатки у них изъяли, и теперь они говорят, что как только утвердят план 2011 г. они оплатят счет-фактуру. Я не знаю что делать...»

Все обязанности Заказчика по условиям оплаты прописаны в заключенном между вами договоре. В основном, пишется период времени с момента предоставления счета-фактуры, в течение которого Заказчик обязан заплатить вам за фактически привезенный товар или оказанную услугу. Иначе за каждый день просрочки оплаты Заказчик платит неустойку, прописанную в договоре. По типовому договору о государственных закупках оплата за фактически оказанные услуги и работы, а также поставленные товары составляет 10 банковских дней и более.

Если Заказчик задерживает оплату, то необходимо написать сначала официальное письмо с разъяснением сложившейся ситуации и просьбой оплатить сумму по договору за выполненный факт. Однако, если Заказчик после получения письма никак не реагирует или не приводит веских аргументов о непременности оплаты, то Вам необходимо обратиться в Комитет финансового контроля по Вашему региону с официальным запросом о нарушении Ваших прав со стороны Заказчика.

Когда Заказчик может требовать обязательное наличие опыта?

Вопрос: «Имеет ли право Заказчик, в условиях указывать обязательное наличие опыта в данной сфере услуг (например, наличие опыта в данной сфере услуг не менее 5 лет), законно ли это?»

Заказчик не должен требовать от поставщика обязательного наличия опыта в той или иной сфере. Наличие опыта — это критерий, влияющий на начисление условной скидки в электронном конкурсе.

Условная скидка за опыт начисляется поставщику более 1 года, работающего в данной сфере и выше. За каждый год опыта поставщику начисляется по 0,5%, но скидка по этому критерию не должна превышать 5 %. Если у поставщика опыт менее одного года, то условная скидка по данному критерию не начисляется.

В способе закупок «Запрос ценовых предложений» наличие опыта не влияет на выбор, так как главный критерий при выборе победителя является наименьшая цена.

Но в электронных конкурсах, если работа либо услуга сложная в выполнении, заказчики требуют в технической спецификации подтвердить выполнение аналогичных либо похожих услуг/работ актами выполненных работ либо заключенными договорами, что является подтверждением опыта поставщика.

07 Что такое казахстанское содержание, как его правильно рассчитать и указать в заявке?

Казахстанское содержание — это процентное содержание наличия в товаре, работе или услуге доли казахстанского происхождения. Сейчас выражение «казахстанское содержание» заменено на «местное содержание», но суть термина осталась та же. Есть 3 формулы для расчета КС. Это формула для товаров, формула для работ/услуг и формула для сводного отчета казахстанского содержания.

Формулы расчета казахстанского(местного) содержания утверждены Постановлением правительства № 367 от 20.03.2009 г. Для товаров необходимо получить на каждый отдельный вид продукции сертификат СТ-KZ. Рассчитывается и выдается сертификат компетентным в этой сфере органом, входящим в состав Министерства индустрии и новых технологий. Действителен данный сертификат ровно год. Каждый год данный сертификат нужно обновлять. Для работ и услуг сертификата не нужно, необходимо подставить в формулу необходимые критерии, указанные в Постановлении правительства № 367 от 20.03.2009 г.: такие как фонд оплаты труда, суммы договоров субподряда и другие критерии, входящие в формулу. В основном, если услуга либо работа выполняется в Казахстане и для ее выполнения привлекаются казахстанские кадры, то процентное содержание выходит 99-100%.

Расчет казахстанского содержания обязательно прикладывается к электронной конкурсной заявке. Также если вы участвуете в электронном конкурсе, где видом предмета закупок является услуга либо работа, обязательным является подтверждение казахстанского содержания фондом оплаты труда задействованных в выполнении данной услуги/работы кадров.

Зачем и кому нужно обеспечение исполнения договора?

Обеспечение исполнения договора является гарантией того, что поставщик исполнит договорные обязательства по выигранной закупке. Если поставщик ненадлежащим образом выполнил свои договорные обязанности, то обеспечение исполнения договора Заказчиком не возвращается.

Если по итогам государственных закупок электронного конкурса вы определены победителем — необходимо внести обеспечение исполнения договора. В случаях, предусмотренных правилами осуществления государственных закупок, поставщик обязан в течение десяти рабочих дней со дня заключения договора о государственных закупках внести обеспечение исполнения договора о государственных закупках.

Обеспечение исполнения договора о государственных закупках вносится поставщиком в качестве гарантии того, что он своевременно, полно и надлежащим образом исполнит свои обязательства по заключенному с ним договору о государственных закупках.

