

Как правильно
работать в сфере
государственных
закупок
Методическое
издание

Содержание:

Предисловие от автора

Общее:

1. Роли в государственных закупках
2. Какой способ закупок применить?
 - 2.1. открытый конкурс
 - 2.2. аукцион
 - 2.3. ценовые предложения
 - 2.4. из одного источника по несостоявшимся закупкам
 - 2.5. из одного источника путем прямого заключения договора
 - 2.6. особый порядок
3. Демпинг в государственных закупках, антидемпинговые меры
4. Заключение электронного договора и исполнение договорных обязательств

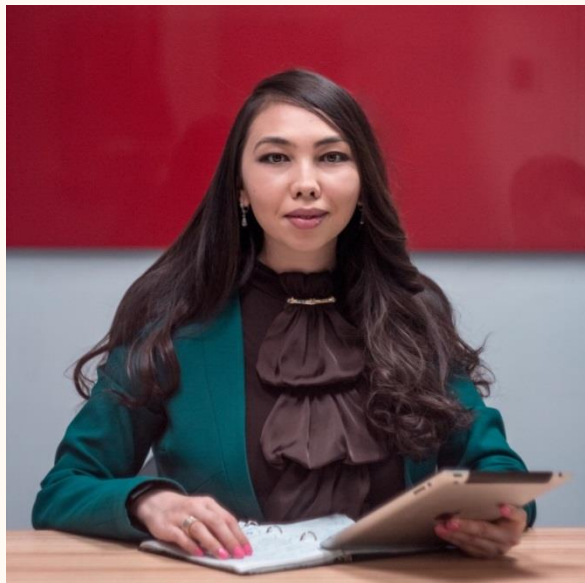
Для организаторов/заказчиков:

5. Как избежать ошибок при проведении открытого конкурса
 - 5.1. Работа до публикации: основные моменты
 - 5.2. Публикация объявления, обсуждение конкурсной документации
 - 5.3. Предварительный допуск
 - 5.4. Расчет условных скидок и процедура итогов
 - 5.5. Определение победителя.
6. Этапы проведения аукциона
7. Проведение процедуры способом одного источника по несостоявшимся закупкам
8. Установление ответственности за нарушения в сфере государственных закупок

Для потенциальных поставщиков

9. Основные моменты при участии в электронных закупках потенциальных поставщиков
 - 9.1. Советы при заполнении приложений конкурсной/аукционной документации
 - 9.2. Основные ошибки потенциальных поставщиков
 - 9.3. Электронные акты, отчет по местному содержанию

Заключение



Предисловие от автора

Данное издание предназначено для специалистов в области государственных закупок. Эта пятая брошюра о государственных закупках, выпущенная мной для потенциальных поставщиков и заказчиков. Первую брошюру скачали более 40 тысяч человек, интересующихся сферой государственных закупок. Если первая брошюра была построена по форме вопрос-ответ, остальные три брошюры были выпущены в рамках законодательства 2014, 2015, 2017 года, то в данной брошюре мне хотелось более детально остановиться на основных моментах электронных государственных закупок в соответствии с изменением законодательства по государственным закупкам за 2018-2019 гг.

Специалистов по государственным закупкам не обучают в университетах или колледжах, все работают и учатся на своих ошибках. Уверена, что после прочтения данной полезной брошюры, многие моменты по государственным закупкам станут более понятными.

Сфера электронных государственных закупок связана со многими сферами, она постоянно претерпевает изменения. В 2019 году в Правила проведения государственных закупок, Закон Республики Казахстан «О государственных закупках» были введены изменения, поэтому прошу руководствоваться при решении, возникших вопросов по государственным закупкам актуальными версиями законодательных актов.

Консалтинговый центр «Госзакупки»

Если у Вас возникнут вопросы по государственным закупкам – Вы можете обратиться к квалифицированным услугам моего консультационного центра «Госзакупки».

С/у Дилара Байканова

gzakupki.kz,

+77779991010

Коротко обо мне: директор консалтингового центра «Госзакупки». Более 11 лет опыта работы по гос.закупкам, в том числе в составе ТОО "Центр электронной коммерции", единственного оператора в сфере электронных гос.закупок, соразработчик единого портала гос.закупок. Более 2500 обученных специалистов по закупкам, выигранные тендера на сумму свыше 150 млрд. тенге, постоянный автор многих периодических изданий по закупкам в РК, в том числе ТОО «МЦФЭР Казахстан», Финансы Казахстана, kapital.kz и др.

1. Роли в государственных закупках

Начну с основополагающего в процессе государственных закупок – это ролей субъектов государственных закупок. Существует 3 основные роли: заказчики, организаторы и поставщики (потенциальные поставщики). Также есть дополнительные роли – единого организатора и проверяющего органа в сфере государственных закупок.

Остановлюсь поподробнее.

Организатор государственных закупок – это юридическое лицо, созданное по решению Правительства Республики Казахстан или акима области, города республиканского значения и столицы, либо структурное подразделение, действующее от имени создавшего его юридического лица, осуществляющее организацию и проведение государственных закупок.

Простыми словами в функции организатора на портале государственных закупок входит именно проведение закупки до этапа определения победителя, а именно: создание приказа об утверждении конкурсной/аукционной комиссии, приказа об утверждении конкурсной/аукционной документации, публикация объявления, все процедуры вскрытия, предварительного допуска, подведение итогов и другие процедуры.

Следующая основная роль в государственных закупках – это **заказчики**. С полным определением можно ознакомиться в Законе Республики Казахстан «О государственных закупках». В функции заказчика входит: ведение годового плана государственных закупок предприятия, создание заявок на покупку, ведение договоров и другие функции. В основном организация выступает и в качестве организатора, и в качестве заказчика одновременно.

Также основным субъектом сферы государственных закупок являются **поставщики**. До того момента пока они участвуют в закупках и не объявлены победителями по закупкам – они являются потенциальными поставщиками. Победителей закупок, также организации, с которыми заключили договор без проведения закупочных процедур в основном называют поставщиками. Обобщенно,

потенциальные поставщики – это организации, участвующие в государственных закупках, поставляющие товары, оказывающие услуги и выполняющие работы.

