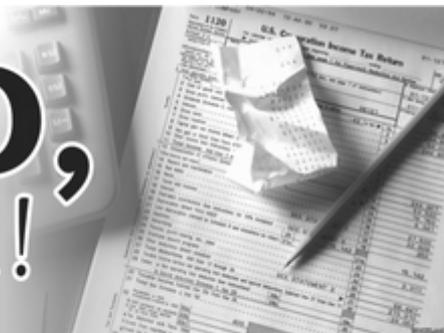




БРАВО, ЗАКУПКИ!



::Новости:: ::Обзоры:: ::Комментарии:: ::Опыт:: ::Практика:: Октябрь 2012 (N 1 (1))

ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

Вы держите в руках издание «Браво, закупки!», посвященное подробному обзору актуальных событий мира закупок. Кроме этого, газета расскажет Вам о том, какие новые возможности каждый месяц открывает для вас система «Государственные и муниципальные закупки. Справочник заказчика».

Наступила самая горячая пора в жизни заказчиков: постоянные изменения законодательства, за которыми уже сложно успевать, планирование закупок на следующий год, предварительная подготовка к формированию отчетов, подсчет лимитов и многое другое. Голова кругом идет! Как все учесть, как все запомнить, что делать, если...

Вопросов действительно много.

В качестве помощника разрешите вам представить новый выпуск газеты «Браво, закупки!».

В этом номере Вы найдете: ежемесячный обзор новостей сферы закупок и информацию о федеральной контрактной системе, ознакомитесь с опытом проведения закупок в зарубежных странах. В рубрике «Закупке на контроле» для вас представлены обзоры решений ФАС и судебных постановлений по самым интересным и актуальным на сегодняшний день вопросам.

Не забыли мы и об отдыхе. Рубрика «Кофе-брейк» поможет вам отвлечься от повседневных забот, и с удовольствием и улыбкой провести свой обеденный перерыв.

Желаем вам приятной работы!

С уважением,
группа разработчиков системы
«Государственные и муниципальные закупки.
Справочник заказчика»

АНОНС

НОВОСТИ ЗАКУПОК.....	2
ЧТО ПЛАНИРУЕТСЯ В ФКС	3
ДЕЛИМСЯ ОПЫТОМ	4
ПРАКТИКУМ ПО ЗАКУПКАМ.....	6
ЗАКУПКИ НА КОНТРОЛЕ.....	10
КОФЕ-БРЕЙК.....	12
НОВИНКИ СИСТЕМЫ.....	13

ГК «СТАНДАРТ»
ООО «Сибирский ЦНТД «Стандарт»
ООО «Кодекс-Томь»
г. Кемерово: 8(3842) 67-31-51, 75-07-57,
г. Новокузнецк: 8(3843) 33-28-33
www.gk-standart.ru

ОЧЕРЕДНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ 94-ФЗ!

Федеральный закон № 94-ФЗ не перестает удивлять своих заказчиков различными нововведениями и изменениями.

Буквально недавно в Государственную Думу был внесен Проект нормативного акта N 117991-6 «О внесении изменений в Федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

В первую очередь подготовленный законопроект предусматривает упрощенную процедуру расторжения контрактов. Так предусмотрено право заказчика в установленных законопроектом случаях принимать решение о расторжении контрактов в одностороннем порядке, которое вступает в законную силу через 10 дней после опубликования такого решения на официальном сайте.

Согласитесь, часто такое право действительно необходимо заказчику.

Законопроектом также предусмотрена ускоренная процедура расторжения в одностороннем порядке отдельных видов контрактов. Ознакомьтесь с Проектом N 117991-6 вы можете в рамках системы «Государственные и муниципальные закупки. Справочник заказчика».

КАК НАЙТИ ПРОЕКТ ПО ИЗМЕНЕНИЯМ 94-ФЗ?

Чтобы найти указанный проект и подробно ознакомиться с ним, вам необходимо в поисковой строке ввести «117991-6» и нажать «Найти».

ЦБ РФ ПОДНЯЛ СТАВКУ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ ДО 8,25%

По решению ЦБ РФ с 14 сентября 2012 ставка рефинансирования поднимается на 0,25% и составляет 8,25% (Указание Банка России от 13.09.2012 № 2873-У «О размере ставки рефинансирования Банка России»).

Про изменение важно будет не забыть, если определяются штрафные санкции по контракту, в случае если они указаны с привязкой к ставке рефинансирования (обычно 1/300 ставки рефинансирования).

ЗАКУПКИ ПО 223-ФЗ: ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

За последний месяц принято довольно много различных приказов и постановлений, которые дают четкое представление заказчикам, работающим по 223-ФЗ, как корректно взаимодействовать с основным сайтом www.zakupki.gov.ru, что необходимо, чтобы получить ЭЦП и другое.

Среди них:

– Приказ Минэкономразвития России и Казначейства России от 10 августа 2012 года N 508/14н «Порядок регистрации пользователей на официальном сайте Российской Федерации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг (www.zakupki.gov.ru)».

– Постановление Правительства Российской Федерации от 10.09.2012 N 908 «Положение о размещении на официальном сайте информации о закупке».

– Письмо Казначейства России от 07.08.2012 N 42-7.4-05/95-444 «О порядке регистрации пользователей на официальном сайте РФ в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг».

Все вышеперечисленные документы вы можете найти в системе «Государственные и муниципальные закупки. Справочник заказчика».

ЗАКУПКИ ПО 223-ФЗ:

ПРАВИЛА ФОРМИРОВАНИЯ ПЛАНА ЗАКУПКИ ТОВАРОВ (РАБОТ, УСЛУГ) И ТРЕБОВАНИЯ К ЕГО ФОРМЕ

Законодательство о закупках отдельными юридическими лицами постепенно расширяется и пополняется.

Наконец, заказчики, работающие по 223-ФЗ, будут иметь четкое представление, как необходимо формировать план закупок, в каком виде, в какие сроки и иное.