Поставщик вправе выбрать один из следующих видов обеспечения исполнения договора о государственных закупках:

- 1. Гарантийный денежный взнос.** Он вносится на банковский счет заказчика либо на счет, предусмотренный бюджетным законодательством Республики Казахстан для заказчиков, являющихся государственными органами и государственными учреждениями.
- 2. Банковскую гарантию.**

Обеспечение исполнения договора составляет 3 % от суммы договора, однако если в условиях договора оговорена предплата, то обеспечение исполнения договора вносится поставщиком равное сумме предплаты до конца исполнения договора. Если Вы выполнили свои обязательства по заключенному договору, то обеспечение исполнения договора возвращается поставщику обратно.

09

Как остаться «добросовестным поставщиком», даже если заказчик пытается закрутить гайки?

Для того, чтобы быть правым в ситуации, когда Заказчик хочет подать на Вас иск на включение в реестр недобросовестных участников системы государственных закупок, Вам необходимо следовать всем требованиям Законодательства РК по государственным закупкам, знать свои права и надлежащим образом выполнять свои обязанности перед Заказчиком.

Если Заказчик препятствует в заключении договора между Вами, а именно не высылает подписанные со своей стороны договора по государственным закупкам, не принимает выполненные услуги работы, необходимо доказать Заказчику, что ваш товар, работа и услуга полностью соответствует технической спецификации в договоре.

Если договориться с Заказчиком по-хорошему не получается и он подает на вас исковое заявление в Экономический суд — то необходимо собрать подтверждение своего соответствия требованиям Заказчика и представить все доказательства в суде.

12

10

Почему к некоторым организациям лучше не приближаться и на пушечный выстрел?

Очень сложно вычислить компетентность Заказчика на этапе подачи заявки. Однако, недобросовестного Заказчика можно распознать, если он указывает марку закупаемого товара, технические характеристики, конкретно прописанные под тот или иной товар и по другим критериям, где сразу видны нарушения по государственным закупкам.

По непонятным вопросам технической спецификации можно обговорить с Заказчиком до подачи заявки, по телефонам указанным на портале.

Если способом закупок является электронный конкурс, то по всем интересующим вопросам можно обратиться к Заказчику и Организатору конкурса по функции «форум». Организатор в течение двух рабочих дней со дня получения запроса публикует текст разъяснения положений конкурсной документации на веб-портале с автоматическим уведомлением потенциальных поставщиков — участников веб-портала, скачавших конкурсную документацию.

Проведите предварительный сбор информации в отношении подозрительного Заказчика. Например на сайте <http://eaias.supcourt.kz> доступны сведения о том сколько раз и на кого подавала в суд та или иная организация.

11 Если ваше ценовое предложение стало вторым, но вам предложили заключить договор...

«Сегодня утром мне позвонили и сообщили, что по "Н" номеру решения о государственных закупках от "Н" даты, потенциальный поставщик отказался от заключения договора и с ним судятся в связи с чем, мое ценовое предложение (второе) рассматривается для заключения договора. Скажите пожалуйста, могу ли я отказаться от него и что мне грозит в данном случае?»

Подобная ситуация часто практикуется в сфере государственных закупок. Если вы готовы исполнить обязательства по проекту договора, прикрепленному к объявлению, то смело соглашайтесь на заключение договора.

Однако, зачастую предложение к заключению договора со вторым победителем поступает очень поздно, пока стороны или не заключили договор, или пока выносится решение об уклонении или ненадлежащем исполнении первых победителей своих договорных обязательств. Поэтому, если товар у вас остался в наличии, то заключайте договор с Заказчиком.

В противном случае, напишите, что отказываетесь в связи с тем, что «данный товар был реализован» или «услуги оказать не сможете в связи с большой загруженностью».

12 Как действовать, если Заказчик самовольно добавил в проект договора существенные условия?

«Ситуация: по итогам запроса ценового предложения, я ИП выиграл лот по поставке услуг по дезинфекции помещений, где на лоте был выставлен проект договор. Заказчик отсылает мне договор, НО уже с измененными данными, а именно указывает техническую спецификацию, которой ранее не было в проекте договора, помещенном на веб-портале госзакупок. Я обратился в КФК, но там тянут с моим письмом. Что делать мне подскажите?»

Заказчик не имеет права менять существенные характеристики договора, влияющие на выбор потенциального поставщика. Техническую спецификацию, по которой вы выиграли, всегда можно скачать на веб-портале государственных закупок и доказать, что данных характеристик не было при подаче заявки.

Если Заказчик настаивает на включении тех или иных критериев в договор и если вы не согласны с данными дополнительными критериями — подавайте иск в межрайонный экономический суд, с предоставлением всех подтверждающих документов вины Заказчика.

