



Е.В. Баланцев

директор консалтингового центра ФГБОУ ДПО
«Государственная академия промышленного менедж-
мента имени Н.П.Пастухова», г.Ярославль

Критерии и порядок оценки заявок при осуществлении закупок по Закону № 223-ФЗ

Конкурентные процедуры по Закону № 223-ФЗ проводятся для определения лица, с которым будет заключен договор, т.е. победителя закупочной процедуры. Такой победитель определяется на основании оценки заявок (причем победителей может быть в т.ч. и несколько). Применительно к конкретному способу определения поставщика, как он описан в Положении о закупке конкретного заказчика, этот этап закупочной процедуры может выглядеть и называться по-разному. Оценка заявок осуществляется в соответствии с установленными в документации о конкурентной закупке критериями оценки и сопоставления заявок на участие в закупке и порядком такой оценки (п. 13, 14 ч. 10 ст. 4 Закона № 223-ФЗ).

С точки зрения применяемых критериев оценки и сопоставления заявок на участие в закупке, все конкурентные способы осуществления закупки можно разделить на две группы:

- «аукционные» (непосредственно аукцион, в том числе электронный, запрос котировок и иной конкурентный способ осуществления закупки, единственным критерием определения победителя которого является предложенная участником закупки цена договора);
- конкурсные (конкурс, запрос предложений и иной конкурентный способ осуществления закупки, при проведении которых критериями оценки заявок выступают условия исполнения договора).

Никаких сложностей, связанных с установлением критериев и порядка оценки и сопоставления заявок на участие в закупке, при проведении «аукционных» способов осуществления закупки не возникает: единственный критерий оценки заявок — цена договора, победитель определяется путем простого сравнения ценовых предложений участников закупки по правилам конкретного способа осуществления закупки. Наоборот, при проведении «конкурсных» способов заказчик может столкнуться с рядом проблемных ситуаций, вытекающих из необходимости указать в документации критерии и порядок оценки и сопоставления заявок.

Важно отметить, что, в отличие от Закона № 44-ФЗ, Закон № 223-ФЗ никак не регламентирует возможные критерии оценки и сопоставления заявок и не наделяет, например, Правительство РФ правом устанавливать порядок оценки и сопоставления заявок или иным образом регламентировать данный вопрос. На первый взгляд, это означает, что заказчик вправе установить любые критерии оценки заявок и определить любой порядок такой оценки. Однако при применении принципов осуществления закупки товаров, работ, услуг, зафиксированных в ч. 1 ст. 3 Закона № 223-ФЗ, появляются требования, которым должны соответствовать установленные заказчиком критерии и порядок оценки заявок. Многие из этих требований очевидны, некоторые сформулированы по результатам анализа практики применения норм Закона № 223-ФЗ.

Требования в отношении критериев оценки заявок на участие в закупках

1. В соответствии с п. 13 и 14 ч. 10 ст. 4 Закона № 223-ФЗ документация о конкурентной закупке **должна содержать** критерии и порядок оценки и сопоставления заявок на участие в закупке. С учетом того, что документация в силу ч. 5 ст. 4 Закона № 223-ФЗ подлежит размещению в ЕИС (в полном объеме, без изъятий из нее), критерии и порядок оценки также должны быть в обязательном порядке размещены в ЕИС.

Это соответствует принципу информационной открытости закупки, предусмотренному п. 1 ч. 1 ст. 3 Закона № 223-ФЗ. Нарушением будет являться любое неразмещение критериев и порядка оценки в документации о закупке, например, со ссылкой на внутренний локальный нормативный акт заказчика, не размещенный в ЕИС (в частности, внутренняя методика оценки заявок). При этом не имеет никакого значения тот факт, что заказчик может предусмотреть в документации о закупке иной порядок ознакомления с ними заинтересованных участников закупки (например, путем предоставления экземпляра документации о закупке в письменной форме, либо путем ознакомления на сайте заказчика и т.д.).

Данное требование подтверждается п. 5 Обзора судебной практики по вопросам, связанным с применением Федерального закона от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 16.05.2018; далее — Обзор). Также заслуживает интереса постановление ФАС Московского округа от 25.05.2015 № Ф05-1751/2015 по делу № А40-61437/14, на основании которого, по видимому, было подготовлено указанное разъяснение Верховного Суда РФ.