Потенциальные поставщики делятся на юридические лица и физические лица, к последним относятся индивидуальные предприниматели.

Часто между Организаторами (заказчиками) и потенциальными поставщиками возникают разногласия. Особенно часто это бывает при проведении открытых конкурсов и аукционов, при приемке товаров и подписании актов выполненных работ/услуг. В основном причинами данных разногласий является некомпетентность той либо иной стороны, сознательное нарушение требований законодательных актов по государственным закупкам и другие причины.

Для недопущения ошибок со стороны организаторов и корректного проведения некоторых государственных закупок добавлен **единый организатор государственных закупок** – это государственное учреждение, осуществляющее выполнение процедур организации и проведения государственных закупок по бюджетным программам либо товарам, работам, услугам, определяемым Правительством Республики Казахстан.

2. Какой способ закупок применить?

Каждый способ закупок имеет особенности. Способы закупок заказчики должны указывать при разработке годового плана в начале года.

Согласно Закона РК «О государственных закупках»: на основании соответствующего бюджета (бизнес-плана, сметы доходов и расходов) заказчик разрабатывает и утверждает годовой план государственных закупок в порядке и форме, определенных правилами осуществления государственных закупок.

Годовой план государственных закупок утверждается заказчиком в течение **десяти рабочих дней** со дня утверждения соответствующего бюджета (бизнес-плана, сметы доходов и расходов).

Заказчик в течение **пяти рабочих дней** со дня утверждения годового плана государственных закупок обязан разместить его на веб-портале государственных закупок, за исключением сведений, составляющих государственные секреты

Заказчики ГУ вправе вносить изменения и (или) дополнения в годовой план государственных закупок **два раза в месяц**.

При занесении в план государственных закупок пунктов плана, советуем внимательно относиться к выбору способа закупок.

Объясню, основной ошибкой у заказчиков по ведению плана государственных закупок является дробление позиций плана. Т.е. для того чтобы не проводить открытый конкурс заказчик делит позицию плана к примеру «Бензин» плановая сумма, которой превышает 4 000 месячных расчетных показателей, на два пункта и ставит способ «запрос ценовых предложений». Понимаю, запрос ценовых предложений проводить легче, чем открытый конкурс и времени займет меньше. Однако, на основании Закона РК «О государственных закупках» не допускается в целях применения способа запроса ценовых предложений дробление годового объема государственных закупок однородных товаров, работ, услуг в течение финансового года на части, размер одной из которых менее 4 000 МРП.

Также при работе с планом государственных закупок в части определения способа закупок, нужно обращать внимание на перечень товаров, работ, услуг, закупаемых среди организаций, созданных общественными объединениями инвалидов и т.д.

Давайте на каждом способе остановимся поподробнее.

2.1.открытый конкурс

Открытый конкурс считается выигранным, если у поставщика в порядке документы в соответствии с требованиями конкурсной документацией и наименьшая цена с применениями условных скидок.

Открытый конкурс включает в себя следующие этапы: предварительное обсуждение конкурсной документации, автоматическое формирование протокола вскрытия, этап предварительного допуска заявок потенциальных поставщиков, этап исправления заявок со стороны потенциальных поставщиков и формирование протокола об итогах. Подробнее о каждом этапе открытого конкурса я расскажу в пункте 5 данного методического пособия.

Следует помнить, что открытый конкурс проводится на неограниченное количество лотов. При осуществлении государственных закупок способом открытого конкурса однородных товаров, работ, услуг организатор государственных закупок обязан в конкурсной документации разделить однородные товары, работы, услуги на лоты по месту их поставки. При закупе товаров разрешается указание до пяти мест поставок в одном лоте.

В основном это способ используют для закупок на плановую сумму свыше 4 000 месячных расчетных показателей, но если для заказчика главное условие отбора — качество товара (работ/услуг), то даже при плановой сумме закупа менее 4 000 МРП, как правило, выбирают открытый конкурс.

2.2. аукцион

Следующий не менее интересный способ государственных закупок — аукцион. Он проводится в режиме онлайн на портале государственных закупок во время, указанное в объявлении о проведении закупки. **Аукцион проводится только на товары.**

Аукцион – это способ электронных государственных закупок, при котором товары, приобретаются заказчиком у лица, предложившего за них наименьшую цену, определившуюся при ее понижении.

Аукцион бывает разных видов, на портале государственных закупок аукционные торги проводятся по схеме открытого аукциона, при котором потенциальным поставщикам, участвующим в данной закупке доступны время поданного предложения, цены других участников.

Аукцион очень удобен для предпринимательской среды, поскольку потенциальным поставщикам достаточно иметь доступ в интернет, подтвердить соответствие требованиям аукционной документации, при этом они имеют возможность на участие в аукционе и получение контракта на приличные суммы.

Особенностью аукциона является то, что он проводится на 1 лот и включает в себя: этап предварительного обсуждения аукционной документации, предварительный допуск, исправление заявок со стороны потенциальных поставщиков, допуск, проведение самого аукциона в режиме онлайн.

Подробнее об аукционе расписано в п.6 данной брошюры.

2.3. ценовые предложения

Также одним из самых популярных способов закупок является запрос ценовых предложений. Главным критерием для определения победителя является наименьшая цена участников закупок.

Государственные закупки способом запроса ценовых предложений проводятся на однородные товары, работы, услуги, если годовые объемы таких однородных товаров, работ, услуг в стоимостном выражении не превышают 4000-кратного размера месячного расчетного показателя, установленного на соответствующий финансовый год законом о республиканском бюджете, при этом решающим условием является цена.

Удобным является то, что к своей заявке не нужно прикладывать никаких подтверждающих документов, нужно только правильно рассчитать и указать цену в своем ценовом предложении.

Также во всех способах закупок большое внимание нужно уделить условиям технической спецификации, так как выиграть закупку – это половина дела, главным также является поставить товар, выполнить услугу/работу качественно и своевременно.

Раньше до 1 января 2019 года не допускалось осуществление государственных закупок способом запроса ценовых предложений товаров, работ, услуг, поставка (выполнение, оказание) которых требует получения разрешения или направления уведомления в соответствии с законодательством Республики Казахстан о разрешениях и уведомлениях.

