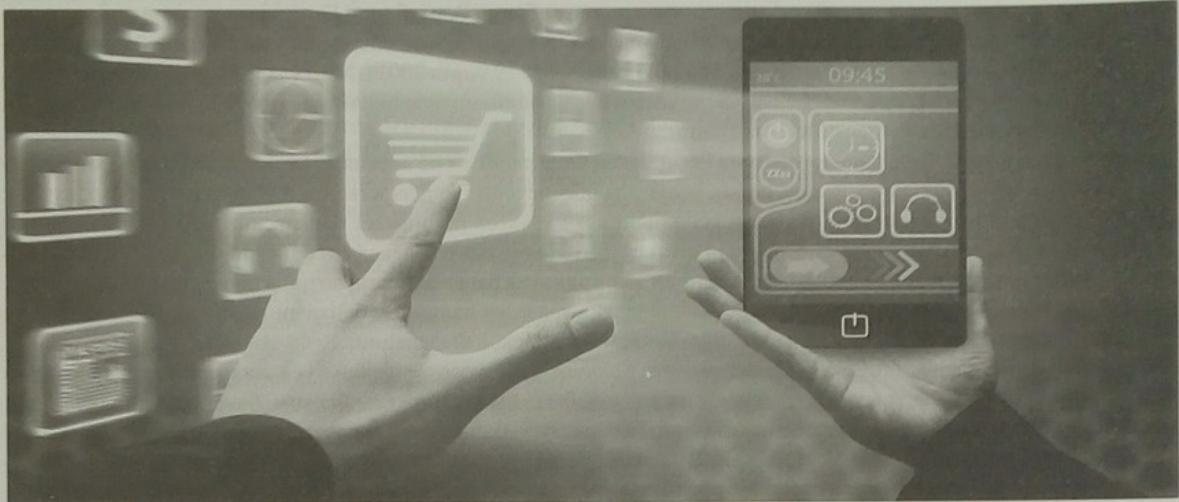




## АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РЕШЕНИЮ «СПОРНЫХ» МОМЕНТОВ ПРОЦЕДУР ЗАКУПОК



**Андрей МОРОКОВ**, специалист отдела обеспечения производства  
РУП «Производственное объединение «Белоруснефть».  
*Опыт работы в системе закупок — более 6 лет.*

Процедуру закупки необходимой продукции можно и нужно рассматривать как набор юридических процедур, каждая из которых затрагивает интересы различных хозяйствующих субъектов. При этом любая сторона, в случае необоснованных действий другой стороны, может посчитать свои интересы нарушенными с последующим их отстаиванием, в том числе и в судебном порядке.

Любое предприятие государственной формы собственности может проводить закупки как за счет бюджета, так и за счет собственных средств, при этом наибольшее поле свободы действия имеют закупки за счет собственных средств.

**В** настоящее время основным документом, регламентирующим закупки таких предприятий за счет собственных средств является постановление Совета Министров Республики Беларусь от 15 марта 2012 г. № 229 «О совершенствовании отношений в области закупок товаров (работ, услуг) за счет собственных средств».

Данный документ предусматривает проведение процедур закупок с применением конкурсов, электронных аукционов и других видов конкурентных процедур закупок, а также процедуры закупки из одного источника.

При этом сохранены классические «бумажные» процедуры закупок, что предполагает наличие тех самых «спор-



ных» моментов, внимание которым должно быть уделено в достаточном количестве, чтобы избежать как конфликта интересов, так и принятия необоснованных решений при проведении закупок.

Давайте рассмотрим такие «спорные» моменты, пройдя по каждому этапу закупки.

## Определение потребности

Главным аспектом того, что необходимо закупить какое-либо оборудование или иную продукцию, является достаточность обоснования такой потребности. Достаточным обоснованием может быть выход из строя оборудования, окончание срока амортизации, программа модернизации оборудования и т. д.

При этом данный вопрос часто связан с коррупционной составляющей проведения закупки. В таких случаях действительной потребности в оборудовании у предприятия нет, но в угоду интересов третьих лиц процедура закупки проводится. Данные факты выявляются довольно легко: достаточно определить, насколько часто и эффективно используется оборудование и если оно простаивает без использования, то у соответствующих контролирующих органов могут возникнуть вопросы по целесообразности принятия решения о необходимости закупки данного оборудования.

**Рекомендации:** необходимо иметь достаточное обоснование необходимости закупки данного оборудования, принятое коллегиально и утвержденное высшим руководством.

## Разработка требований к продукции

Крайностями в данном вопросе могут стать как абсолютно избыточные технические требования к продукции, так и очень незначительные требования.

В первом случае, когда технические требования указаны как по принципиальным моментам, так и по вспомогательным характеристикам, не являющимися важными (например, требования по массе оборудования в случаях, когда масса оборудования не играет какой-либо роли), «спорным» моментом может стать лоббирование закупки определенной модели оборудования, что будет необоснованно ограничивать перечень оборудования, который поставщики потенциально могут предоставить в своих коммерческих предложениях, и приведет к выбору не наиболее выгодной модели оборудования по соотношению «цена/качество».