Выводы ФАС Московского округа

Само по себе буквальное отсутствие указания на необходимость установления в закупочной документации порядка расчета баллов и значимости критериев оценки заявок участников не свидетельствует о том, что такие критерии и правила не должны разрабатываться и применяться организаторами торгов. Они необходимы для определения порядка оценки заявок на участие в закупочных процедурах, содержания и значимости критериев оценки заявок в зависимости от видов товаров, работ, услуг для оценки и сопоставления заявок, осуществляемых в целях выявления лучших условий исполнения договора. Отсутствие названных критериев и порядка расчетов баллов может привести к злоупотреблениям со стороны организаторов торгов, поскольку определение победителя может быть основано на субъективном усмотрении организатора торгов (его конкурсной или аукционной комиссии). Более того, критерии начисления баллов, а также вес (ценность) в баллах каждой разновидности документов являются необходимыми для участников квалификационного отбора, поскольку их наличие не только соответствует принципам открытости и прозрачности торгов, в том числе при определении победителя, но и является стимулирующим фактором при подаче заявок, а также направлено на поддержание конкуренции, нивелирование споров и разногласий участников и организаторов закупок при подведении их итогов.

Недопустимость возможности злоупотреблений со стороны заказчика, закупочной комиссии при оценке заявок означает также, что порядок оценки должен быть объективно **однозначным**, т.е. он не может допускать возникновение ситуаций при оценке заявок, когда правомерным будет выставление комиссией различного количества баллов.

Так, решением Московского УФАС России от 10.08.2017 по делу № 1-00-1846/77-17 была признана обоснованной жалоба на положение конкурсной документации, согласно которому для получения рейтинга заявок по критериям «Квалификация участника и (или) коллектива его сотрудников (опыт,

образование квалификация персонала, деловая репутация)» каждой заявке по каждому из указанных критериев закупочной комиссией выставляется значение от 0 до 100 баллов. Значение определяется как среднее арифметическое оценок в баллах всех членов комиссии, присуждаемых заявке по критерию. Рейтинг заявки по критерию оценки равен оценке в баллах, полученной участником закупки по результатам оценки по критерию с учетом коэффициента значимости критерия оценки. По мнению антимонопольного органа, указанное положение документации о закупке не содержит методiku и порядок начисления конкретных баллов, следовательно, одно и то же предложение от разных участников может быть оценено разным количеством баллов. Ранее названный критерий субъективно оценивается членами комиссии, баллы присваиваются в зависимости от предпочтительности, что недопустимо.

В другом деле ФАС России и суды признали незаконным следующий порядок выставления баллов по критерию «качественные, функциональные и экологические характеристики товаров, работ, услуг»:

Оценка и сопоставление предложений осуществляется каждым членом комиссии с использованием рейтингового метода, учитывая следующее:

- присвоение рейтинговых мест осуществляется по каждому критерию отдельно по мере убывания выгоды предложений, *по мнению каждого члена комиссии;*
- первое рейтинговое место присваивается лучшему показателю по критерию, последнее – худшему.

По мнению ФАС России, поддержанному судебными инстанциями¹, такой порядок оценки заявок не позволяет участникам получить достоверную информацию о порядке присвоения баллов поданным заявкам, а также не обеспечивает равные права и возможности для участников закупки и равные условия для участия в закупках.

2. Документация о конкурентной закупке должна содержать **исчерпывающий** перечень критериев оценки и сопоставления заявок на участие в закупке. Порядок оценки заявок должен быть основан на перечне критериев оценки, т.е. предусматривать оценку заявок только по тем критериям, которые предусмотрены документацией о закупке. Нельзя не предусмотреть в порядке оценки заявок оценку по критерию, установленному документацией о

¹ См. решение Московского УФАС России от 04.07.2016 по делу № 1-00-1157/77-16, постановление ФАС Московского округа от 15.05.2017 № Ф05-5461/2017 по делу № А40-166623/2016. Также см. постановление ФАС Московского округа от 02.07.2018 № Ф05-9641/2018 по делу № А40-172616/2017.

