Елена Пластинина
к.э.н., зав. кафедрой ГМУ Академии промышленного менеджмента им. Н.П. Пастухова

Виталий Абрамов
генеральный директор специализированной организации «Стройком-97»

Выбор нескольких победителей по результатам конкурентной закупки

Нестабильность экономической ситуации накладывает отпечаток на все системы управления организацией, и система закупок не исключение. Заказчики, осуществляющие закупки в рамках Закона № 223-ФЗ, могут себе позволить более гибко выстраивать договорную работу с контрагентами и оперативно реагировать на изменения во внешней среде. На данный момент в первой тройке приоритетов для любого коммерческого заказчика, наряду со снижением затрат и повышением эффективности, появилась диверсификация рисков. Риск-ориентированный подход в закупках проявляется и в форме квалификационных отборов потенциальных участников закупок, и в форме постквалификации и технологических аудитов победителей конкурентных процедур, и в форме применения обеспечительных мер, связанных с надлежащим исполнением договорных обязательств.

Одной из самых эффективных мер по предотвращению риска неисполнения договора со стороны участника закупки является выбор нескольких победителей в рамках одной закупки. В соответствии с ч. 28 ст. 3.2 Закона № 223-ФЗ по итогам конкурентной закупки заказчик вправе заключить договоры с несколькими участниками такой закупки в порядке и в случаях, которые установлены в положении о закупке.

Во многих положениях о закупке предусмотрены две основные конструкции подобных закупочных процедур. Например, в п. 7.4 положения о закупке АО «Адмиралтейские верфи»и в п. 8.7.1 единого положения о закупке госкорпорации «Ростех» указано, что в рамках одной процедуры закупки в документации о закупке может быть предусмотрена возможность выбора нескольких победителей по одному лоту с целью:

1) распределения общего объема потребности заказчика между ними;
2) заключения договора одинакового объема с каждым из победителей.

Но в практике работы заказчиков встречается гораздо больше модификаций закупочных процедур с выбором нескольких победителей, основные из которых мы рассмотрим в рамках настоящей статьи.

Попозиционная закупка

В данном случае речь идет о слиянии лотовой закупки и возможности частичной поставки продукции. При большом объеме закупок однородной продукции именно такая форма закупки может обеспечить максимальный эффект для заказчика. Участники могут выбирать те позиции, которые они могут предложить на наиболее выгодных условиях, хотя сохраняется риск, что часть позиций при такой закупке останется невостребованной. Именно этот формат позволяет привлечь к участию производителей продукции или вендоров, которые могут сделать заказчику максимально выгодное предложение. Заказчик может описать в документации весь перечень необходимого ему электроинструмента, а участник — сделать предложение по одной или нескольким позициям.

Так, например, АО «АЛРОСА Газ» проводило запрос предложений № 606466, в котором были определены условия поставки программного обеспечения, картриджей, тонер-картриджей и выбрано несколько победителей. В этом случае заказчик получает максимальный экономический эффект от закупки, но не минимизирует риски срыва поставки.

Прейскурантный договор с предельной ценой

Подобную конструкцию часто используют заказчики группы компаний ПАО «НК «Роснефть». Так, например, «НК «Роснефть» регулярно проводит закупки услуг по изготовлению и распространению полиграфической продукции (фотоальбомы, презентации, доклады, брошюры, календари и др.) с логотипом ПАО «Роснефть». С каждым из участников, определенных в качестве победителей, заключается рамочный договор, предоставляющий право заказчику осуществлять выборку продукции по заявкам. Цена за позицию определяется прейскурантом, включенным в состав заявки участника. Максимальный

объем продукции, который заказчик может приобрести у контрагента, определяется предельной ценой договора. В итоге заказчик может выбрать всю необходимую ему продукцию у одного из победителей, а к остальным участникам заявок так и не поступит.

Очевидно, что в этом случае риски сбоя поставок сводятся к минимуму, а экономический эффект закупки будет не столь выражен, поскольку участник не получает информации о гарантированном объеме поставки и делает минимальные скидки.

Делимый лот

Данная правовая конструкция является неким компромиссом между интересами заказчика и поставщика. В этом случае заказчик делит необходимый ему объем продукции между несколькими победителями, как правило, прямо пропорционально присвоенному им рейтингу. Иногда в документации предусматривается право заказчика разделить продукцию на равные части.

Так, например, банк «ВТБ 24» проводил открытый запрос предложений в электронной форме на право заключения договоров на оказание услуг по взысканию задолженности в рамках досудебного, судебного и исполнительного производства по кредитным договорам заемщиков Банка (физических и юридических лиц), а также заемщиков третьих лиц, с которыми Банк заключил договор об оказании услуги сервисного агента или договор об оказании услуг[1]. Данный запрос предложений предусматривал выбор нескольких победителей запроса предложений с распределением между ними общего объема услуг. По условиям документации заказчик имел право заключить не более шести договоров с участниками, признанными победителями запроса предложений, заявкам которым присвоены места с 1 по 6 в соответствии с рейтингом участников запроса предложений. Общая суммарная стоимость договоров делилась в равной пропорции между победителями запроса предложений.

Участники, подавая заявку на участие в такой закупке, стремятся получить максимальный рейтинг и максимальный объем, а заказчик получает экономический эффект от закупки и диверсификацию рисков, поскольку он не связан отношениями только с одним контрагентом по важной для него номенклатуре продукции.

Поисковые закупки

В этом случае заказчик предполагает деление необходимого ему объема продукции между всеми участниками, подавшими заявки, отвечающие установленным требованиям. При этом объем денежных средств, выделенных на

[1] Закупка № 31604001514.

закупку, поровну делится между всеми победителями. Для лиц, заинтересованных в заключении договора, до последнего момента остаются неизвестными цена соглашения и количество участников. Практика подобных процедур пришла из законодательства о государственных и муниципальных закупках, в котором были предусмотрены конкурсы на выполнение поисковых НИР, при проведении которых заказчик был заинтересован в привлечении к участию всех лиц, имеющих потенциальную возможность проведения исследований.

Используя ту или иную правовую конструкцию работы с несколькими победителями или грамотное их сочетание, заказчики смогут как повысить эффективность собственных закупочных процедур, так и снизить риски неисполнения договоров по причинам объективного или субъективного характера. ■

Новости контрактной системы

Изменились дополнительные требования к участникам закупок

Первая строчка Приложения 1 к постановлению Правительства РФ от 04.02.2015 № 99, посвященная «закупкам в сфере культуры», с 6 августа 2019 г. разделена на четыре самостоятельных строчки:

1) работы по сохранению объектов культурного наследия, при которых затрагиваются конструктивные и другие характеристики надежности и безопасности объекта культурного наследия;

2) работы по сохранению объектов культурного наследия, при которых не затрагиваются конструктивные и другие характеристики надежности и безопасности объекта культурного наследия;

3) работы по реставрации музейных предметов и музейных коллекций, включенных в состав Музейного фонда РФ, документов Архивного фонда РФ, особо ценных и редких документов, входящих в состав библиотечных фондов;

4) работы, услуги, связанные с необходимостью допуска подрядчиков, исполнителей к учетным базам данных музеев, архивов, библиотек, к хранилищам (депозитариям) музея, библиотеки, к системам обеспечения безопасности и(или) сохранности музейных предметов и музейных коллекций, архивных документов, библиотечного фонда.

Для каждого из этих видов деятельности определены отдельные дополнительные требования и документы, подтверждающие соответствие им.

Кроме того, закупки услуг по организации отдыха детей и их оздоровления перенесены из Приложения 2 в Приложение 1.