Постановлением Правительства РФ от 17.09.2012 N 932 утверждены основные Правила формирования плана закупок товаров (работ, услуг) и требования к его форме.

На данный момент Правила опубликованы. Документ вступает в силу 24 октября 2012 года.

КАК НАЙТИ ПРАВИЛА?

Чтобы найти указанные Правила и подробно ознакомиться с ними, вам необходимо в поисковой строке ввести 932 и нажать «Найти».

УТВЕРЖДЕНА НОВАЯ ФОРМА СТАТИСТИЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ О ЗАКУПНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО 223-ФЗ

Росстат приказом от 30 августа 2012 года N 473 утвердил новую форму статистической отчетности N 1-закупки «Сведения о закупочной деятельности», которую должны подавать организации, осуществляющие госзакупки в соответствии с Федеральным законом от 18 июля 2011 года N 223-ФЗ. Новая форма будет использоваться с отчета за первое полугодие 2013 года. Одновременно перестанет применяться действующая форма N 1-закупки.

КАК НАЙТИ ФОРМУ?

Чтобы найти указанную форму, вам необходимо в поисковой строке ввести «1-закупки» и нажать «Найти».

ЧТО ПЛАНИРУЕТСЯ В ФКС

Что нового принесет нам контрактная система

ФКС: СЕРЬЕЗНЫЙ ШАГ НАВСТРЕЧУ ЦИВИЛИЗОВАННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Скоро депутаты вернутся к рассмотрению законопроекта «О федеральной контрактной системе» (ФКС). Он принят пока только в первом чтении и не является окончательным. В нынешнем виде он все еще не способен выстроить прозрачную систему государственных и муниципальных закупок России. Действующая система обеспечения государственных и муниципальных нужд устроена неэффективно. Именно это подвигло Минэкономразвития на создание единого для России закона «О федеральной контрактной системе».

По замыслу разработчиков, закон о федеральной контрактной системе создаст совокупность норм и правил, регулирующих весь цикл обеспечения государственного заказа, и организует этот процесс системно: позволит органам государственного и муниципального управления проводить независимый мониторинг и контроль и, как следствие, прогнозировать закупки товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд.

Удачный опыт системного подхода к закупкам есть у большинства стран с развитой экономикой. В целом ряде стран, например, США и странах Евросоюза, функционируют целые национальные контрактные системы, позволяющие сделать заказ открытым и проследить весь его жизненный цикл: планирование, размещение и качество исполнения.

Эти системы не только позволяют планировать закупки на уровне от города до всей страны и вести реестр добросовестных и недобросовестных поставщиков, но и обеспечивают всем участникам процесса методическую помощь - от библиотеки типовых контрактов до четкого регламента процедуры закупок, которые позволяют заказчику быстро и четко сформулировать, а поставщику - грамотно и без махинаций выполнить требования. Ведь чем меньше нечетко прописанных требований, тем уже лазейка для коррупции.

Главным достижением законопроекта о ФКС, по сути, является существенное расширение способов размещения заказа с учетом специфики различных товаров и работ. Опираясь на более чем 10-летний опыт работы площадки B2B-Center, можно сказать, что на долю аукционов у нас приходится всего 3% от общего количества торгов. Еще 20% торговых процедур компании проводят с помощью конкурсов, а 70-75% - методом запроса предложений.

Благодаря новому закону заказчики получают большую свободу выбора. Конечно, при обязательном его обосновании и, что немаловажно, персональной ответственности за выбор способа размещения заказа и поставщика.

Тем не менее, для эффективности будущего закона в него следует добавить несколько

существенных поправок.

Для эффективного функционирования закона нужно урегулировать два существенных момента. Во-первых, ввести персональную ответственность сотрудников, отвечающих за закупочную деятельность на предприятиях. Во-вторых, отрегулировать механизм общественного и экспертного контроля

В первую очередь: следует ввести категорическое требование о проведении закупок в электронной форме, допуская бумажный документооборот лишь в исключительных случаях. Несмотря на то, что 80% госзакупок - однотипные процедуры, электронная форма до сих пор не является обязательной для государственных учреждений. У электронной формы закупок есть как минимум три неоспоримых преимущества.

Прежде всего, это обеспечение истинной прозрачности расходования госсредств. Информация о состоявшихся торгах (за исключением торгов по товарам, составляющим гостайну) остается доступной для всех пользователей. А это значит, что контролирующие органы в любой момент могут получить правдивую, оперативную и исчерпывающую информацию по интересующему контракту, избежав фальсифицированных данных.

Другое важное преимущество: электронная форма сводит к минимуму трудозатраты и не свойственные учреждениям-заказчикам функции. Проще говоря: дело нефтяников - добывать нефть, энергетиков - поставлять электричество потребителям, а составлением кипы трудоемких отчетов пусть занимаются чиновники и контрольные органы. И пусть они сами получают необходимые им сведения на сайте электронной торговой площадки.

И, конечно, нельзя забывать о выгоде: опыт доказывает, что электронная процедура торгов в некоторых случаях на 20% снижает стоимость заключенных контрактов.

Таким образом, положение об обязательной электронной форме госзакупок в сочетании с разнообразием видов торговых процедур обеспечит закону о ФКС достижение сразу всех целей, ради которых он разрабатывался.

В итоге можно уверенно заявить: проект закона о ФКС, безусловно, является серьезным шагом навстречу цивилизованной экономике. Однако это сделать необходимо максимально обдуманно, с учетом замечаний и поправок, которые позволят системе работать эффективно.

По материалам: <http://fgup-etb.ru/>

ФЕДЕРАЛЬНАЯ КОНТРАКТНАЯ СИСТЕМА США: ПРОСТРАНСТВО «УМНОЙ ЭКОНОМИКИ»

Люди, увлеченные экстремальными видами отдыха, – охотники, рыбаки, путешественники, да и просто поклонники милитари-стиля в одежде – знают, что «контрактные» (изготовленные по контракту армии США) вещи гораздо качественнее и долговечнее, чем то же самое, но коммерческого пошива. Вроде, и крой, и материя, и фурнитура похожи, а ценится контрактная вещь в три-пять раз выше, чем ее коммерческий клон. Почему? Потому что «сделано по контракту» в Америке значит примерно то же самое, что «поставщик Двора Его Величества» в царской России или «Знак качества» в СССР.