закупке, либо предусмотреть оценку заявок по критерию, не установленному в документации. Кроме того, в соответствии с ч. 8 ст. 7.32.3 КоАП РФ оценка и (или) сопоставление заявок на участие в закупке по критериям и в порядке, которые не указаны в документации о закупке товаров, работ, услуг, является административным правонарушением.

3. Установленные в документации критерии должны носить обоснованный характер, т.е. должны вытекать из существа закупки и соответствовать ей, а также должны **позволять выявить лучшие условия исполнения договора**. Например, при закупке *юридических услуг* необоснованным может быть признано установление такого показателя критерия «Квалификация участника закупки», как «Количество в штате участника закупки кандидатов и докторов медицинских (*исторических, политических и т.д.*) наук». Более того, установление такого не соответствующего закупке показателя может быть признано предоставлением необоснованных преимуществ отдельному участнику закупки, т.е. ограничением конкуренции.

Обоснованность критерия и порядка оценки заявок означает, что данный критерий и порядок оценки по нему, как они сформулированы в документации, позволяют выбрать предложение, которое действительно будет лучшим.

Пример

Заказчик следующим образом установил порядок оценки заявок по критерию «Опыт работы, связанной с предметом договора»:

1) максимальная оценка, составляющая 40 баллов, если среди представленных объектов имеется объект, находящийся на территории города Москвы, общая площадь которого составляет не менее 50 % от общей площади объекта капитального строительства, по которому проводится закупочная процедура (при этом здесь и далее под объектом понимается объект жилищного строительства);

2) 30 баллов, если среди представленных объектов имеется объект, находящийся на территории города Москвы, общая площадь которого составляет менее 50 % от общей площади объекта капитального строительства, по которому проводится закупочная процедура;

3) 20 баллов, если все представленные объекты находятся не на территории города Москвы и среди них имеется объект, общая площадь которого составляет не менее 50 % от общей площади объекта капитального строительства, по которому проводится закупочная процедура;

4) 10 баллов, если все представленные объекты находятся не на территории города Москвы и общая площадь каждого из них составляет менее

50 % от общей площади объекта капитального строительства, по которому проводится закупочная процедура.

Несмотря на то, что объектом закупки является строительство объекта «жилые дома переменной этажности с подземной автостоянкой со встроенно-пристроенными первыми нежилыми этажами, встроенно-пристроенным ДООУ на 120 мест в Москве», судом сделан вывод, что заказчик необоснованно оценивает опыт строительства в других городах ниже, чем в городе Москве: территория нахождения построенных объектов не влияет на уровень квалификации участника закупки. По мнению суда, выполнение работ на определенной территории не подтверждает более сложный характер строительства таких работ и не является показателем наибольшей квалификации участника конкурса по строительству в сравнении с опытом работ на других территориях. Таким образом, наличие данного критерия ведет к ограничению конкуренции, так как участники закупки, имеющие опыт строительства в других городах, при оценке заявок получают заведомо меньшее количество баллов.

Кроме того, суд счел неправомерным ограничение по исчислению опыта выполнения работ, связанных с предметом договора, только строительством жилых зданий, констатируя, что в соответствии с установленным порядком оценки заявок на участие в конкурсе необоснованно ограничена возможность участия в конкурсе лиц, имеющих опыт по вводу в эксплуатацию объектов капитального строительства, в т.ч. нежилого назначения².

Кроме того, как обстоятельство, не позволяющее выявить наилучшее условие исполнения договора, судами и ФАС России трактуется отсутствие пропорциональной зависимости между возможными предложениями участников и выставляемыми баллами³.

4. Установленные критерии оценки заявок должны быть объективными и носить измеряемый характер. Документация о конкурентной закупке должна содержать механизм предоставления участниками закупки в составе заявки или вне заявки сведений о предложении по критерию и, если необходимо, механизм подтверждения предложения участниками закупки (документально или иным образом). Критерии оценки заявок должны быть определенными и должны быть описаны таким образом, чтобы не допускать двусмысленных, неоднозначных толкований.

² Постановление ФАС Московского округа от 23.05.2017 № Ф05-5428/2017 по делу № А40-156155/16.