По решению суда Заказчик будет обязан оставить без изменения техническую спецификацию, основываясь на которую Вы выиграли закупку.

13 Почему «отказное» письмо — легкий способ попасть в реестр?

«Суть вопроса: мы выиграли лот. Поехали к заказчику, заказчик говорит: э-э-э, а что это вы пришли? мы думали, что выиграют те, кто был в прошлом году, а Вас видеть не хотим, условия лота были под них “заточены”, чего это Вы тут лезете... да мы сомневаемся в Вашей компетенции, уходите лучше, мы второго выберем... Не пошло сразу. В итоге мы уходим с “чужого поля”, пишем отказное письмо, что у нас нет квалифицированного персонала и забываем. А неделю назад пробуем зайти на торги и видим себя в “недобросовестных”»

Отказное письмо от поставщика — это одна из статей включения его в реестр недобросовестных, а именно уклонение от заключения договора.

Поэтому, даже если Вы некорректно подали заявку либо у Вас нет в наличии данного товара/услуги/работы, то очень серьезно нужно обдумать варианты недопущения написания Заказчику отказного письма.

Либо нужно заключить договор и поставить товар/оказать услугу чуть позже, при этом заплатив минимальную сумму по неустойке за просрочку в поставке товара. Или если суммы небольшие, то пойти себе в убыток, но исполнить возложенные на вас договорные обязательства и получить выгоду в другой закупке. Напомню, что поставщики, включенные в реестр недобросовестных, не допускаются к участию в государственных закупках в течение 24 месяцев со дня вступления в законную силу решения суда о признании их недобросовестными участниками государственных закупок.

14 Насколько законно требовать от поставщика «отсутствие НДС»?

«В приложении «техническая спецификация на приобретение товаров» было опубликовано следующее: Особые требования к поставщику: в случае, если ценовое предложение потенциального поставщика, не являющегося плательщиком НДС, превышает сумму, выделенную для закупки без учета НДС, то такое ценовое предложение подлежит отклонению. Насколько законны эти требования при закупках методом запроса ценовых предложений?»

Заказчик не может ограничивать в участии потенциального поставщика, если он плательщик НДС или нет. В способе закупок «Запрос ценовых предложений» у Заказчика нет возможности на отклонение заявки потенциально поставщика, она автоматически допускается. Главный критерий выбора победителя является наименьшее ценовое предложение.

В электронном конкурсе процедуру допуска проводит конкурсная комиссия. Подробное описание отклонения заявки поставщика можно найти в п. 46 Постановления правительства № 623 от 15 мая 2012 г., а именно потенциальный поставщик не может быть допущен к участию в конкурсе (признан участником конкурса), если:

1. он и (или) его субподрядчик либо соисполнитель определены не соответствующими квалификационным требованиям по основаниям, определенным настоящим Законом и правилами осуществления государственных закупок или правилами проведения электронных государственных закупок;
2. нарушил требования статьи 6 настоящего Закона;
3. его заявка на участие в конкурсе определена не соответствующей требованиям и условиям конкурсной документации по основаниям, определенным настоящим Законом и правилами осуществления государственных закупок или правилами проведения электронных государственных закупок.

15 Как действовать, если Заказчик требует подписать и тут же расторгнуть договор?

«Подскажите пожалуйста, у меня произошла следующая ситуация: я выиграл лот в запросе ценовых предложений, связался с заказчиком, чтобы заключить договор, заказчик тянул 3 дня, мол специалиста нет на месте, пока их ждал — закупил товар, на четвёртый день звоню им и говорю, что сейчас привезу товар, а мне говорят: извините, но мы не рассчитали бюджет и просим вас приехать к нам, чтобы подписать и тут же расторгнуть договор. Вопрос: на сколько это законно и что делать мне теперь с товаром?»

Договор о государственных закупках расторгается только на законных условиях. Если у Заказчика идет сокращение расходов на покупку/оказание товара либо услуги, произошедших при уточнении соответствующего бюджета, в соответствии с законодательством Республики Казахстан, а также происходит внесение изменений и дополнений в бюджет заказчика, исключающих необходимость приобретения товаров, работ, услуг, предусмотренных в утвержденном годовом плане государственных закупок — то он имеет право расторгать договор.

Поставщику, так как спрос на тот или иной товар будет всегда, необходимо зайти на портал государственных закупок в раздел «Закупки-объявления» и поиску наименования либо номеру КПВЭД произвести поиск опубликованных объявлений и участвовать в аналогичных закупках у других предприятий.

16 Может ли заказчик не принимать товар, если в договоре указана другая модель или марка?