Производитель знает, что если от штанов его пошива с такой маркой отлетят пуговицы или у курток заклинят молнии, то в бизнесе он больше не жилец. И причина такого высокого качества отнюдь не в банальностях «умеют же делать капиталисты» или «протестантская этика», а в недремлющем оке Федеральной контрактной системы США – государственного органа, более 90 лет следящего, чтобы правительство США не «кинули» ни в области высоких технологий, ни в поставках туалетной бумаги.

Рождению Федеральной контрактной системы в США предшествовал указ президента Теодора Рузвельта о создании Комитета по госзакупкам в 1908 году. Первая мировая война, когда закупки возросли в сотни раз по сравнению с мирным временем, показала, что без ответственных должностных лиц с серьезными полномочиями не обойтись. Федеральная контрактная система США действует с 1921 года и нормативно регулируется Федеральными правилами планирования, размещения и исполнения государственного заказа FAR (Federal Acquisitions regulations), которые содержат более четырех с половиной миллионов норм и правил, детально регулирующих единый цикл планирования, размещения и исполнения государственного заказа. Фактически это автономное контрактное законодательство.

Сейчас в США потоки бюджетных средств, циркулирующих в рамках госзаказа, составляют более 500 миллиардов долларов. Участниками процессов выступают более 160 000 коммерческих организаций. Координирует деятельность Федеральной контрактной системы специальное учреждение – Офис государственного заказа США. Основная деятельность по федеральным контрактам осуществляется специальными уполномоченными – контрактными офицерами. В управлении Министерства обороны США и в военных ведомствах – ВМС, ВВС, Армии США – а также в тесно связанных с ними федеральных учреждениях – Министерстве энергетики и NASA – такой контрактный офицер, который вполне может быть и штатским, отвечает за все три этапа осуществления контракта: за размещение, управление и прекращение действия. В остальных правительственных учреждениях Америки эти этапы

осуществляются отдельно тремя категориями государственных представителей.

В процессе планирования государственных закупок составляются прогнозные планы. Прогнозные планы ориентированы, прежде всего, на крупные закупки как товаров, так и работ. Для каждого министерства и ведомства устанавливаются свои пороговые значения. Помимо стандартных разделов, в федеральный контракт включаются положения экономической, промышленной, внешнеэкономической политики федерального правительства. Это могут быть положения трудового законодательства, ограничения приобретения комплектующих в отдельных странах или обязательства приобретения отдельных комплектующих и материалов у особо обговоренных поставщиков.

Для Федеральной контрактной системы США характерна несвойственная бюрократическим системам гибкость, позволяющая ориентироваться «по месту». В этом отношении показательна PPBS (Planning, Programming and Budgeting System) – система планирования, программирования и бюджетирования, принятая для проведения закупок в системе Министерства обороны США. На этапе планирования PPBS основной акцент делается на операционные вопросы. На втором этапе – программировании – специалисты разбивают отдельные проекты на составные части и увязывают их с шестилетним финансовым планом Министерства обороны США, известном как План обороны на предстоящие годы FYDP (Future Years Defense Plan). На третьем этапе – бюджетировании – финансисты осуществляют привязку отдельных элементов плана обороны к бюджетным планам министерства, которые в агрегированной форме направляются Президенту, а затем утверждаются Конгрессом США.

В России после бесконечных скандалов, связанных с пресловутым законом ФЗ-94, регулирующим госзакупки, Дума собирается принять закон о Федеральной контрактной системе. В российском случае речь идет не об организации, а о своде правил. В первую очередь, новый закон направлен на упорядочение отношений в государственных оборонных заказах, состояние которых вызывает последнее время большую тревогу. Как на примере конкретного действия Федеральной контрактной системы стоит остановиться на деятельности DARPA (Defense Advanced Research Projects Agency) – агентства передовых оборонных исследовательских проектов. Это агентство Министерства обороны США, отвечающее за разработку новых технологий для использования в вооруженных силах. У нас аналогичная деятельность носит акроним НИОКР (Научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы), что на английском соответствует термину R&D (Research & Development). Миссией DARPA является сохранение

технологического превосходства вооруженных сил США, предотвращение внезапного для США появления новых технических средств вооруженной борьбы – как у вероятного противника, так и союзников, поддержка прорывных исследований, преодоление разрыва между фундаментальными исследованиями и их применением в военной сфере.

DARPA было основано в 1958 году как реакция на космические успехи СССР. Своеобразие Агентства состоит в том, что оно берется за проекты, которые способны обеспечить достижения революционного характера в области обороны, но, как правило, имеют высокий риск.

У DARPA нет собственных предприятий. Однако гибкая контрактная система с промышленностью, научно-исследовательскими лабораториями и университетами позволяет добиваться редких результатов. DARPA финансирует как выработку идей, так и создание полномасштабных опытных образцов систем, хотя обычно сразу известно, что далеко не все из инвестируемых программ окажутся успешными. Однако иногда успех превосходит все ожидания, в частности, технология «стелс». В организационную структуру DARPA входят семь отделов, непосредственно подчиняющихся директору Управления. В каждом отделе – 15-20 менеджеров программ. Задача отдела военных наук – максимально поощрять наиболее смелые открытия и инновации в науке и технике, способные обеспечить сдвиг парадигмы в возможностях обороны. Особое значение придается программам по противодействию биологическому оружию, по биологии, материалам и математике.