**Должностные лица, на которых возложены обязанности по проведению закупок, обладают собственным субъективным видением ситуации и собственным мнением по вопросу того, что будет наиболее подходящим для предприятия в плане поставок моделей оборудования, сроков поставок, работы с проверенными поставщиками.**

**Каждый участник стремится к победе в процедуре закупки для обеспечения достижения главной цели коммерческой организации — получения прибыли. При этом в ходе проведения закупки возможны ситуации, когда заказчик отклоняет предложение участника необоснованно.**

При таком подходе у соответствующих контролирующих органов могут возникнуть вопросы по лоббированию закупки определенной модели оборудования и необоснованному ограничению участников, предлагающих аналогичное оборудование.

**Рекомендации:** существует два подхода к формированию требований к продукции: функциональный подход и подход на основе разработанных технических характеристик. В первом случае мы указываем на то, какие функции должно иметь оборудование и производители любыми способами реализуют данные функциональные возможности в своем оборудовании. Во втором случае мы сами выбираем способы достижения данного функционала оборудования и разрабатываем подробные технические требования к оборудованию.

Таким образом, разрабатывая требования к оборудованию, необходимо указывать только обоснованные требуемые технические характеристики и избегать указания требований к оборудованию, которые не являются необходимыми.

Во втором случае, когда указываются очень незначительные требования к оборудованию, существует возможность получить коммерческие предложения от поставщиков на продукцию, которая не будет соответствовать действительным требованиям к ней.

При этом, если это обнаружится в ходе проведения закупки, то у конкурсной комиссии просто не будет возможности обоснованно и в рамках правил отклонить такое предложение.

**Рекомендации:** подходить к формированию технических требований к оборудованию с достаточной степенью предусмотрительности, обеспечив тем самым достаточные требования, способные правомерно отклонить предложения участников, которые предложат оборудование, не соответствующее требованиям.

## Выбор процедуры закупки

Процедуры закупки можно разделить на конкурсные, обеспечивающие конкурентность выбора оборудования и поставщика, и закупки не на конкурсной основе, в ходе которых заказчик обращается только к определенному поставщику или нескольким поставщикам.

При этом закупка из одного источника подразумевает под собой выбор не наиболее выгодного предложения из имеющихся на рынке, что может привести к большим затратам денежных средств, чем при проведении такой закупки на

**Действие в правовом поле подразумевает выполнение определенных процедур, которые приводят к коммерческим отношениям между субъектами хозяйствующей деятельности, что может привести как к получению прибыли, так и убытков. При этом такие убытки могут быть обусловлены различного рода нарушениями при проведении процедур закупок.**

конкурсной основе. Также такая закупка имеет ряд условий, когда она может быть использована.

Такие закупки вызывают у контролирующих органов наибольший интерес, так как они могут привести к лоббированию закупки определенной модели оборудования у определенного поставщика и оставляют возможность для совершения коррупционных нарушений.

**Рекомендации:** необходимо всегда иметь достаточное подтверждение наступления условий, при котором можно выбрать такую процедуру закупки, и рассмотреть возможность приглашения к участию нескольких потенциальных поставщиков с разработкой требований, учитывающих такие условия (например, если закупка производится по причине срочности, то целесообразно приглашать к закупке потенциальных поставщиков с обязательным требованием поставки к указанному сроку).

### Приглашение участников

Данный этап очень важен, т. к. в большинстве случаев производители не всегда самостоятельно занимаются мониторингом источников объявления закупок и довольно часто не предоставляют своего предложения по причине не уведомленности о проведении определенной процедуры закупки, что приводит к отсутствию предложения от «первоисточника» и ограничивает возможность сравнить имеющиеся предложения с предложением производителя. Такая ситуация также может привести к выбору не наиболее выгодного предложения из имеющихся на рынке и, как следствие, необоснованному использованию денежных средств.

**Рекомендации:** всегда направлять приглашения производителям и их официальным торговым представителям.

### Получение и оценка предложений

Основной принцип проведения закупок, касающийся участников процедуры закупки: равноправие в отношении всех участников. Данный принцип означает одинаковые условия для всех участников по срокам и способам предоставления коммерческих предложений. В случае нарушения данного принципа участник может посчитать необоснованным какие-либо привилегии для иных участников либо ограничения в свой адрес, и обжаловать такие действия заказчика в установленном порядке.

Также одним из самых острых моментов при проведении процедур закупок является рассмотрение полученных коммерческих предложений.

Каждый участник стремится к победе в процедуре закупки для обеспечения достижения главной цели коммерческой организации — получения прибыли. При этом в ходе проведения закупки возможны ситуации, когда заказчик отклоняет предложение участника необоснованно. Это может произойти в случаях, когда в приглашении к участию в закупке были представлены определенные технические требования к оборудованию, но при рассмотрении и оценке предложений заказчик отклоняет предложение участника со ссылкой на не соответствие дополнительным техническим характеристикам, которые не были указаны изначально в приглашении к участию в закупке.