Закон Республики Казахстан «О разрешениях и уведомлениях» - это бывший Закон «О лицензировании». В нынешней редакции Закона заказчики могут проводить закупку способом запроса ценовых предложений, если на него требуется разрешение или уведомление. При публикации заказчиком проставляется какое именно разрешение необходимо и поставщики, не имеющие данного разрешения, автоматически участвовать в данном ценовом предложении не могут.

Одним из самых ожидаемых изменений 2019 года в запросе ценовых предложений стало следующее: в закупках товаров, представленных и доступных на рынке, стоимость которых не превышает тысячекратного размера месячного расчетного показателя, установленного на соответствующий финансовый год законом о республиканском бюджете, заказчикам дается право указания 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. Это позволит закупать более качественные товары.

2.4. из одного источника по несостоявшимся закупкам

Многие Заказчики и Потенциальные поставщики путают «из одного источника по несостоявшимся государственным закупкам» и «из одного источника путем прямого заключения договора». Процедуры у этих подвидов совершенно разные.

Согласно Закона РК «О государственных закупках» государственные закупки способом из одного источника по несостоявшимся государственным закупкам осуществляются в случаях, если:

- 1) повторные государственные закупки способом конкурса (аукциона) признаны несостоявшимися в случаях, предусмотренных настоящим Законом.

Настоящее положение не распространяется на случаи, когда государственные закупки способом конкурса (аукциона) были признаны недействительными в соответствии с законами Республики Казахстан;

- 2) государственные закупки способом запроса ценовых предложений признаны несостоявшимися в случаях, предусмотренных настоящим Законом, или принятые организатором государственных закупок меры не привели к заключению договора о государственных закупках.

Подробнее с данным способом можно ознакомиться в п.7 данной книги.

2.5. Из одного источника путем прямого заключения договора

Случаи способом «из одного источника путем прямого заключения договора» описаны в п.3 ст.39 Закона РК «О государственных закупках» и включает в себя 55 подпунктов.

Важно в применении данного способа закупок правильно трактовать выбираемый подпункт. Если заключен договор согласно подпунктов, указанных в пункте 3 статьи 39 Закона Республики Казахстан «О государственных закупках», нужно не забыть оформить электронный договор на портале государственных закупок.

Также по договорам «Из одного источника путем прямого заключения договора», согласно Правил об осуществлении государственных закупок нужно оформлять отчет о выборе поставщика.

При осуществлении государственных закупок, осуществляемые на основании подпунктов 6), 7), 15), 28), 50), 51), 53) и 54) пункта 3 статьи 39 Закона, заказчик для определения потенциального поставщика направляет запросы о предоставлении коммерческих предложений не менее **трем потенциальным поставщикам**, осуществляющим свою деятельность на рынке закупаемых товаров, работ, услуг, в том числе по схожим (аналогичным) товарам, работам, услугам, определенным по результатам анализа рынка закупаемых товаров, работ, услуг путем изучения общедоступных источников информации, содержащихся в рекламе, каталогах.

Самым ожидаемым нововведением в способе из одного источника для заказчиков и организаторов стало внесение изменений в подпункт 42) пункта 3 статьи 39 Закона в части увеличения пороговой суммы закупок работ и услуг со стократного размера месячного расчетного показателя до пятисоткратного размера месячного расчетного показателя. Это позволит упростить процедуры по малозначительным закупкам. В основном эта норма коснется заказчиков с небольшими бюджетами (детские сады, школы, поликлиники, больницы, дома культуры, интернаты, дома престарелых).

Сравнительный анализ государственных закупок государств-членов Евразийского экономического союза показал, что пороговое значение по малозначительным закупкам в Республике Казахстан является самым низким.

К примеру, в закупках национальных холдингов, компаний пороговое значение по малым закупкам составляет 2000-кратный МРП, в закупках группы компаний Фонда Самрук-Казына – 1000 МРП.

В рамках введения четвертого уровня бюджета для сельских акиматов данный порог увеличивается до трех тысячекратного размера месячного расчетного показателя, установленного на соответствующий финансовый год законом о республиканском бюджете. Для сельских акиматов данная норма будет действовать до 2021 года, на период формирования навыков работников сельских акиматов по проведению госзакупок.

2.6. Особый порядок

Государственные закупки с применением особого порядка осуществляются в случаях приобретения:

1) товаров, работ, услуг для обеспечения нужд правопорядка и национальной безопасности, сведения о которых составляют государственные секреты в соответствии с законодательством Республики Казахстан о государственных секретах, и (или) содержат служебную информацию ограниченного распространения, определенную Правительством Республики Казахстан;

2) товаров, работ, услуг, сведения о которых составляют государственные секреты в соответствии с законодательством Республики Казахстан о государственных секретах и (или) содержат служебную информацию ограниченного распространения, определенную Правительством Республики Казахстан.

Проведение особого порядка описано в Правилах проведения закупок способом особого порядка № 1200.

3. Демпинг в государственных закупках, антидемпинговые меры

Нужно запомнить, что понятие демпинга есть только в способе закупок открытый конкурс и только пяти случаях, определенных Правилами государственных закупок.

Вообще, демпинговая цена – это порог, до которого потенциальные поставщики не должны опускаться в своем ценовом предложении.

Не разрешается с 2019 года указывать демпинговую цену в открытых конкурсах, портал будет автоматически отклонять ценовые предложения, признанные демпинговыми. Исключение составляют услуги, по которым демпинг составляет 50 % от плановой суммы закупа (кроме инжиниринговых, услуг технического надзора).

По вышеуказанным услугам в государственных закупках есть понятие антидемпинговые меры.

При осуществлении государственных закупок способом конкурса допускается представление демпинговой цены при условии внесения потенциальным поставщиком дополнительно к обеспечению исполнения договора суммы в размере, равном сниженной сумме от минимальной допустимой цены, не признаваемой демпинговой.

Объясню на примере: если плановая сумма открытого конкурса по услугам - 10 000 000 тенге. Демпинг по Правилам государственных закупок будет 50 % от плановой суммы, значит порог демпинга будет составлять 5 000 000 тенге.