Отдел специальных проектов концентрирует свое внимание на системных решениях и необходимых для их реализации технологиях, которые смогли бы обеспечить противодействие уже существующим и возможным угрозам. Задача проводимых работ – создание средств прецизионного поражения движущихся, излучающих и скрытых, в том числе под землей, целей. Как противодействие новым угрозам отдел рассматривает активную оборону от биологического оружия, от быстро растущих недорогих летательных аппаратов и ракет и от GPS-радиопомех, с помощью глобальной спутниковой навигационной системы.

К ключевым программам этого отдела, разумеется, только тем, что DARPA сочла нужными довести до сведения общественности, относятся: разработки усовершенствованной технологии тактического наведения на цель, перехват движущихся по поверхности земли целей, технология ФАР, основанная на микроэлектромеханических системах, оценка в реальном времени повреждений в результате боевых действий реконфигурируемой апертуры, средства контррадиопротиводействия на РЛС с синтезированной апертурой.

Отдел информационных систем занимается проблемами передовых изменений в области национальной безопасности и военных операций с помощью революционных технологий информационных систем. Его ключевые программы – разработка командного пункта будущего, управление системами с исполнительными

устройствами, разработка выживаемой проводной и беспроводной инфраструктуры для военных операций.

Отдел информационной технологии сконцентрирован на изобретении технологии сетей, вычислениях и программном обеспечении, жизненно важных для поддержания военного превосходства. Ключевые программы этого отдела – компонуемые системы высокой надежности, отказоустойчивые сети, разработка программного обеспечения подвижных автономных роботов. Отдел тактической технологии занимается перспективными исследованиями с высокими риском и результатами. Ключевые программы его сводятся к исследованиям в области когерентной связи, компактных лазеров, воздушных транспортных средств. В том числе и сверхзвуковой миниатюрной ракеты-перехватчика, запускаемой с летательного аппарата.

Внимание отдела Технологии микросистем сосредоточено на проблемах интеграции электронных, фотонных и микроэлектромеханических систем на основе гетерогенных микрочипов. Эта технология высокого риска и высокие результаты направлена на решение задач защиты от биологических, химических и информационных воздействий, изучение молекулярной электроники.

Отдел перспективных технологий ведет высокоэффективные программы в области морских, связных и специальных операций. Разрабатываемые проекты – глобальные мобильные информационные системы, поддерживающие военные операции по всему спектру конфликтов. Обеспечивается адаптация перспективных технологий к военным системам. Например, система радиоподавления средств связи и РЛС наземного базирования – Wolfpack. Конечная цель – использование армией экономически эффективных систем высокого качества для ответа на новые угрозы.

В прежние годы, когда «оборонный заказ» фактически был заказом-гегемоном в СССР, роль федеральной контрактной системы фактически выполняла система социалистическая. Военно-промышленная комиссия при Президиуме Совета министров СССР, Государственный комитет по науке и технике, Госплан и Госнаб, многочисленные НИИ и «почтовые ящики» были разными ипостасями контрактной системы. После падения СССР идея государственного контроля даже над госзакупками была объявлена еретическим наследием коммунистического прошлого. Идеология госзаказа сводилась к устройству сомнительных конкурсов, якобы обеспечивающих «здоровую конкуренцию». Как в этих условиях выжил военно-промышленный комплекс, остается только удивляться. Сейчас положение начинает исправляться, и принятие Госдумой 20 июня законопроекта «О федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг» - наглядное доказательство работы, идущей, все-таки, в нужном направлении.

*Автор: Яков Шустов
Источник: yury108.blogspot.com*

КОЛЛЕГИ! В рамках обслуживания системы «Государственные и муниципальные закупки. Справочник заказчика» действует Линия профессиональной поддержки «Задай вопрос эксперту». Все возникающие вопросы вы можете направлять на адрес tender@bravosoft.nnov.ru, предварительно заполнив форму, которая находится в баннере «Задай вопрос эксперту».

Ответ будет направлен в течение 3 рабочих дней.

Также в рамках обслуживания системы действует такая услуга, как «Консультации online», которая доступна на сайте www.gmzotvet.ru. Благодаря ей вы сможете получить четкий и оперативный ответ на ваш вопрос, который будет предоставлен вам в течение 3-х рабочих часов.

Спасибо за ваши интересные вопросы!

Мы рады сотрудничеству с вами!

В данной рубрике газеты вы можете ознакомиться с самыми интересными вопросами, которые были заданы в текущем месяце.

Вопрос. В каких случаях необходимо указывать обеспечение исполнения гарантии по медицинскому оборудованию (медицинский инструментарий)?

Ответ. Согласно п. 15.2 ч. 15 ст. 22, п. 9 ч. 4 ст. 34 и п. 11 ч. 3 ст. 41.6 Федерального закона от 21.07.2005 N 94-ФЗ, заказчик вправе в документация конкурсная документация, документация об открытом аукционе в электронной форме установить требование о размере обеспечения исполнения государственного или муниципального контракта, срок и порядок его предоставления в случае, если заказчиком (уполномоченным органом) установлено требование обеспечения исполнения контракта.

При этом размер обеспечения исполнения контракта не может превышать 30% начальной (максимальной) цены контракта (цены лота), но не может быть менее, чем размер аванса (если контрактом предусмотрена выплата аванса), или, если размер аванса превышает 30% начальной (максимальной) цены контракта (цены лота), размер обеспечения исполнения контракта не может превышать на 20% размер аванса и не может быть менее, чем размер аванса. В случае, если начальная (максимальная) цена контракта (цена лота) превышает 50 млн. рублей, заказчик, уполномоченный орган обязаны установить требование обеспечения исполнения контракта в размере от 10% до 30% начальной (максимальной) цены контракта (цены лота), но не менее, чем в размере аванса (если контрактом предусмотрена выплата аванса), или, если размер аванса превышает 30% начальной (максимальной) цены контракта (цены лота), в размере, не превышающем на 20% размер аванса, но не менее, чем размер аванса.