«Заключили договор на поставку кроватей для новорожденных деток. В договоре было приложение с тех. спецификацией, названием модели кровати, но фото не было. Прибыв с другой области на заключение договора, мы привезли приблизительное фото кровати. В устной форме согласовали образец по фото, но не заверяли подписями данный образец, не прилагали его к договору. На днях наконец-то товар прибыл, денег мы вложили немало за сами кровати и за транспортировку. Теперь - собрали кровать, а заказчику не нравится... Говорит это не та модель, которую я хотел. По спецификации, которая указана в договоре все подходит, материал, размеры, комплектация. А они говорят, что каркас должен был быть без швов... потому что туда будет что-то там забиваться... Пеленальный столик маленький, хотя по размерам совпадает.

Далее — мы забрали товар, они будут подавать на отзыв предоплаты и признания нас недобросовестными поставщиками. Скажите, имеет ли заказчик право не принимать товар если по спецификации он подходит, но модель не та, которую он прописал на веб- портале и в договоре?»

Во-первых, Заказчик не имеет право указывать при публикации требований технической спецификации проекта договора на марки товара либо модели, если это не комплектующие в товару либо услуга, к примеру, по ремонту определенной марки машины, к которой нужны только соответствующие данной модели запчасти. Однако, если это конкурс и техническая спецификация составлена Заказчиком правильно, при этом он просит от потенциального поставщика указать марку и модель оборудования, для того чтобы проверить на этапе допуска соответствие товара требуемым техническим характеристикам, поставщик обязан указать модель в прикрепляемой им технической спецификации.

Во-вторых, подписывая договор, поставщик уже берет на себя ответственность в поставке определенного товара.

В-третьих, по закону Поставщик может предложить товар с лучшими техническими характеристиками. Однако, лучше, если все разногласия между Поставщиком и Заказчиком будут оговорены до заключения договора.

17 Сертификат соответствия на право поставки — существенное условие договора или нет?

Сертификат соответствия на поставку товара зависит от специфики закупаемого товара. В основном сертификат составляется в виде авторизационного письма от производителя или его официального представителя по региону, которое дает право потенциальному поставщику на поставку нужного количества товара. Данное согласие от официального производителя выдается поставщику в виде партнерского соглашения.

Заказчик имеет право запросить в технической спецификации от потенциальных поставщиков соответствие на поставку товара и это будет существенным условием договора.

18 Если Заказчик вдруг понял, что переплатил и ищет любой повод расторгнуть договор?

«Ситуация такая: выиграли по ЦП выполнение услуг по установке дорожных знаков. Сумма, объявленная заказчиком была очень привлекательна. Действительно, знаки стоят намного дешевле. Видимо при планировании заказчик не приценился, но ведь это его проблемы?

Итоги подведены, мы выигрываем, предложив цену на 30% меньше опубликованной. Прибыли своевременно на место для подписания договора, договор двусторонне подписан. Мы готовимся к исполнению.

А через три дня к нам звонит заказчик, и заявляет, что отменит гос.закуп. Объясняет, что ему дорого обходится эта услуга. Что они ошиблись. Не продумали. Теперь ищут повод отменить гз. Правомерны ли действия заказчика?»

Условия расторжения договора в одностороннем порядке должны быть прописаны в договоре в соответствии с законодательством РК. Во-первых, заказчик должен заранее уведомить поставщика о причине расторжении. Во-вторых, это решение должно не противоречить законодательству РК, а именно Закона о государственных закупках и Гражданского кодекса РК.

Договор о государственных закупках должен содержать условие о его расторжении на любом этапе в случае **выявления одного из следующих фактов**:

- 1) нарушение ограничений, предусмотренных статьей 6 настоящего Закона о государственных закупках;
- 2) оказание организатором государственных закупок содействия потенциальному поставщику, не предусмотренного настоящим Законом.

Если поставщик не согласен с условиями расторжения договора, он может подать иск в экономический суд для выяснения законности расторжения. На это может потратиться достаточный срок, однако у вас будет обоснованное решение суда.

19 Как поставить товар, если заказчик требует конкретную модель, а у вас есть только аналог?

«На веб-портале было размещено объявление о государственных закупках принтер марки “HP Laser Jet M 1005 MFP”. Веб-порталом нас определили победителем на основе наименьшей цены, имеем ли Мы возможность поставить принтер указанной в проекте договора, но с другим фирменным наименованием?»

Согласно п.3 ст.17 Закона РК «О государственных закупках» в конкурсной документации не допускается содержание указаний на товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования, патенты, полезные модели, промышленные образцы, наименование места происхождения товара и наименование производителя, а также иных характеристик, определяющих принадлежность приобретаемого товара, работы, услуги отдельному потенциальному поставщику.