Такое отклонение не является правомерным, и участник может пойти на защиту своих интересов путем обжалования такого решения заказчика, что приведет к остановке процедуры закупки с соответствующими разбирательствами либо даже отмене закупки.

**Рекомендации:** рассмотрение и оценку предложений участников необходимо производить только согласно требованиям приглашения к участию в закупке и не допускать необоснованное отклонение участников по дополнительным требованиям к продукции и участникам, которые могут появиться в ходе проведения процедуры закупки. В случае появления таких новых требований целесообразно процедуру закупки отменить в связи с разработкой новых требований к продукции и/или участникам, уведомить всех участников и провести процедуру закупки заново.

### Выбор поставщика и присуждение договора

Выбор поставщика должен быть произведен в строгом соответствии с критериями, разработанными на этапе формирования задания на закупку. При этом отступление от разработанных критериев не допускается. Все возможные отступления от оглашенного механизма выбора поставщика могут быть расценены как поставщиками, которым не присудили договор, так и контролирующими органами, как лоббирование интересов определенного участника со всеми вытекающими последствиями.

**Рекомендации:** производить выбор поставщика в строгом соответствии с ранее определенным и оглашенным механизмом выбора на основе разработанных критериев.

Дополнительно можно пояснить, что одним из вопросов, касающихся данного этапа, является разработка критериев выбора поставщика, которая основывается не только на первоначальной стоимости оборудования, но и на анализе совокупной стоимости владения продуктом, учитывающей как первоначальную стоимость, так и затраты на ввод в эксплуатацию, обучение персонала, стоимость обслуживания, стоимость расходных материалов и конечной утилизации. Оценка и выбор поставщика с учетом таких крите-



**Разрабатывая требования к оборудованию, необходимо указывать только обоснованные требуемые технические характеристики и избегать указания требований к оборудованию, которые не являются необходимыми.**

риев может производиться на основе балльных методик оценки коммерческих предложений, которые будут использовать данные критерии с учетом разработанных весовых коэффициентов.

### Заключение договора

Основной «спорный» момент в данном вопросе заключается в том, что при согласовании и заключении договора в договор необходимо внести все условия, которые были представлены в коммерческом предложении и документации по присуждению договора. Любые изменения, которые приводят к дополнительным затратам, могут быть расценены как необоснованное использование денежных средств.

Примерами таких действий может стать заключение договора с большей ценой, заключение договора с поставкой за счет заказчика при условии присуждения договора на условии поставки за счет поставщика и т. д.

Также нарушением будет не включение полной комплектации оборудования с сохранением цены, не включение в договор работ, которые были упомянуты в коммерческом предложении и входили в стоимость. В данных случаях предприятие заплатит оговоренную стоимость, но не получит то, что в эту стоимость первоначально входило. Таким действиям контролирурующие органы могут дать аналогичную оценку.

**Рекомендации:** необходимо строго следить за тем, что было включено в стоимость коммерческого предложения, и данный перечень оборудования, комплектующих и услуг необходимо включить в договор, заключаемый с поставщиком на условиях, не приводящих к дополнительным затратам относительно условий присуждения договора данному поставщику.

### Исполнение договора

Поставщик может выполнить свои обязательства по договору в полном объеме и согласно оговоренным срокам, а также может нарушить условия договора по каким-либо причинам.

Основным «спорным» моментом в данной ситуации может стать вопрос отстаивания предприятием своих интересов и использования права выставления штрафных санкций за нарушения условий договора поставщиком.

Не выставление таких санкций может быть расценено контролирующими органами как причинение ущерба предприятию со всеми вытекающими последствиями.

**Рекомендации:** защищать интересы своего предприятия либо принимать осознанное и обоснованное решение о не выставлении штрафных санкций поставщику на основе достаточности доводов поставщика по причине такой ситуации.

### Вывод

Юридические процедуры имеют юридические последствия, которые определяются действующим законодательством. При этом должностные лица, на которых возложены обязанности по проведению закупок, обладают собственным субъективным видением ситуации и собственным мнением по вопросу того, что будет наиболее подходящим для предприятия в плане поставок моделей оборудования, сроков поставок, работы с проверенными поставщиками.

Однако действие в правовом поле подразумевает выполнение определенных процедур, которые приводят к коммерческим отношениям между субъектами хозяйствующей деятельности, что может привести как к получению прибыли, так и убытков. При этом такие убытки могут быть обусловлены различного рода нарушениями при проведении процедур закупок.

Таким образом, главными принципами, которыми необходимо руководствоваться при принятии решений в ходе проведения процедуры закупки являются:

- равноправие и одинаковые условия в отношении всех участников;
- достаточная обоснованность принятия каждого решения;
- недопущение необоснованного ограничения участников;
- обеспечение максимальной конкурентности проводимых закупок;
- строгое следование оглашенному механизму проведения закупки;
- недопущение причинения ущерба предприятию.