Если потенциальный поставщик в своем электронном ценовом предложении в открытом конкурсе поставит в услугах сумму 4 500 000 тенге, то в случае выигрыша он к трем процентам обеспечения исполнения договора, которое будет составлять 135 000 тенге должен перечислить заказчику конкурса разницу между суммой ценового и порогом демпинга 500 000 тенге. Обеспечение исполнения договора, как и сумма по антидемпинговым мерам – являются возвратными. Когда поставщик выполнит все обязательства по договору о государственных закупках и заказчик утвердит электронные акты на портале государственных закупок, деньги будут возвращены поставщику.

- ✓ Цена заявки на участие в конкурсе потенциального поставщика на работы признается демпинговой в случае, если она ниже цены, указанной в технико-экономическом обосновании (для разработки проектно-сметной документации) и проектно-сметной документации, прошедшей экспертизу в соответствии с законодательством Республики Казахстан, более чем на **десять процентов**.
- ✓ На работы по разработке технико-экономического обоснования, проектно-сметной (типовой проектно-сметной) документации и градостроительных

проектов признается демпинговой в случае, если она ниже цены, **более чем на пятнадцать процентов.**

- ✓ Цена заявки на участие в конкурсе потенциального поставщика на работы по текущему ремонту, и работы, не связанные со строительством признается демпинговой в случае, если она ниже цены, выделенной на конкурс, более чем **на сорок процентов.**
- ✓ Цена заявки на участие в конкурсе потенциального поставщика на работы по комплексной вневедомственной экспертизе проектов строительства объектов не может быть ниже стоимости устанавливаемой в соответствии с Правилами определения стоимости работ по проведению комплексной вневедомственной экспертизы проектов строительства объектов
- ✓ Цена заявки на участие в конкурсе потенциального поставщика на оказание инженеринговых услуг в сфере архитектурной, градостроительной и строительной деятельности (технический надзор) признается демпинговой в случае, если она ниже цены, рассчитанной в соответствии с утвержденными государственными нормативами, **более чем на пятнадцать процентов.**
- ✓ Цена заявки на участие в конкурсе потенциального поставщика на услуги, за исключением услуги, признается демпинговой в случае, если она ниже цены, выделенной на конкурс **более чем на пятьдесят процентов.**

С подробной формулировкой случаев демпинга в открытом конкурсе можно ознакомиться в Правилах осуществления государственных закупок.

4. Заключение электронного договора

Проект договора о государственных закупках – это договор, удостоверенный электронно-цифровой подписью посредством веб-портала закупок.

Заказчик в течение одного рабочего дня со дня истечения срока на обжалование протокола об итогах государственных закупок способом конкурса, аукциона (5 рабочих дней после протокола об итогах) направляет посредством веб-портала

победителю запрос сведений о лице, подписывающем договор, и реквизитах поставщика для оформления договора.

Потенциальный поставщик **в течение трех рабочих дней** со дня получения на веб-портале соответствующего запроса заполняет и подтверждает сведения о лице, подписывающем договор, и реквизиты поставщика. В случае отсутствия подтверждения потенциального поставщика сведений о лице, подписывающем договор, и его реквизитов, заказчик подписывает договор в соответствии с регистрационными данными потенциального поставщика, размещенными на веб-портале.

Заказчик **не позднее одного рабочего со дня** истечения срока подтверждения потенциальным поставщиком сведений, формирует проект договора, удостоверенный электронной цифровой подписью, и направляет для подписания потенциальному поставщику.

У потенциального поставщика **есть три рабочих дня** для подписания электронного договора. Если потенциальный поставщик, определенный победителем, не подписал в установленные Законом и настоящими Правилами сроки проект договора, заказчик в течение двух рабочих дней со дня уклонения победителя от заключения договора направляет потенциальному поставщику, занявшему второе место, проект договора, удостоверенный электронной цифровой подписью посредством веб-портала.

Поставщики не забывают в открытом конкурсе, аукционе, из одного источника по несостоявшимся закупкам способом открытого конкурса и аукциона нужно в течение **10 рабочих дней** после подписания договора – перечислить обеспечение исполнения договора.

Для организатора/заказчика:

5. Как избежать ошибок при проведении открытого конкурса

5.1. Работа до публикации: основные моменты

Многие начинающие специалисты по государственным закупкам, получив задание опубликовать открытый конкурс не знают за что же в первую очередь им взяться.

Хочу объяснить поэтапно как нужно правильно и последовательно проводить процедуру публикации по открытому конкурсу.

1 этап: проверить наличие пункта по планируемому к проведению конкурсу в годовом плане. Ранее писала, что заказчик вправе вносить изменения в годовой план, поэтому если данной позиции еще нет в плане государственных закупок – нужно приказом внести позицию в план и загрузить его на портал государственных закупок.

2 этап: создать приказ об утверждении конкурсной документации. Главным в этом приказе является утверждение приложения 2 конкурсной документации – технической спецификации. Не забываем, что техническая спецификация составляется и прикрепляется к объявлению на двух языках.

3 этап: создать приказ об утверждении конкурсной комиссии. Минимальный состав конкурсной комиссии 3 основных члена: председатель конкурсной комиссии, 2 члена и секретарь конкурсной комиссии, который не имеет право голоса и ответственен за проведение закупочных процедур.

Вообще на практике советую делать минимальный состав конкурсной комиссии 5 членов плюс секретарь, так как мы знаем, что люди могут выйти на больничный либо отправиться в командировку, поэтому во время допуска – может не быть кворума (большинства проголосовавших) и портал не даст секретарю создать протокол предварительного допуска либо протокол итогов.

Можно объединить 2 приказа об утверждении конкурсной документации и об утверждении конкурсной комиссии в один приказ.

4 этап: нужно проверить есть ли на всех членов конкурсной комиссии электронно-цифровые подписи или ключи, если нет, то нужно их получить и зарегистрировать на портале государственных закупок.

Потенциальные поставщики вправе предоставлять обеспечение конкурсной заявки в виде платежного поручения либо электронной формы банковской гарантии.

Важно: Советую не проводить в одно время несколько открытых конкурсов, так как времени на подготовку протоколов предварительного допуска/итогов будет немного. Планируйте проведения закупа заранее, не вспоминайте про них, когда уже товары/работы/услуги необходимы для нужд Вашей компании.