³ Решение ФАС России от 19.01.2018 № 223ФЗ-23/18; постановление ФАС Московского округа от 31.10.2017 № Ф05-15572/2017 по делу № А40-232206/2016.

Например, если заказчиком установлен критерий (показатель) «Опыт выполнения работ, аналогичных предмету закупки», в документации о закупке должно содержаться пояснение того, какие именно работы считаются аналогичными предмету закупки, либо параметры определения аналогичности⁴. Если критерием оценки заявок является «Профессионализм участника», участникам закупки должно быть понятно, что заказчик имеет в виду под этим «профессионализмом».

5. Критерии и порядок оценки и сопоставления заявок на участие в закупке, установленные заказчиком, в соответствии с ч. 6 ст. 3 Закона № 223-ФЗ **должны в равной степени применяться** ко всем участникам закупки, к предлагаемым ими товарам, работам, услугам, к условиям исполнения договора.

Так, нарушающим Закон № 223-ФЗ (с учетом некоторой неопределенности и двусмысленности формулировок, содержащихся, видимо, в документации о закупке) признан установленный заказчиком в конкурсной документации порядок оценки заявок, в соответствии с которым, допускается уменьшение ценового предложения участника, являющегося плательщиком НДС, на сумму учтенного НДС, при том что ценовые предложения участников, применяющих иной налоговый режим, остаются неизменными⁵. Впрочем, в другом деле признано правомерным условие о том, что в качестве единого базиса сравнения ценовых предложений используются цены предложений участников без учета НДС⁶.

Интересным с точки зрения практики является вопрос о том, можно ли устанавливать в документации о конкурентной закупке критерии оценки и сопоставления заявок, не предусмотренные положением о закупке заказчика. Например, постановлением ФАС Уральского округа от 24.02.2016 № Ф09-431/16 по делу № А60-27171/2015 действия заказчика, установившего критерии оценки заявок, не предусмотренные его положением о закупке, были признаны нарушением п. 13 ч. 10 ст. 4 Закона № 223-ФЗ. Однако в настоящее время данный вывод уже не выглядит актуальным, поскольку с 1 июля 2018 года ч. 10 ст. 4 Закона № 223-ФЗ изложена в новой редакции и требование о том, что документация о закупке должна содержать сведения, определенные положением о закупке, исключено. Таким образом, прямого запрета на установление иных, не предусмотренных положением о закупке заказчика крите-

⁴ См., например, постановление ФАС Московского округа от 14.12.2017 № Ф05-16242/2017 по делу № А40-247458/16.

⁵ Постановление ФАС Дальневосточного округа от 29.07.2015 № Ф03-3011/2015 по делу № А73-14973/2014.

⁶ Постановление ФАС Северо-Западного округа от 13.01.2017 по делу № А56-90260/2015.

риев оценки и сопоставления заявок, законодательство о закупках в настоящее время не содержит.

С другой стороны, согласно ч. 2 ст. 2 Закона № 223-ФЗ, положение о закупке является документом, который регламентирует закупочную деятельность заказчика и должен содержать требования к закупке, в том числе порядок подготовки и осуществления закупок способами, указанными в ч. 3.1 и 3.2 ст. 3 Закона № 223-ФЗ, порядок и условия их применения, порядок заключения и исполнения договоров, а также иные связанные с обеспечением закупки положения. Соответственно, играя для заказчиков, применяющих Закон № 223-ФЗ, ту же роль, какую играет Закон № 44-ФЗ для соответствующих заказчиков, положение о закупке ограничивает усмотрение заказчиков по установлению условий проведения процедуры закупки только теми, которые предусмотрены этим положением. Сказанное касается и критериев оценки и сопоставления заявок. Поэтому рекомендуем заказчикам устанавливать критерии и порядок оценки и сопоставления заявок в полном соответствии с положением о закупке.

Как ограничение конкуренции в виде предоставления необоснованных преимуществ отдельным участникам закупки по сравнению с конкурентами могут трактоваться и иные действия заказчиков при установлении критериев оценки. Например, нарушением законодательства о закупках было признано установление критерия оценки заявок «Право поставки, подтвержденное производителем», поскольку наличие у участников конкурса документов, подтверждающих право поставки, зависит от волеизъявления третьих лиц, что ограничивает количество участников конкурса и создает преимущественные условия участия в конкурсе участникам, являющимися производителями⁷.