Заказчик (уполномоченный орган) вправе определить обязательства по контракту, которые должны быть обеспечены, а в случае поставок

новых машин и оборудования, начальная (максимальная) цена контракта (цена лота) на поставки которых составляет 50 млн. рублей и более, обязан определить такие обязательства (в том числе обязательства о предоставлении вместе с новыми машинами и оборудованием гарантий производителя и поставщика на товар) и обязательство о предоставлении вместе с товаром обеспечения гарантии поставщика на товар в размере от 2% до 10% начальной (максимальной) цены контракта (цены лота).

Таким образом, при поставке медицинского оборудования заказчик обязан независимо от начальной (максимальной) цены контракта дополнительно установить обязательство о предоставлении вместе с товаром обеспечения гарантии поставщика на товар в размере от 2% до 10% начальной (максимальной) цены контракта (цены лота)

Эксперт проекта

*«Государственные и муниципальные закупки»,
ГК «Браво Софт», г. Н. Новгород, кэн
Ирина Геннадьевна Лаврентьева*

Вопрос. Где брать цены на лекарственные препараты для расчета начальной (максимальной) цены контракта? В государственном реестре предельных отпускных цен цена указана без НДС. Как быть? Какой должен быть НДС? Как рассчитать цену, если не все лекарственные препараты есть в этом реестре?

Ответ. В соответствии со ст. 19.1 Федерального закона от 21.07.2005 N 94-ФЗ, при размещении заказов на поставку товаров (в том числе лекарственных препаратов) путем проведения торгов на заказчика возлагается обязанность обосновывать начальную (максимальную) цену контракта.

Ч. 2 ст. 19.1 Федерального закона от 21.07.2005 N 94-ФЗ определяет, что конкурсная документация, документация об аукционе или извещении о проведении запроса котировок в качестве обоснования начальной (максимальной) цены контракта может содержать:

- информацию или расчет, полученные заказчиком, уполномоченным органом;
- источники информации о ценах товаров, работ, услуг, использованных заказчиком, уполномоченным органом.

До настоящего времени порядок расчета начальной (максимальной) цены контракта в отношении закупки лекарственных средств не установлен.

Вместе с этим, в целях обеспечения государственного регулирования цен на отдельные лекарственные препараты для медицинского применения Правительством РФ ежегодно утверждается Перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, фактическая отпускная цена производителя не должна превышать цену, зарегистрированную в реестре предельных отпускных цен производителей на лекарственные препараты, включенные в данный

перечень.

Распоряжением Правительства РФ от 07.12.2011 N 2199-р утвержден Перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов на 2012 год.

Также постановлением Правительства РФ от 29.10.2010 N 865 утверждены Правила установления предельных размеров оптовых и предельных размеров розничных надбавок к фактическим отпускным ценам производителей на лекарственные препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, в субъектах Российской Федерации.

Согласно п. 1 постановления Правительства РФ от 29.10.2010 N 865, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации устанавливают в отношении организаций оптовой торговли, аптечных организаций, индивидуальных предпринимателей, имеющих лицензию на осуществление фармацевтической деятельности (далее индивидуальные предприниматели), медицинских организаций, имеющих лицензию на осуществление фармацевтической деятельности, и их обособленных подразделений (амбулаторий, фельдшерских и фельдшерско-акушерских пунктов, центров (отделений) общей врачебной (семейной) практики), расположенных в сельских поселениях, в которых отсутствуют аптечные организации, осуществляющих реализацию лекарственных препаратов, включенных в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, на территории этих субъектов Российской Федерации, предельные размеры оптовых и предельные размеры розничных надбавок к фактическим отпускным ценам, установленным производителями лекарственных препаратов, на лекарственные препараты, выраженные в процентах и дифференцированные в зависимости от стоимости лекарственных препаратов и с учетом географической удаленности, транспортной доступности и других особенностей.

При этом в соответствии с п. 3 вышеуказанных правил под фактической отпускной ценой производителя на лекарственный препарат понимается цена (без налога на добавленную стоимость), указываемая российским производителем лекарственного препарата в сопроводительной документации на товар, а иностранным производителем лекарственного препарата - в сопроводительной документации на товар, на основании которой оформляется грузовая таможенная декларация, с учетом расходов, связанных с таможенным оформлением груза (уплатой таможенных пошлин и сборов за таможенное оформление).

П. 7 постановления Правительства РФ от 29.10.2010 N 865 установлено, что формирование отпускной цены на лекарственный препарат организациями оптовой торговли и (или) аптечными организациями, индивидуальными предпринимателями и медицинскими организациями осуществляется исходя из фактической отпускной цены производителя на лекарственный препарат, не превышающей зарегистрированную цену, и оптовой и (или) розничной надбавок, размер которых не превышает

соответственно предельный размер оптовой и (или) предельный размер розничной надбавки, установленные в субъекте Российской Федерации.

Таким образом, если лекарственное средство включено в ЖНВЛП, то заказчику необходимо из перечня выбрать несколько лекарственных средств по соответствующему международному непатентованному наименованию, которые соответствуют требованиям к качеству и техническим характеристикам (потребительским свойствам), необходимым для удовлетворения потребности вашего учреждения (например, по лекарственной форме, фасовке, дозировке и т. п.). Затем рассчитать среднюю цену отпускаемого лекарственного средства (желательно взять не менее 3-х значений). Потом к средней рассчитанной цене прибавить оптовую надбавку к соответствующей надбавке, установленной в вашем регионе, а также сумм НДС.

Организации оптовой и розничной торговли, являющиеся плательщиками НДС, формируют отпускную цену на ЖНВЛС, суммируя фактическую цену приобретения товара без НДС и оптовую или розничную надбавки, которые не превышают уровня, установленного в субъекте РФ. Оптовая и розничная надбавки исчисляются от фактической отпускной цены производителя без учета НДС, который начисляется на общую стоимость товара.

Если организации оптовой или розничной торговли применяют упрощенную систему налогообложения или уплачивают единый налог на вмененный доход, то есть не являются плательщиками НДС, то на основании части 2 статьи 170 Налогового кодекса Российской Федерации они могут формировать отпускную цену на ЖНВЛС, суммируя фактическую цену приобретения товара с НДС и оптовую или розничную надбавки, которые исчисляются от фактической отпускной цены производителя с НДС.