Помните: процедура публикации одного открытого конкурса до выявления победителя займет у Вас в среднем 40 календарных дней. Может быть и ситуация, что закупка не состоится, поэтому планируете свои закупки заранее.

Резюмируя вышеизложенное, к публикации объявления у организатора должен быть: приказ об утверждении конкурсной комиссии, приказ об утверждении конкурсной документации, зарегистрированные электронно-цифровые подписи на всех членов конкурсной комиссии, техническая спецификация на казахском и русском языках.

5.2. Обсуждение конкурсной документации/Публикация объявления

Перед публикацией объявления Организатор обязан опубликовать для обсуждения объявление и самое основное техническую спецификацию к открытому конкурсу на пять рабочих дней. В это время потенциальные поставщики, читая требования технической спецификации, проверяя обязательность документов конкурсной документации, имеют право задать вопрос, написать замечания Организатору конкурса.

В свою очередь Организатор открытого конкурса отвечает на вопросы потенциальных поставщиков, отклоняет замечания потенциальных поставщиков или на основании замечаний принимает решение о внесении изменений в конкурсную документацию. На процедуру принятия решения в случае поступления вопросов/замечаний от потенциальных поставщиков у Организатора есть пять рабочих дней.

Нужно запомнить: на основании Закона Республики Казахстан «О государственных закупках» Организатор государственных закупок не позднее трех рабочих дней со дня утверждения проекта конкурсной документации обязан разместить на веб-портале государственных закупок текст объявления об осуществлении государственных закупок способом конкурса. В случае осуществления повторных государственных закупок способом конкурса организатор государственных закупок не менее чем за пять календарных дней до окончательной даты представления заявок на участие в конкурсе обязан разместить на веб-портале государственных закупок текст объявления об осуществлении повторных государственных закупок

способом конкурса при условии неизменности конкурсной документации несостоявшегося конкурса.

В особенности порядка 95 % вопросов, задаваемых при обсуждении конкурсной документации связаны с требованиями технической спецификации, а также обязательностью Разрешений первой и второй категории.

5.3.Предварительный допуск

Процедура предварительного допуска колоссально снижает процент отклонения конкурсных заявок потенциальных поставщиков, которые вправе увидев ошибки, указанные в протоколе предварительного допуска – исправить их.

Простыми словами Организатор вскрывает заявки потенциальных поставщиков и если есть недочеты по представленным заявкам, описывает их в протоколе предварительного допуска. Потенциальные поставщики, ознакомившись с протоколом предварительного допуска, в течение **трех рабочих дней** приводят свою заявку в надлежащий вид при помощи прикрепления недостающих документов на портале к своей заявке.

Конечно, бывают случаи, что нет определенного вида лицензии и потенциальный поставщик за три рабочих дня получить ее не сможет. Но основные случаи при отклонении заявок потенциальных поставщиков в основном из-за невнимательности при прикреплении и оформлении приложений конкурсной документации, именно это возможно исправить за эти три рабочих дня.

Протокол предварительного допуска к участию в конкурсе оформляется в случае выявления конкурсной комиссией потенциальных поставщиков, не соответствующих квалификационным требованиям и требованиям конкурсной документации.

Нужно запомнить: решение конкурсной комиссии о предварительном допуске потенциальных поставщиков к участию в конкурсе принимается в течение **десяти рабочих дней** со дня вскрытия заявок на участие в конкурсе и публикуется секретарем конкурсной комиссии в день принятия решения о предварительном допуске к участию в конкурсе.

Т.е. после вскрытия у конкурсной комиссии есть максимально 10 рабочих дней, чтобы проверить заявки потенциальных поставщиков и сформировать протокол предварительного допуска. Если комиссия приняла решение раньше – протокол можно оформить ранее данного срока.

5.4. Расчет условных скидок и процедура допуска

Расчет условных скидок – важная процедура для организатора. При расчете условных скидок нужно очень внимательно просматривать документы.

Вообще, условные скидки – это скидки, влияющие на понижение цен потенциальных поставщиков, указанных в ценовых предложениях по открытому конкурсу.

Выигрывают в основном потенциальные поставщики, у которых наименьшая условная цена, а условная цена в свою очередь – эта цена, указанная потенциальными поставщиками в ценовом предложении с учетом условной скидки, начисленной организатором в протоколе итогов.

Если внимательно прочитать, то в Правилах проведения государственных закупок указаны баллы за те или иные критерии с разделением на виды предмета закупок: товары, работы и услуги. Подробно остановлюсь на каждом виде.

По работам:

- Наличие опыта работы потенциального поставщика работ-(1%) за каждый год, но не более 10 %, за каждую последующую работу в году 0,2 %, а именно:
 - В случае, если потенциальный поставщик имеет опыт работы в качестве генерального подрядчика конкурсная комиссия присваивает условную скидку в размере одного процента (1 %) за каждый год наличия у потенциального поставщика опыта работы на рынке закупаемых работ,
 - если потенциальный поставщик имеет опыт работы в качестве субподрядчика конкурсная комиссия присваивает условную скидку в размере ноль целых пять десятых процента (0,5%) за каждый год наличия у него опыта работы на рынке закупаемых работ
 - В случае если в течение одного года потенциальным поставщиком выполнены работы, закупаемые на конкурсе, в том

числе по схожим (аналогичным) видам работ, более чем на одном объекте строительства, конкурсная комиссия присваивает условную скидку в размере ноль целых два десятых процента (0,2 %) за каждый последующий объект строительства. Если данные работы выполнены потенциальным поставщиком в качестве субподрядчика, то в размере 0,1 % за каждый последующий объект строительства.