С другой стороны, не признается ограничением конкуренции установление критерия оценки (показателя критерия) «Наличие положительных отзывов, благодарственных писем и т.д. от клиентов», хотя и в данном случае наличие подтверждающих документов (отзывов, писем) зависит от волеизъявления третьих лиц. Впрочем, очевидно, что производитель товара чаще всего один, а довольных и благодарных клиентов у участников закупки обычно много. Иными словами, в данном случае круг лиц потенциально неопределенный, если, конечно, заказчик не ограничил искусственно круг клиентов, благодарственные письма и положительные отзывы которых будут рассматриваться. Поэтому расценивать приведенные критерии как явления одного порядка, судя по всему, некорректно.

⁷ Решение ФАС России от 08.08.2017 № 223ФЗ-781/17.

Содержательная сторона критериев оценки заявок на участие в закупках

С учетом сложившейся практики оценки правомерности установления в документации о закупке критериев и порядка оценки и сопоставления заявок, можно сформулировать несколько несложных правил, соблюдая которые при установлении в документации о конкурентной закупке критериев и порядка оценки заявок, заказчик минимизирует свои риски возникновения претензий со стороны антимонопольных органов.

1. Каждый критерий оценки заявок должен быть раскрыт максимально подробным образом. Для каждого критерия должна быть указана информация о том, что именно оценивается в рамках данного критерия. Например, критерий «Профессионализм участника закупки» должен содержать описание показателей, входящих в понятие «профессионализм» (наличие опыта выполнения аналогичных работ с установлением критериев определения аналогичности работ, наличие положительных отзывов благодарных клиентов и т.д.). Важно помнить, что критерии и порядок оценки устанавливаются заказчиком для участников закупки и для членов закупочной комиссии заказчика, которые будут воспринимать текст документации о закупке буквально. Задача заказчика — описать оценку заявок таким образом, чтобы написанное в документации о закупке не отличалось от того, что он имел в виду (сказанное, кстати, касается всех разделов документации о закупке). В противном случае сложности могут возникнуть не только у участника закупки, но и у членов закупочной комиссии.

Пример

Заказчик приобретает камеру видеонаблюдения и устанавливает критерий оценки заявок «характеристики объекта закупки». В качестве показателя критерия установлена «светочувствительность». Один из участников предлагает значение показателя 0,1 лк (люкс — единица измерения освещенности), другой — 0,14 лк. Кто из участников сделал лучшее предложение?

На первый взгляд, второй, поскольку 0,14 больше чем 0,1, а значит, лучше. Однако светочувствительность — качественная, а не количественная характеристика, которая говорит о том, при каком внешнем освещении камера будет работать. Соответственно, чем меньше освещенность окружающего пространства, при котором камера фиксирует происходящее, тем ее чувствительность больше. Поэтому в нашем примере чем меньше значение показателя, тем предложение лучше. Для комиссии данные рассуждения могут быть неочевидны, поскольку в ее составе могут отсутствовать специалисты, разбирающиеся в характеристиках видеокамеры. А значит,

существует риск неверной оценки заявок. Чтобы этого избежать, заказчику необходимо было учесть возможное недопонимание и подробно описать в документации, какое значение показателя считать лучшим (в какую сторону оценивать заявки по критерию).

2. Необходимо различать требования к условиям договора (к объекту закупки, сроку исполнения договора и т.д.) и критерии оценки заявок. Предложения участников по условиям исполнения договора рассматриваются закупочной комиссией с точки зрения допустимости по условиям закупки. По итогам такого рассмотрения принимается решение о допуске или отклонении заявки. Сопоставление заявок по критериям оценки призвано определить лучшие условия исполнения договора и, соответственно, победителя процедуры закупки. Одно и то же условие договора может быть описано в документации о закупке только как требование к условиям исполнения договора, в рамках которого участник закупки должен сделать предложение в заявке, либо как требование к условиям договора и критерий оценки.

В первом случае абсолютно неважно, какое предложение сделает участник закупки. Главное, чтобы оно было допустимым. Во втором случае предложение участника должно быть допустимым и максимально выгодным для заказчика в соответствии с порядком оценки.