В силу ч. 2 ст. 164 НК РФ, в отношении реализации лекарственных средств, включая лекарственные средства, предназначенные для проведения клинических исследований, лекарственные субстанции, в том числе внутриаптечного изготовления, налогообложение производится по налоговой ставке 10%.

В отношении лекарственных средств, не включенных в перечень ЖНВЛП, порядок обоснования начальной (максимальной) цены контракта общий: анализ рыночной стоимости лекарственных средств, изучение информации о ценах в различных источниках, в том числе коммерческие предложения поставщиков (производителей), данные о ценах, размещенные на сайтах производителей или поставщиков, а также Реестр заключенных контрактов государственных и муниципальных контрактов.

При указании источников информации о ценах на товары, работы, услуги, являющиеся предметом заказа, рекомендуется руководствоваться письмом ФАС России от 13.02.2012 N ИА/4177 «О применении положений Федерального закона от 21.07.2005 N 94-ФЗ в части обоснования начальной (максимальной) цены контракта. В указанном письме определено, какие именно сведения должны быть указаны в качестве источника информации о

ценах в зависимости от выбранного заказчиком источника:

- если сведения о ценах на товары, работы, услуги получены от поставщиков, то заказчик указывает в обосновании начальной (максимальной) цены контракта реквизиты полученных от поставщиков ответов. При этом заказчик вправе не указывать наименование (фирменное наименование) организаций, представивших соответствующую информацию. Полученные от поставщиков ответы должны храниться вместе с документацией о торгах, извещением о проведении запроса котировок;

- если цены товаров, работ, услуг взяты из реестра контрактов, то документация о торгах, извещение о проведении запроса котировок должны содержать информацию о соответствующих номерах реестровых записей в реестре контрактов;

- если цены взяты из сети Интернет, то следует указать адрес соответствующей страницы в сети Интернет, на которой размещена информация о ценах. Поскольку ссылка информация по ссылке) со временем может стать некорректной, рекомендуется хранить скриншот соответствующей страницы вместе с документацией о торгах, извещением о проведении запроса котировок»

Эксперт проекта

*«Государственные и муниципальные закупки»
ГК «Браво Софт», г. Н. Новгород, кэн
Ирина Геннадьевна Лаврентьева*

Вопрос. Правомерно ли заключение дополнительного соглашения на изменение цены (с уменьшением объема оказываемых услуг) в рамках договора, заключенного на основании п. 14 ч. 2 ст. 55?

Ответ. Обратите внимание на содержание ч. 5 ст. 9 Федерального закона от 21.07.2005 N 94-ФЗ.

В соответствии с данной нормой, при заключении и исполнении контракта изменение условий контракта, указанных в частях 11 и 12 настоящей статьи, ч. 12 ст. 25, ч. 5 с. 27, ч. 3 ст. 29, ч. 1 ст. 31, ч. 7 ст. 31.4, ч. 3 ст. 31.5, ч. 12 ст. 35, ч. 6 ст. 36, ч. 13 ст. 37, ч. 3 ст. 38, ч. 1 ст. 40, ч. 14 ст. 41, ч. 22 ст. 41.8, ч. 11 ст. 41.9, ч. 15 ст. 41.11, ч. 10 и 14 ст. 41.12, ч. 6 ст. 42, ч. 6 и 8 ст. 46, ч. 8 ст. 47, ч. 10 ст. 53 и ч. 5 и 6 ст. 54 ФЗ, по соглашению сторон и в одностороннем порядке не допускается, за исключением случаев, предусмотренных частями 6-6.7 и 8.1 настоящей статьи, ч. 26.1 ст. 65 настоящего Федерального закона.

При этом, согласно ст. 5 Федерального закона от 21.07.2005 № 94-ФЗ, под размещением заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для нужд заказчиков понимаются осуществляемые в порядке, предусмотренном настоящим Федеральным законом, действия заказчиков, уполномоченных органов по определению поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в целях заключения с ними государственных или муниципальных контрактов, а также гражданско-правовых договоров бюджетных учреждений на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для нужд соответствующих заказчиков (далее также контракты), а в случае, предусмотренном пунктом 14 части 2 ст. 55 настоящего Федерального закона, в целях

заключения с ними также иных гражданско-правовых договоров в любой форме.

Таким образом, под контрактами понимаются государственные и муниципальные контракты, а также гражданско-правовые договора бюджетных учреждений. Гражданско-правовые договора, заключенные государственным и муниципальными заказчиками по п. 14 ч. 2 ст. 55, законодателем контрактами не признаются.

В связи с тем, что ч. 5 ст. 9 Федерального закона от 21.07.2005 N 94-ФЗ накладывает ряд запретов на изменение условий исполнения именно контрактов, а не гражданско-правовых договоров, то заказчик имеет право заключить дополнительное соглашение на изменение цены (с уменьшением объема оказываемых услуг) в рамках заключенного гражданско-правового договора по п. 14 ч. 2 ст. 55.

Эксперт проекта

*«Государственные и муниципальные закупки»
ГК «Браво Софт», г. Н. Новгород, кэн
Ирина Геннадьевна Лаврентьева*

Вопрос. При проведении ОАЭФ заказчик указал конкретные характеристики товара и товарный знак с пометкой или «эквивалент». На что нужно обратить внимание заказчику при составлении технического задания, при выборе конкретных характеристик товара, чтобы в ходе аукциона получить нужный товар и не ограничить круг участников?