Исключение составляют следующие случаи осуществления государственных закупок:

1. для доукомплектования, модернизации и дооснащения основного (установленного) оборудования;
2. для определения поставщика услуг по предоставлению товара в лизинг и возникновения необходимости подробного описания предмета лизинга.

Поэтому, если случай указания торговой марки не попадает под исключение — Заказчик не имеет право указывать именно определенную марку товара. Вы можете поставить ему аналог, если он соответствует техническим характеристикам, указанным в технической спецификации, или параметры вашего поставляемого товара имеют качество лучше, указанного в проекте договора.

20 Что делать, если вашу цену признали демпинговой?

«По итогам конкурса на разработку ПСД нашу цену признали демпинговой (то есть отклонили), хотя у заказчика нет технико-экономического обоснования цены (цена явно завышена в разы), утвержденного в установленном порядке и прошедшего гос. экспертизу.

Мы дали реальную цену и приложили подробный расчет в соответствии с ГОСТ и СНиП, но были отклонены. Так как фирма выигравшая по максимуму явно финансово заинтересовала заказчика. Как теперь правильно опротестовать наше отклонение, куда обращаться?»

Демпинговая цена — это цена, предложенная участниками конкурса на работы, услуги, которая является заведомо низкой по сравнению с ценами, действующими на аналогичные работы, услуги, в целях заключения договора о государственных закупках.

Демпинговая цена в запросе ценовых предложений не учитывается, так как портал автоматически допускает всех участников и выбирает поставщика с наименьшим ценовым предложением.

В электронном конкурсе ценовое предложение потенциального поставщика подлежит автоматическому отклонению веб-порталом в случаях, если предметом закупки является работа или консультационная услуга.

Т.е. демпинговая Ваша цена или нет в конкурсе посредством электронных закупок при работе и консультационной услуге решает не Заказчик, а высчитывает система портала автоматически, на основании п.71-72 Постановления Правительства № 623 от 15.05.2012 г «Об утверждении Правил проведения электронных государственных закупок». За основу берется плановая сумма закупа и из нее вычисляется демпинговая цена поставщика или нет.

Если вы хотите обжаловать неправомерное отклонение со стороны Заказчика, необходимо подготовить исковое заявление в представительство Комитета финансового контроля по Вашему региону. Если Заказчик действительно произвел отклонение неправомерно, то компетентный орган может отменить итоги и назначить повторную процедуру проведения конкурса.

Как заставить заказчика заплатить по счетам, если вас постоянно «кормят завтраками»?

Заказчик при публикации объявления обязательно сверяется с наличием денежных средств в бюджете по статье, публикуемой позиции. При этом если вы выполнили все договорные обязательства, Заказчик обязан вам заплатить за исполненный факт.

Если Заказчик задерживает оплату, то в договоре оговаривается неустойка за задержку оплаты после предъявления вами счета-фактуры за оказанные услуги/товары/работы. Однако, если Организатором объявления является филиал, то в основном финансирование проходит через головную организацию, при этом действительно оплата может задерживаться не по вине филиала, а из-за нерасторопности Заказчика. При этом нужно войти в положение филиала и подождать оплаты либо подавать иск в суд, для выплаты за Вашу произведенную работу.

Если Заказчик не выплачивает Поставщику причитающуюся ему сумму в сроки, указанные в Договоре, то в этих случаях он выплачивает Поставщику неустойку по задержанным платежам в размере определенной доли процента от причитающейся суммы за каждый день просрочки. Оплата неустойки производится вместе со следующим платежом.

22 Как правильно оформить заявку на конкурс, чтобы вас не послали по формальным основаниям?

Нужно особенно тщательно отнестись к подготовке конкурсной заявки. Во-первых, внимательно ознакомиться с требованиями, прописанными к потенциальным поставщикам в технической спецификации. В основном в тех. спеке просят наличие подтверждающих документов, сертификатов, авторизационных писем, на изготовление и прикрепление, которых есть только 20 календарных дней — если вы вовремя увидели объявление.

Заявка должна содержать полный перечень документов, прописанных в конкурсной документации.