Например, если к участнику закупки установлено квалификационное требование в виде наличия в штате не менее двух кандидатов или докторов наук, не имеет значения, о скольких (2, 3, 7, 11) таких сотрудниках сообщил в заявке участник закупки. Но если это требование является еще и критерием оценки заявок, то чем больше количество таких сотрудников, указанное в заявке участника, тем выше будет его рейтинг по данному критерию. Самое главное в обоих случаях — сообщить в заявке о наличии не менее двух остепененных сотрудников.

3. Критерий оценки заявок «Цена договора» должен быть установлен с учетом специфики предмета закупки. С 1 июля 2018 года в соответствии с новой редакцией п. 5 ч. 9 и п. 5 ч. 10 ст. 4 Закона № 223-ФЗ в документации и извещении о конкурентной закупке должны быть указаны сведения о начальной (максимальной) цене договора (цена лота), либо формула цены, устанавливающая правила расчета сумм, подлежащих уплате заказчиком поставщику (исполнителю, подрядчику) в ходе исполнения договора, и максимальное значение цены договора, либо цена единицы товара, работы, услуги и максимальное значение цены договора (до 1 июля 2018 года возможность указания формулы цены прямо предусмотрена не была, однако, широко трактуя термин «сведения о цене», многие заказчики включали в документацию

положения, аналогичные «формуле цены»). В зависимости от того, как в документации указаны сведения о цене договора, будет осуществляться оценка заявок по критерию «цена договора», в том числе при проведении «аукционных» способов закупки.

Самый простой случай — заказчик установил только единую цену для всего договора. В этом случае сравнение заявок осуществляется по предложению участника о цене договора, лучшим предложением будет являться наименьшее, договор заключается по цене, предложенной победителем процедуры закупки (лицом, предложившим наименьшую цену, если цена договора является единственным критерием оценки заявок, либо сделавшим наилучшее совокупное предложение с учетом других критериев оценки заявок).

Другой случай — установление максимальной цены договора (как лимита расходов заказчика по данному договору) и цены за единицу товаров, работ, услуг, предусмотренных договором. Представим, что заказчик, например, заключает договор на поставку перечня товаров (скажем, канцелярских), но на момент проведения закупки не может точно определить необходимый ему объем каждого наименования товара. В этом случае максимальная цена договора, как правило, остается неизменной и фиксированной в качестве лимита расходов. Торг ведется по цене за единицу товара: в документации цены за единицу всех предусмотренных договором товаров приводятся к одному числу (вычисляется сумма либо среднее арифметическое всех цен), используемому исключительно в рамках процедуры закупки. Участник делает предложение о снижении данного показателя, лучшим предложением признается наименьшее. Договор заключается с учетом цен за единицу, предусмотренных в документации о закупке и сниженных на коэффициент, определяемый как отношение предложения победителя закупки к начальному значению критерия.

Третий вариант — указание в документации о закупке, помимо максимальной цены договора, формулы цены, т.е. механизма определения суммы, уплачиваемой заказчиком поставщику (исполнителю, подрядчику), в конкретный момент исполнения договора. Такой вариант встречается, в следующих случаях:

1. Если вознаграждение участника закупки зависит от результата его деятельности. Например, при заключении договора на оказание услуг по привлечению клиентов вознаграждение участника закупки может исчисляться как процент от дохода заказчика; при оказании юридических услуг по взысканию задолженности участнику закупки выплачивается процент от взысканной суммы (но не более максимальной цены договора). В этом случае по критерию «цена договора» может оцениваться подлежащий уплате участнику закупки процент (доля).

2. Если заказчиком заключается договор на определенный срок (например, год), товар (работа, услуга) будет поставляться (выполняться, оказываться) в течение всего срока действия, но при этом заказчик хочет оплачивать поставленный товар (выполненную работу, оказанную услугу) по той цене, которая сложилась на соответствующем рынке на момент фактического исполнения договора, если такая цена ниже предусмотренной договором, и по цене, предусмотренной договором, если рыночная цена товара (работы, услуги) выше договорной. Например, заказчик заключает договор на поставку бензина для заправки собственных автомобилей в течение года. Очевидно, что и сам заказчик, устанавливая в документации о закупке максимальную цену, и участники, делая ценовое предложение, исходят в том числе из предполагаемого значения цены в течение срока исполнения договора. Но, вместе с тем, непосредственно после заключения договора цена на заправках победителя будет явно ниже предусмотренной договором. В таком случае заказчик платит фактическую цену бензина. В дальнейшем, по мере увеличения цены бензина на заправках выше договорной цены происходит переход к оплате в соответствии с ценой, предусмотренной договором. Такой вариант предполагает торг участников закупки по цене договора, лучшим предложением будет наименьшее.