Ответ. Согласно ч. 4 ст. 41.8 Федерального закона от 21.07.2005 N 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», в случае если проводится открытый аукцион в электронной форме и аукционная документация содержит указание на товарный знак, то первая часть заявки на участие в открытом аукционе в электронной форме должна содержать:

- при размещении заказа на поставку товара: согласие участника размещения заказа на поставку товара в случае, если участник размещения заказа предлагает для поставки товар, указание на товарный знак которого содержится в документации об открытом аукционе в электронной форме, или указание на товарный знак (его словесное обозначение) предлагаемого для поставки товара и конкретные показатели этого товара, соответствующие значениям эквивалентности, установленным документацией об открытом аукционе в электронной форме, если участник размещения заказа предлагает для поставки товар, который является эквивалентным товару, указанному в документации об открытом аукционе в электронной форме, при условии содержания в документации об открытом аукционе в электронной форме указания на товарный знак, а также требования о необходимости указания в заявке на участие в открытом аукционе в электронной форме на товарный знак;

- при размещении заказа на выполнение работ, оказание услуг, для выполнения, оказания которых используется товар: согласие, предусмотренное пунктом 2 настоящей части, в том числе означающее согласие на использование товара, указание на товарный знак которого содержится в документации об открытом аукционе, или согласие,

предусмотренное пунктом 2 настоящей части, указание на товарный знак (его словесное обозначение) предлагаемого для использования товара и конкретные показатели этого товара, соответствующие значениям эквивалентности, установленным документацией об открытом аукционе в электронной форме, если участник размещения заказа предлагает для использования товар, который является эквивалентным товару, указанному в документации об открытом аукционе в электронной форме, при условии содержания в документации об открытом аукционе в электронной форме указания на товарный знак используемого товара, а также требования о необходимости указания в заявке на участие в открытом аукционе в электронной форме на товарный знак .

Таким образом, право заказчика устанавливать указание на товарный знак порождает для него же обязанность указать в аукционной документации конкретные показатели товара, исходя из соответствия которым будет определяться эквивалентность поставляемого товара.

Такие показатели определяются заказчиком самостоятельно, исходя из удовлетворения его конкретных потребностей.

Например, необходимо закупить копировальную технику. Предположим, Ваша организация:

- оформляет некие документы гражданам, которые должны быть изготовлены в цветном варианте (характеристика товара - цветной принтер с разрешением от хх до хх),

- с двух сторонней печатью текста (характеристика товара - автоматическая двухсторонняя печать по длинной кромке),

- трудоемкость оформления документов не значительно, в связи с чем высокая скорость печати заказчику не требуется (характеристики товара - скорость подачи бумаги не менее хх),

- с учетом того, что принтер закупается на каждое рабочее место специалиста, следовательно, габариты и вес товара не должны быть значительными (характеристика товара- габариты не более хх, вес не более),

- документы выполняются на бумаге формата А4 (характеристика товара формат - подача бумаги формата А4) и т.д..

В любом случае, устанавливая те или иные характеристики товара, Вы ограничиваете чье-то участие в торгах. Однако, требуемые показатели не

должны быть «надуманными», а должны быть установлены исходя из целей удовлетворения потребностей заказчиков.

*Эксперт проекта
«Государственные и муниципальные закупки»
ГК «Браво Софт», г. Н. Новгород, кэн
Ирина Геннадьевна Лаврентьева*

Вопрос. Заключен контракт на ремонт дороги со сроком выполнения работ до 31 августа. По независящим от подрядчика причинам (экстренный ремонт канализации под дорогой) подрядчик не может выполнить в срок контракт. Что делать в данной ситуации заказчику и подрядчику – можно ли расторгнуть контракт по соглашению сторон или есть какой-либо другой выход из данной ситуации?

Ответ. Согласно части 5 статьи 9 Федерального закона № 94-ФЗ (далее Закон) при заключении и исполнении контракта изменение условий контракта, указанных в частях 11 и 12 статьи 9 Закона, части 12 статьи 25, части 5 статьи 27, части 3 статьи 29, части 1 статьи 31, части 7 статьи 31.4, части 3 статьи 31.5, части 12 статьи 35, части 6 статьи 36, части 13 статьи 37, части 3 статьи 38, части 1 статьи 40, части 14 статьи 41, части 22 статьи 41.8, части 11 статьи 41.9, части 15 статьи 41.11, частях 10 и 14 статьи 41.12, части 6 статьи 42, частях 6 и 8 статьи 46, части 8 статьи 47, части 10 статьи 53 и частях 5 и 6 статьи 54 Закона, по соглашению сторон и в одностороннем порядке не допускается, за исключением случаев, предусмотренных частями 6 - 6.7 и 8.1 статьи 9 Закона, частью 26.1 статьи 65 Закона.

Таким образом, продление срока действия контракта, а также изменение видов и объемов работ, предусмотренных контрактом, не допускается.

При ненадлежащем исполнении контракта заказчик вправе применить к исполнителю штрафные санкции предусмотренные условиями контракта, а также расторгнуть контракт по соглашению сторон или по решению суда.

*Ведущий специалист-эксперт
Отдела регулирования государственных
закупок
Департамента развития конкуренции
Минэкономразвития России
Дыкин Александр Юрьевич*

ФАС России рассмотрела жалобу участника на действия заказчика при проведении открытого аукциона в электронной форме на право заключения контракта на поставку планшетных компьютеров для нужд заказчика.

В результате проведения внеплановой проверки ФАС России принято решение о следующем.

В жалобе заявитель указывает, что его права и интересы нарушены заказчиком, т.к. в документации об открытом аукционе в электронной форме заказчик не выполнил требование об обосновании начальной (максимальной) цены контракта, а также установил требования к товару, которые соответствуют товару только одного производителя.

1. Согласно части 2 статьи 19.1 Федерального закона от 21.07.2005 N 94-ФЗ в конкурсной документации указывается обоснование начальной (максимальной) цены контракта (цены лота), содержащее полученные заказчиком, уполномоченным органом информацию или расчеты и использованные заказчиком источники информации о ценах товаров, работ, услуг, в том числе путем указания соответствующих сайтов в сети «Интернет» или иного указания.