Главное — это соответствие квалификационным требованиям, а именно у вас в заявке должно быть наличие:

1. электронной копии устава, электронных копий лицензий и (или) патентов, свидетельств, сертификатов;
2. других документов, подтверждающих право на производство, переработку, поставку и реализацию закупаемых товаров, на выполнение работ, оказание услуг;
3. электронной копии выписки из учредительных документов подписанной и заверенной печатью в установленном порядке, выданной не ранее двадцати календарных дней, предшествующих дате вскрытия заявок на участие в электронном конкурсе;
4. электронной копии справки банка или филиала банка с подписью и печатью об отсутствии просроченной задолженности по всем видам обязательств;
5. электронной копии справки установленной формы соответствующего налогового органа об отсутствии налоговой задолженности и задолженности по обязательным пенсионным взносам и социальным отчислениям более чем за три месяца;
6. сведений о квалификации, о соответствии потенциального поставщика специальным квалификационным требованиям, указанным в конкурсной документации.

Что означает аффилированность лиц для проведения конкурса?

«РГКП объявило конкурс на выполнение определенных работ, ТОО имеет все лицензии, необходимый квалификационный и технический состав для участия в этом конкурсе. НО!!! Директор ТОО - жена одного из тысяч работников огромного РГКП + жена и муж (тобишь этот самый работник) - учредители этого ТОО. Этот работник в комиссии тендерной не состоит и не может влиять на принятие или отклонение той или иной организации. Как быть в этой ситуации?»

Существует два основных понятия аффилированности лиц: аффилированное лицо потенциального поставщика и аффилированные лица юридических лиц, т.е. Заказчика и Организатора закупок. Аффилированное лицо потенциально-го поставщика — любое физическое или юридическое лицо, которое имеет право определять решения и (или) оказывать влияние на принимаемые данным потенциальным поставщиком решения, в том числе в силу сделки, совершенной в письменной форме, а также любое физическое или юридическое лицо, в отношении которого данный потенциальный поставщик имеет такое право. Аффилированные лица юридических лиц — юридические лица, в которых пятьдесят и более процентов голосующих акций прямо либо косвенно принадлежат юридическим лицам, пятьдесят и более процентов голосующих акций, которых принадлежат государству.

Потенциальный поставщик является аффилированным лицом если:

1. близкие родственники, супруг(а) или свойственники руководителей данного потенциального поставщика и (или) уполномоченного представителя данного потенциального поставщика обладают правом принимать решение о выборе поставщика либо являются представителем заказчика или организатора государственных закупок в проводимых государственных закупках;
2. потенциальный поставщик и (или) его работник оказывал заказчику либо организатору государственных закупок экспертные, консультационные и (или) иные услуги по подготовке проводимых государственных закупок;
3. руководитель потенциального поставщика, претендующего на участие в государственных закупках, имел отношения, связанные с управлением, учреждением, участием в уставном капитале юридических лиц, включенных в реестр недобросовестных участников государственных закупок;

Потенциальный поставщик и аффилированное лицо потенциального поставщика не имеют права участвовать в одном конкурсе (лоте).

В вашем случае работник не может влиять на выбор организации, следовательно и аффилированности нет.

24 Когда с вами могут попытаться расторгнуть договор без суда и следствия?

«Когда я вывешивала объявление на закуп компьютерных столов, не указала размер. Только написала: Стол компьютерный угловой однотумбовый (выдвижные ящики в количестве 4-х штук до пола, подставка для системного блока). Поставщик привез столы, за которым невозможно работать. Столы слишком маленького размера. Что делать?»

Заказчик должен очень внимательно прописывать критерии товаров/работ/услуг в технической спецификации для того, чтобы таких случаев не было. Однако, после поведения итогов, к примеру, по приобретению мебели можно связаться с поставщиком, чтобы он выслал фото либо эскиз мебели, чтобы увидеть цвет, размер, дизайн и другие параметры. При услугах по изготовлению чего-либо, лучше всего прописывать, что дизайн неважно бланков или мебели предварительно обговаривается с Заказчиком. Так Заказчики страхуют себя на случай неполного прописывания параметров технической спецификации.

Договор о государственных закупках расторгается только на законных условиях. Если у Заказчика идет сокращение расходов на покупку/оказание товара либо услуги, произошедших при уточнении соответствующего бюджета, в соответствии с законодательством Республики Казахстан, а также происходит внесение изменений и дополнений в бюджет заказчика, исключающих необходимость приобретения товаров, работ, услуг, предусмотренных в утвержденном годовом плане государственных закупок, то он имеет право расторгнуть договор.

Договор о государственных закупках должен содержать условие о его расторжении на любом этапе **в случае выявления одного из следующих фактов:**

1. нарушения ограничений, предусмотренных статьей 6 настоящего Закон о государственных закупках;
2. оказания организатором государственных закупок содействия потенциальному поставщику, не предусмотренного настоящим Законом

Также условия расторжения договора прописываются в договоре о государственных закупках, поэтому при подписании договора обратите особое внимание о случаях одностороннего расторжения договора о ГЗ.