3. Если при закупке товаров, работ, услуг установленная заказчиком цена договора является неизменной, а участники закупки делают предложения по ее «наполнению», т.е. по количеству, характеристикам, наименованию товаров, работ, услуг, включаемых в договор. В этом случае «цена договора» не является критерием оценки заявок. Определение победителя осуществляется по факторам, включаемым в состав цены договора.

Формула цены может устанавливаться и в иных случаях осуществления закупки. Например, если сумма, уплачиваемая заказчиком поставщику (подрядчику, исполнителю) в определенный момент времени, зависит от нескольких факторов. Например, при закупке услуг по чистке крыши здания заказчика от снега плата исполнителю может зависеть от очищенной площади, количества убранного снега и т.д. Чаще всего предметом торга в таких случаях является цена договора, а стоимость единицы составляющих ее факторов пропорционально уменьшается. Формула цены необходима и в тех случаях, когда ценообразование на соответствующем рынке товаров, работ, услуг определяется в соответствии с действующим законодательством по определенному механизму (например, услуги ОСАГО, заключение договора энергоснабжения и т.д.).

4. Для каждого критерия необходимо установить значимость (вес, весомость) в процентах или долях единицы, с учетом того, что сумма значимостей всех использованных критериев должна быть равна 100 % (или

единице). Действующее законодательство о закупках отдельными видами юридических лиц, в отличие от Закона № 44-ФЗ, не содержит требований к значимости критериев оценки заявок. Подобные ограничения могут содержаться в положении о закупке конкретного заказчика. Если критерий оценки содержит показатели, для каждого показателя также должна быть установлена значимость (либо аналогично критериям, либо значимость критерия должна быть разбита между его показателями);

5. Порядок оценки заявок должен быть описан объективно, т.е. таким образом, чтобы любой участник закупки, зная свое предложение по критериям, а также предложения конкурентов, мог однозначно определить результаты процедуры закупки (свое место и места конкурентов). Такой объективный порядок оценки может быть основан на формулах вычисления количества баллов, выставляемых оцениваемой заявке, с учетом начального значения критерия или предложений конкурентов, либо содержать количество баллов, выставляемых каждому из допустимых предложений по критерию. Как уже указывалось в первой части статьи, неправомерно допускать при оценке заявок возможность получения заявками различного количества баллов по усмотрению закупочной комиссии. В качестве примера формул, которые можно использовать при оценке заявок, приведем формулы, предусмотренные в целях оценки заявок при проведении процедур определения поставщиков в рамках Закона № 44-ФЗ⁸ или в рамках (утратившего силу) Закона № 94-ФЗ⁹.

Подводя итог, отметим, что рассмотренные в первой части статьи несоответствия установленных критериев и порядка оценки заявок требованиям закона вызваны, на наш взгляд, нежеланием заказчиков (по разным причинам) провести подлинно конкурентную процедуру определения поставщика (подрядчика, исполнителя). Действуя разумно, добросовестно и нейтрально по отношению к участникам закупки, заказчик при установлении критериев и порядка оценки и сопоставления заявок обеспечит с учетом условий закупки определение в качестве победителя участника закупки, чье предложение будет лучшим по сравнению с предложениями конкурентов. ■

⁸ Постановление Правительства РФ от 28.11.2013 № 1085 «Об утверждении Правил оценки заявок, окончательных предложений участников закупки товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

⁹ Постановление Правительства РФ от 10.09.2009 № 722 «Об утверждении Правил оценки заявок на участие в конкурсе на право заключить государственный или муниципальный контракт (гражданско-правовой договор бюджетного учреждения) на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для нужд заказчиков».