- В случае если предметом конкурса являются работы, не связанные со строительством, конкурсная комиссия присваивает условную скидку в размере ноль целых два десятых процента (0,2 %) за каждую последующую выполненную работу, схожую (аналогичную) видам закупаемых работ.
- Сертификация системы менеджмента качества – 2 %
- Сертификация системы менеджмента управления окружающей среды (сертификат экологического менеджмента) – 1 %

По услугам:

- Наличие опыта работы потенциального поставщика работ-(0,5%) за каждый год, но не более 5 %
- Сертификация системы менеджмента качества – 2 %
- Сертификация системы менеджмента управления окружающей среды (сертификат экологического менеджмента) – 1 %

По товарам:

- Наличие опыта работы потенциального поставщика работ-(0,5%) за каждый год, но не более 5 %
- Сертификация системы менеджмента качества – 2 %
- Сертификация системы менеджмента управления окружающей среды (сертификат экологического менеджмента) – 1 %
- Стандарт экологически чистой продукции - 1 %
- Добровольная сертификация товара – 2 %

При наличии экспертной комиссии могут начислить условную скидку дополнительно по следующим критериям:

- Наилучшие качественные характеристики предоставляемых товаров – 5%
- Наилучшие технические характеристики предоставляемых товаров – 0,5 %, не более- 3 %
- Наилучшие функциональные характеристики предоставляемых товаров – 0,5 %, не более- 3 %
- Наилучшие эксплуатационные характеристики – 0,5 %, не более - 3 %

По данным четырем критерия условная скидка может быть не более 10 %

Если возникнут вопросы по условным скидкам - можете написать мне на почту kazzakup@gmail.com либо позвонить +77779991010.

После исправления заявок со стороны Потенциальных поставщиков члены конкурсной комиссии проводят процедуру допуска исправленных заявок и начисления условных скидок. Процедура допуска похожа на процедуру предварительного допуска.

Единственная фишка, что в протоколе итогов нельзя отклонять по причинам ранее не указанным в протоколе предварительного допуска: конкурсной комиссии при повторном рассмотрении заявок на участие в конкурсе, приведенных в соответствие с квалификационными требованиями и требованиями конкурсной документации, не допускается отклонять (не признавать участниками конкурса) потенциальных поставщиков:

- не вошедших в перечень потенциальных поставщиков, не соответствующих квалификационным требованиям и требованиям конкурсной документации, содержащимся в протоколе предварительного допуска к участию в конкурсе;
- не представивших документы, посредством веб-портала для приведения заявки в соответствие с квалификационными и требованиями конкурсной документации, не содержащихся в перечне документов протокола предварительного допуска к участию в конкурсе.

Нужно запомнить: по результатам повторного рассмотрения заявок на участие в конкурсе, приведенных в соответствие с квалификационными требованиями и требованиями конкурсной документации, оформляется протокол итогов **в течение**

пяти рабочих дней со дня окончательного срока повторного представления потенциальными поставщиками заявок на участие в открытом конкурсе, приведенных в соответствие с квалификационными требованиями и требованиями конкурсной документации.

Т.е. на процедуру подведения итогов, если был оформлен протокол предварительного допуска, дается максимально 5 рабочих дней со дня окончания срока приема исправления заявок от потенциальных поставщиков (после трех дней, которые даются потенциальным поставщикам, у которых есть замечания в протоколе предварительного допуска).

Важно знать, что причины отклонения заявок потенциальных поставщиков (юридических лиц и физических лиц) содержатся в п.150 Правил проведения государственных закупок.

5.5. Определение победителя.

Нужно запомнить: веб-порталом производится автоматическая оценка и сопоставление конкурсных ценовых предложений участников конкурса:

- сопоставляются условные цены участников конкурса, определяется победитель конкурса на основе наименьшей условной цены;

- при равенстве условных цен конкурсных ценовых предложений победителем признается участник конкурса, имеющий больший показатель по сумме уплаченных налогов за четыре года, предшествующие предыдущему году согласно данным информационных систем органов государственных доходов.

- при равенстве показателей по сумме уплаченных налогов победителем признается участник конкурса, заявка на участие которого, поступила ранее заявок на участие в конкурсе других потенциальных поставщиков.

6. Этапы проведения аукциона:

Аукцион - способ государственных закупок, при котором **товары**, приобретаются заказчиком у лица, предложившего за них наименьшую цену, определившуюся при ее понижении.

Требования, предъявляемые к аукционной документации, предварительному обсуждению, извещению об осуществлении государственных закупок способом аукциона идентичны открытому конкурсу.

Важно: В аукционе участвуют потенциальные поставщики, определенные по итогам рассмотрения заявок на участие в аукционе, соответствующие квалификационным требованиям и требованиям аукционной документации. Понятия условных скидок в аукционе нет.

Я бы аукцион со стороны организатора поделила бы на 2 основных этапа:

первый – это допуск потенциальных поставщиков согласно требованиям аукционной документации

второй – это проведение аукциона

1) Протокол предварительного допуска к участию в аукционе должен содержать информацию о потенциальных поставщиках, заявки на участие в аукционе которых были отклонены, с подробным описанием причин их отклонения, в том числе с указанием сведений и документов, подтверждающих их несоответствие квалификационным требованиям и требованиям аукционной документации. Аукционная комиссия в случае выявления потенциальных поставщиков, не соответствующих квалификационным требованиям и требованиям аукционной документации, предоставляет таким потенциальным поставщикам право для приведения заявок на участие в аукционе в соответствие с квалификационными требованиями и требованиями аукционной документации в течение трех рабочих дней со дня размещения протокола предварительного допуска к участию в аукционе на веб-портале государственных закупок. По окончании вышеуказанных процедур формируется протокол допуска.

2) Второй этап – это проведение аукциона. Потенциальные поставщики, прошедшие допуск, допускаются к участию в аукционе.

Время начала аукциона устанавливается в рабочее время и не позднее 18.00 по времени Астаны. Потенциальные поставщики должны зайти в указанное в извещении время на портал, зайти на номер аукциона – и подавать свои заявки с учетом шагов аукциона.

Шаг аукциона - денежный интервал, на который снижается цена предмета аукциона.

Шаг аукциона можно установить от 0,5 % до 5 %. То есть минимально за 1 шаг потенциальные поставщики, допущенные к аукциону могут опуститься на 0,5 %; максимально на 5 %.

При проведении аукциона участники аукциона подают предложения о цене товара, являющихся предметом проводимого аукциона, предусматривающие снижение текущего минимального предложения о цене на величину в пределах шага аукциона.

После того как аукцион закончился – портал формирует протокол об итогах.

Т.е. если организация - потенциальный поставщик прошла допуск, его цена при проведении аукциона признана минимальной, то данный поставщик будет признан победителем.