Как определить демпинговую цену и когда ее вообще следует определять?

«Просим дать разъяснения по вопросу определения демпинговой цены для потенциальных участников в государственных закупках. Так, согласно п.115 "Правил осуществления государственных закупок" цена конкурсной заявки потенциального поставщика на работы признается демпинговой в случае, если она ниже цены указанной технико-экономическом обосновании изготовления проектно-сметной документации. Какая цена считается демпинговой для изготовления проектно-сметной документации, если нет ТЭО?»

Демпинговая цена в запросе ценовых предложений не учитывается, так как портал автоматически допускает всех участников и выбирает поставщика с наименьшим ценовым предложением.

В электронном конкурсе ценовое предложение потенциального поставщика подлежит автоматическому отклонению веб-порталом в двух случаях:

1. если в конкурсе предметом закупок являются консультационные услуги, то цена признается демпинговой в случае, если она ниже более чем на семьдесят процентов от среднеарифметической цены не отклоненных конкурсных ценовых предложений участников электронного конкурса.
2. когда цена заявки на участие в электронном конкурсе потенциального поставщика на работы ниже цены, указанной в технико-экономическом обосновании (для изготовления проектно- сметной документации) и проектно-сметной документации, прошедшей государственную экспертизу в соответствии с законодательством Республики Казахстан более чем на десять процентов.

Т.е. демпинговая ваша цена или нет в конкурсе посредством электронных закупок решает не заказчик, а высчитывает система портала автоматически, на основании Правил проведения электронного конкурса (Постановление Правительства № 623 от 15.05.2012 г), порталом за основу берется плановая сумма закупа.

26 Может ли Заказчик требовать акт оценки, отчет по смете или калькуляцию?

«Выполнили условия договора. Теперь с нами должны рассчитаться за произведенные услуги. Заказчик требует акт оценки (там какая-то своя форма составления - комиссия из трех чел-к и т.д.). Ну это Бог с ним. Сделаем. Второе, что они требуют - отчет по смете за произведенные услуги с предоставлением копий счетов-фактур и договоров. Это законно?»

Наоборот, это Поставщик либо подрядчик выполняет работу согласно сметы, разработанной Заказчиком. Смета — это расчёт (план) предстоящих доходов и расходов на осуществление какой-либо деятельности. Смета затрат — это полный расчет расходов предприятия на производство и реализацию работ за определенный календарный период (год, квартал), составленный по экономическим показателям. Смета затрат рассчитывается путем прямого суммирования отдельных экономических элементов и смет комплексных расходов. В смете затрат учитываются затраты на изменение остатков незавершенного производства, капитальное строительство, капитальный ремонт и пр. Смета затрат позволяет определить общую потребность предприятия в денежных ресурсах, сумму материальных затрат, провести расчеты по балансу доходов и расходов предприятия на планируемый период. Способ определения себестоимости проекта, а также себестоимости производственных ресурсов при учёте производственного графика называется калькулированием.

Смета затрат и калькуляция себестоимости продукции тесно связаны между собой, содержат одни и те же затраты, но учитывают их по разным признакам. С помощью калькуляции определяется себестоимость единицы продукции, а по смете — себестоимость товарной и валовой продукции предприятия.

Поэтому требовать от Поставщика калькуляцию или отчет по смете Заказчик не должен, так как это нарушает саму концепцию предпринимательства. За сколько купил поставщик товары для исполнения работы, это не должно тревожить Заказчика, самое главное, чтобы цена Поставщика за оказанную услугу не превышала сумму указанную в разработанной смете.

27 Почему «отказ от поставок» — фактически приговор для поставщика?

«Подскажите пожалуйста, как поступить. Итоги электронных закупок от 15 октября. За весь период от Заказчика ни слуху ни духу. Хотя они утверждают, что приезжали в офис, а у нас всё было закрыто (что невозможно, т.к. они говорят, что были 3-4 раза, а это было возможно только 1 день). Мои звонки им тоже оказались не эффективными, т.к. договор был не готов, ответственных за ГЗ не было и т.д.

В 16 ч. в воскресенье 21 ноября мне звонит их директор и говорит, что хочет забрать товар СЕЙЧАС. На мой вопрос о том, где же подписанный договор, он заявил, что я сама должна была его им привезти. Сейчас они с гл. бухом были у меня, привезли договор от 14 октября (хотя итоги от 15) и на мой отказ его подписывать сообщили, что обратятся в суд с иском о признании меня недобросовестным поставщиком»

Отказ от поставки товаров, это ненадлежащее исполнение основных условий договора, что является основанием для включения поставщика в реестр недобросовестных. Есть понятие «просрочка» в поставке товара или оказании услуги, при котором Вам за каждый просроченный день поставки начисляется неустойка. Поэтому ни в коем случае нельзя отказываться от исполнения своих обязательств по договору.