7. Проведение процедуры способом одного источника по несостоявшимся закупкам

Последствия признания аукциона и открытого конкурса несостоявшимися похожи, но есть свои различия, поэтому решила их объединить в один пункт.

С причинами признания открытого конкурса и аукциона несостоявшимися можно ознакомиться в Законе Республики Казахстан «О государственных закупках».

А что делать если конкурс/аукцион прошел, а победителя так и нет.

Первое и самое распространенное – это продлить закупку.

Второе – изменить конкурсную/аукционную документацию и повторно провести государственные закупки способом конкурса/аукциона.

Осуществление государственных закупок способом из одного источника по открытому конкурсу/ аукциону разрешается только после повторного проведения закупки.

8. Установление ответственности за нарушения в сфере государственных закупок

Согласно 207 статьи Кодекса об административных нарушениях Республики Казахстан, на Организатора при нарушениях государственных закупок налагаются штрафы.

Самые основные ошибки, допускаемые Организаторами – это:

- установление в конкурсной документации (аукционной документации) к потенциальным поставщикам и (или) к привлекаемым ими субподрядчикам (соисполнителям) работ либо услуг квалификационных требований, не предусмотренных законодательством Республики Казахстан о государственных закупках, - влечет штраф на должностных лиц в размере **ста** месячных расчетных показателей.

- отказ от осуществления государственных закупок в случаях, не предусмотренных законодательством Республики Казахстан о государственных закупках, - влечет штраф на должностных лиц в размере **ста** месячных расчетных показателей.

- уклонение от проведения судебно-исковой работы в случаях, предусмотренных законом – штраф 30 МРП

- признание потенциального поставщика и (или) привлекаемых им субподрядчиков (соисполнителей) работ либо услуг несоответствующими квалификационным требованиям и (или) требованиям конкурсной документации (аукционной документации) по основаниям, не предусмотренным законодательством Республики Казахстан о государственных закупках, - влечет штраф на должностных лиц в размере **ста** месячных расчетных показателей

- осуществление государственных закупок способом из одного источника путем прямого заключения договора о государственных закупках в случаях, не предусмотренных законодательством Республики Казахстан о государственных закупках, - влечет штраф на должностных лиц в размере **ста** месячных расчетных показателей.

С остальными причинами наложения штрафов можно ознакомиться в вышеуказанной статье Кодекса об административных нарушениях Республики Казахстан.

Для потенциальных поставщиков

9. Как выиграть в открытом конкурсе/аукционе?

9.1. Советы при заполнении приложений конкурсной/аукционной документации

Для потенциальных поставщиков в сфере государственных закупок всегда создаются благоприятные условия для выигрыша.

Самым главным преимуществом портала государственных закупок в сравнении с другими порталами закупок, по моему мнению, является наличие протокола предварительного допуска в аукционе и открытом конкурсе, в котором указываются все недочеты заявок потенциальных поставщиков и дается время для корректного оформления исправленных документов.

Конечно, часто организаторы либо случайно, либо сознательно ущемляют права потенциальных поставщиков, при этом обиженной стороной принимаются действия по обращению в компетентные органы за исправлением сложившихся ситуаций.

При этом теряется много времени и в данное время организаторы успевают заключить договор с «нужным» поставщиком и быстро его исполнить.

Однако, в большинстве случаев, когда состав команды Организатора, отвечающий за проведение государственных закупок, состоит из квалифицированных и компетентных специалистов – права потенциальных поставщиков не ущемляются и выпадает реальный шанс выиграть закупку на приличную плановую сумму.

При этом важным является корректное оформление документов конкурсных и аукционных заявок потенциальных поставщиков.

Хочу в данной главе подробнее разобрать подачу заявки по открытому конкурсу, так как во многом подача заявок потенциальными поставщиками при открытом конкурсе и аукционе схожи, важное отличие это оформление ценового предложения.

В аукционе сложнее процедура подачи ценового предложения, но можно повлиять в режиме онлайн на выбор победителя. В открытом конкурсе при подаче ценового предложения в составе подачи конкурсной заявки – главное правильно рассчитать победную цену и заранее подготовить себе максимальную условную скидку.

Для потенциальных поставщиков, участвующих в открытых конкурсах, советую заранее отнестись серьезно к сертификатам и прочим документам, дающим условную скидку. *(Критерии по условным скидкам даны в п. 5.4. брошюры)*

Это занимает время и требует определенных финансовых вложений. Зато при хорошей условной скидке не нужно сильно понижать свое ценовое предложение, если у конкурентов маленькая условная скидка либо ее вообще нет.

Как отмечала выше, главное при подаче заявки в открытом конкурсе - это корректно подготовить документы и приложения конкурсной документации. Ниже хочу перечислить приложения конкурсной документации – в аукционе они очень похожи.

Приложение 1 – перечень лотов. Формируется системой автоматически при нажатии на ссылку, в зависимости от количества лотов, в которых хочет принимать участие потенциальный поставщик электронного конкурса.

Приложение 2 – Техническая спецификация со стороны Заказчика

Приложение 3 – Техническая спецификация по товарам (Поставщик)

Приложение 4 – Соглашение об участии в конкурсе

Приложение 5 – сведения о квалификации при виде предмета закупок «Работа».

Приложение 6 – сведения о квалификации при виде предмета закупок «Услугах».

Приложение 7 – сведения о квалификации при виде предмета закупок «Товар».

Приложение 8 – обеспечение конкурсной заявки, а именно форма банковской гарантии.

Приложение 9 – исключено

Приложение 10 – сведения о субподрядчиках. Максимальная доля передачи на субподряд в работах и услугах не более 1/2 от объема работы/услуги.

Приложение 11 – форма ценового предложения. Формируется порталом автоматически.

Из этих приложений состоит конкурсная документация. Потенциальным поставщикам нужно открыть конкурсную документацию, там четко описаны какие документы должна содержать конкурсная заявка потенциального поставщика. Также можно просмотреть причины отклонения заявок потенциальных поставщиков, которые содержатся в **п.150** Правил проведения государственных закупок. В данном пункте также перечислены непредставление каких документов со стороны потенциальных поставщиков, влияет на отклонение заявок.

- Сведения о квалификации, банковскую гарантию и пр. приложения конкурсной/аукционной документации нужно формировать по данным утвержденным, Правилами проведения государственных закупок формам. Не забудьте приложить, если требуется подтверждающие документы. Например, в сведениях о квалификации обратите внимание на заполнение данных об используемом оборудовании, механизмах в услугах и работах. Обязательно приложите счет-фактуру, тех.паспорт либо договор аренды с тех.паспортами, или иные документы на указанное в сведениях о квалификации оборудование.
- Очень внимательно нужно обратить внимание на приложение 2 конкурсной/аукционной документации техническую спецификацию. Очень часто Организаторы прописывают в ней квалификационные требования к потенциальным поставщикам, которые нужно подтвердить определенными документами.
- В приложении 1 конкурсной документации перечне лотов - нужно обратить внимание на процент указанного аванса, так как напоминаю, если потенциальный поставщик выигрывает закупку, то он должен внести обеспечение исполнения договора равное сумме аванса. Если аванс равен нулю, то в случае выигрыша закупа победитель вносит 3 % от суммы договора в качестве обеспечения исполнения договора. Также можно написать письмо организатору в случае выигрыша об отказе от аванса.
- Получение справки об отсутствии налоговой задолженности автоматизировано на портале закупок и ее необходимо сформировать после публикации конкурса.

- В электронной банковской гарантии есть срок действия гарантии – он равен в основном не менее 60 календарных дней от даты окончания приема заявок на участие в открытом конкурсе.

Я лично специализируюсь на подготовке конкурсных/аукционных/тендерных заявок, поэтому если у Вас, как потенциального поставщика не было опыта при подаче заявки на участие в государственных закупках – лучше в первый раз обратиться за помощью к компетентным специалистам в сфере госзакупках. Также ко мне часто обращаются компании, которые участвовали в закупках на небольшие плановые суммы и хотят поучаствовать в крупных электронных закупках, так как требования в закупках на большие плановые суммы значительно отличаются от более мелких закупок.

Вообще при подаче электронных заявок – нужно быть очень внимательным при заполнении всех документов, их оформлении на портал. Можно проиграть закупку просто из-за невнимательности или из-за одного неприложенного к заявке документа.

Для потенциальных поставщиков, участвующих в государственных закупках есть процедура предварительного допуска, однако многие организации и с ним не могут получить заветного допуска. На других площадках, к примеру, портале недропользователей – протокола предварительного допуска нет, поэтому допуск получают минимальный процент, участвующих в закупках компаний.

9.2. Основные ошибки потенциальных поставщиков

Причинами основных ошибок потенциальных поставщиков являются:

- незнание законодательной базы;
- некорректное оформление заявок;
- невнимательность при чтении требований технической спецификации.

Основные ошибки потенциальных поставщиков:

- Несоответствие требованиям технической спецификации
- Отсутствие подтверждающих документов
- Задолженность в справке с налоговой – портал не даст отправить заявку,

разрешается задолженность до 6 МРП

- Некорректное заполнение приложений конкурсной/аукционной документации

- Ошибки в платежном поручении

Потенциальным поставщикам, подавшим заявку на участие в открытом конкурсе, с момента окончания срока исправления конкурсных заявок обеспечивается доступ на просмотр заявок на участие в данном конкурсе других потенциальных поставщиков, за исключением конкурсных ценовых предложений.

9.3. Электронные акты, отчет по местному содержанию

С 2017 года на портале государственных закупок в обязательном порядке оформляются акты выполненных работ, оказанных услуг, поставки товаров.

Поставщик в день поставки товаров, выполнения работ, оказания услуг направляет посредством веб-портала заказчику утвержденный электронно-цифровой подписью акт приема-передачи товаров, акт выполненных работ, оказанных услуг по формам согласно приложениям 22-1, 22-2 и 22-3 к Правилам, с заполнением сведений о товарах, работах, услугах. Акт оформляется в договоре в разделе «Информация об оплате».

Заказчик не позднее трех рабочих дней со дня получения на веб-портале уведомления об оформлении поставщиком акта приема-передачи товара, выполнения работ, оказания услуг, заполняет в акте информацию по договору и подписывает его электронно-цифровой подписью либо отказывается в принятии товаров, работ, услуг с указанием аргументированных обоснований.

Поставщик после полного исполнения договорных обязательств одновременно с актами приема-передачи товаров, актами выполненных работ, оказанных услуг направляет заказчику посредством веб-портала утвержденный электронно-цифровой подписью отчет по доле местного содержания в товарах, работах, услугах по формам согласно приложениям 22-4 и 22-5 к Правилам.

Доля местного содержания рассчитывается согласно Приказа Министра по инвестициям и развитию Республики Казахстан № 87 «Об утверждении Единой

Консалтинговый центр «Госзакупки»

методики расчета организациями местного содержания при закупке товаров, работ и услуг». Методика включает в себя формулу по товарам и работам/услугам.

Если возникнут вопросы по условным скидкам - можете написать мне на почту kazzakup@gmail.com либо позвонить +77779991010.

Заключение

Сфера государственных закупок не стоит на месте, постоянно модифицируется и улучшается для всех субъектов государственных закупок.

В нашей стране созданы все условия для потенциальных поставщиков для заключения контрактов на выгодные суммы при помощи участия и выигрыша в электронных закупках.

Для организаторов и заказчиков облегчен процесс проведения государственных закупок.

Уверена, что данное пособие поможет специалистам по государственным закупкам допускать меньше ошибок либо не допускать их вообще.

Советую следить за изменениями в сфере государственных закупок. Со своей стороны буду стараться держать Вас, дорогие друзья, в курсе последних актуальных новшеств в сфере государственных закупок, с которыми Вы можете ознакомиться на сайте моего консалтингового центра - gzakupki.kz, в разделе «Новости», а также на нашем сайте Вы сможете ознакомиться с услугами, предоставляемыми моей компанией.

Если у Вас возникнут вопросы в сфере государственных закупок – можете обратиться ко мне с 16.00 до 18.00 по телефону +7 777 999 1010 либо отправить запрос на почту kazzakup@gmail.com.

С/у Дилара Байканова

gzakupki.kz

+77779991010