Договор о государственных закупках не стоит подписывать задним числом, так как в договоре прописан срок, в течение которого Вам необходимо выполнить работу, оказать услугу или поставить товар. Подписывая договор задним числом, Вы фактически уменьшаете себе срок в поставке товаров/услуг/работ.

Однако, в некоторых компаниях, если договор заключается «без применения норм Закона», а Поставщик уже оказывает услуги без заключения договора, то чаще всего Заказчик заключает с ним договор задним числом, при этом это выгодно обеим сторонам.

28 Что делать, если Заказчик ссылается на «очередное письмо с Минфина» и забывает про условия договора?

«Я выиграл ценовое на кругленькую сумму. В объявлении было указано предоплата 30%. А потом мне заявили, что никакой предоплаты нет, поскольку есть некое письмо с Минфина о том, что предоплаты по ценовым не делать. Почему поставщиков делят на тех кому можно делать предоплату (при участии в конкурсе) и тем кому нельзя (ценовые)? И законно ли это?»

Все условия оплаты обязательно обговариваются в подписанном договоре. Если Заказчиком предусмотрена предоплата, то ее нужно выплатить Поставщику в течение указанного периода по заключенному договору, с даты предоставления Поставщиком счета-фактуры.

Если Заказчик не выплачивает вам причитающуюся сумму в сроки, указанные в Договоре, то в этих случаях Заказчик выплачивает Вам неустойку по задержанным платежам в размере определенного процента от причитающейся суммы за каждый день просрочки. Оплата неустойки производится вместе со следующим платежом.

Вам необходимо уведомить Заказчика, что в связи с неисполнением обязательств по заключенному между Вами договору, вы вынуждены подать иск и если Заказчик и далее не выполняет условия по договору, то нужно подготовить иск в экономический суд для защиты своих прав.

Что делать дальше?

Не нашли нужный ответ в этой брошюре? Ваша ситуация уникальна и вы хотите услышать специалиста, перед тем как принять решение?

Специально для поставщиков, попавших с сложную ситуацию с госзакупками, мы разработали комплексную юридическую консультацию по телефону, которую проводит лично Дилара Байканова.

На этой консультации мы можем:

- Дать точную правовую оценку вашей ситуации;
- Разработать пошаговый план решения проблемы;
- Оценить перспективы участия в конкретном тендере;
- Провести аудит подготовленных документов;
- Обсудить порядок и условия возможного сотрудничества.

**Просто позвоните в наш офис в Астане по телефону
+7 (777) 999-10-10, +7 (7172) 782738**

Консультационные часы: понедельник—пятница, с 16 до 18.

К сожалению, по причине высокой занятости специалиста **бесплатная консультация ограничена 15 минутами**, актуальное расписание будет размещено на сайте www.gzakupki.kz

По возможности, заблаговременно отправьте свой вопрос на адрес kazzakup@gmail.com с приложением скан.копий документов, это позволит провести телефонную консультацию максимально предметно.

«Данная брошюра должна быть настольной! Свежо, легко, а главное в каждой строчке забота о поставщике! Желаем вам в будущем перерасти в полноценную книгу, которая могла бы быть очень полезной как для чайника, так и для аса сферы государственных закупок».

— Анара Ковжасарова, исполнительный директор BK.KZ Studio

«В прошлом был спорный момент, когда мы выиграли тендер, подписали двусторонние договора, но спустя некоторое время заказчик отменил госзакуп. За неимением соответствующей информации мы пошли навстречу заказчику и расторгли договора. Однако если бы в тот момент данное пособие было под рукой, мы бы могли закрыть этот вопрос в свою пользу. Брошюра отличается простотой содержания, но описаны только нужные в работе вопросы.

Большое спасибо»

— Санат Оралканов, директор ТОО «Astan Gate»





Автор: Дилара Байканова

ТОО «АЛЬБА ГРУПП» ул. Кунаева, 12/1, ВП 35 Астана, 010000

www.gzakurki.kz | тел. **+7 (777) 999-10-10** | **+7(7172) 782738**

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ:

информация, представленная в настоящей брошюре не является юридической консультацией, автор не несет никакой ответственности за самостоятельное её использование читателем. Совершение юридически значимых действий без предварительной консультации со специалистом может повлечь самые неблагоприятные последствия. Позвоните нам, это бесплатно.

© 2012, ТОО «АЛЬБА ГРУПП».

Все права защищены.