На заседании Комиссии ФАС России установлено, что в пункте 6.1 раздела 1 информационной карты документации об аукционе в электронной форме содержится обоснование начальной (максимальной) цены, содержащее источники информации о ценах товаров, являющихся предметом аукциона в электронной форме, путем указания соответствующих сайтов в сети «Интернет» и информацию о ценах накупаемый товар, указанную на таких сайтах, что соответствует части 2 статьи 19.1 Федерального закона от 21.07.2005 N 94-ФЗ.

Таким образом, довод заявителя о том, что документация об аукционе в электронной форме не содержит обоснования начальной (максимальной) цены контракта, не нашел своего подтверждения.

2. В соответствии с частью 1 статьи 41.6 Федерального закона от 21.07.2005 N 94-ФЗ документация об открытом аукционе в электронной форме должна соответствовать требованиям, предусмотренным статьей 34 Федерального закона от 21.07.2005 N 94-ФЗ.

При этом, согласно части 3 статьи 34 Федерального закона от 21.07.2005 N 94-ФЗ, документация об аукционе может содержать указание на товарные знаки. При указании в документации об аукционе на товарные знаки они должны сопровождаться словами «или эквивалент», за исключением случаев несовместимости товаров, на которых размещаются другие товарные знаки, и необходимости обеспечения взаимодействия таких товаров с товарами, используемыми заказчиком.

Согласно пунктам 2.1, 4 раздела 2 информационной карты документации об аукционе в электронной форме, Заказчиком установлено следующее требование к товару, являющемуся

предметом аукциона в электронной форме: «Операционная система не ниже iOS5».

На заседании Комиссии ФАС России представитель заказчика сообщил, что установление заказчиком в документации об аукционе в электронной форме требования к товару, а именно планшетному компьютеру, «Операционная система: не ниже iOS5» связано с необходимостью обеспечения взаимодействия планшетного компьютера с используемым заказчиком аппаратно-программным комплексом ведомственного электронного документооборота на основе автоматизированного информационного комплекса «НАДЗОР», в состав которого включено программное обеспечение системы мобильного доступа на 50 рабочих мест, функционирующее на планшетах под управлением операционной системы iOS5.

Данный комплекс с указанными характеристиками поставлен Заказчику на основании заключенного государственного контракта от 01.11.2011.

Вместе с тем, операционная система iOS5 является программным продуктом компании Apple Inc, и выпускается исключительно для устройств, производимых фирмой Apple Inc.

Учитывая вышеизложенное, операционная система iOS5 имеет возможность взаимодействовать только с устройствами, производимыми компанией Apple Inc, в том числе с планшетом «Apple iPad 64Gb Wi-Fi+4G», являющимся предметом Аукциона в электронной форме.

Таким образом, установление заказчиком в пунктах 2.1, 4 раздела 2 информационной карты документации об аукционе в электронной форме поставки эквивалентного товара не соответствует части 3 статьи 34 Федерального закона от 21.07.2005 N 94-ФЗ, и является нарушением части 1 статьи 41.6 Закона Федерального закона от 21.07.2005 N 94-ФЗ, что содержит признаки административного правонарушения, предусмотренного частью 4.2 статьи 7.30 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях.

На основании изложенного Комиссия ФАС России сделала вывод о признании жалобы участника необоснованной. Между тем в действиях заказчика Комиссией ФАС России установлено нарушение части 1 статьи 41.6 Федерального закона от 21.07.2005 N 4-ФЗ.

С полным текстом документа вы можете ознакомиться в системе «Государственные и муниципальные закупки. Справочник заказчика».

ЗАКУПКИ НА КОНТРОЛЕ

Обзоры судебной и административной практики

АНАЛИЗ СУДЕБНОГО РЕШЕНИЯ, СВЯЗАННОГО С НЕУСТАНОВЛЕНИЕМ ОБЩЕОБЯЗАТЕЛЬНЫХ ТРЕБОВАНИЙ ПРИ РАЗМЕЩЕНИИ ЗАКАЗА НА ОКАЗАНИЕ УСЛУГ

Федеральный Арбитражный суд Московского округа в Постановлении от 04 мая 2012 г. по делу N А40-93320/2011 изложил свою позицию относительно обязанности заказчика установить показатели, технические характеристики и другие параметры в целях определения эквивалентности в отношении каждого товара или оборудования, необходимого заказчику при оказании услуг.

Заказчик обратился в Арбитражный суд города Москвы с заявлением о признании незаконным решения Управления Федеральной антимонопольной службы по Москве. Решением в удовлетворении заявленного требования отказано.

Постановлением Девятого арбитражного апелляционного суда решение оставлено без изменения.

По материалам дела судом установлено следующее.

Решением антимонопольного органа Заказчик при проведении открытого аукциона в электронной форме на право заключения государственного контракта на «Оказание услуг по обеспечению охраны имущества...» признан нарушившим положения ч. 2.1 ст. 34 Федерального закона от 21.07.2005 № 94-ФЗ, поскольку в «Проекте государственного контракта» содержалось требование о наличии у исполнителя шести собственных средств защиты органов дыхания при пожаре (защитный капюшон «Феникс» или эквивалент).

Но в силу ч. 2.1 ст. 34 Федерального закона от 21.07.2005 № 94-ФЗ не допускается включать в документацию об аукционе (в том числе в форме требований к качеству, техническим характеристикам товара, работ, услуг, требований к функциональным характеристикам (потребительским свойствам товара) требования к производителю товара, к участнику размещения заказа (в том числе требования к квалификации участника размещения заказа, включая наличие у

участника размещения заказа опыта работы), а также требования к его деловой репутации, требования о наличии у участника размещения заказа производственных мощностей, технологического оборудования, трудовых, финансовых и других ресурсов, необходимых для производства товара, поставка которого является предметом контракта, выполнения работ, оказания услуг, являющихся предметом контракта, за исключением случаев, если возможность установления таких требований к участнику размещения заказа предусмотрена вышеуказанным Федеральным законом.

Как указал суд первой инстанции и апелляционный суд, в случае, если документация об аукционе (проект государственного контракта) содержит указание на товарные знаки к материалам, оборудованию, сопровождающиеся словами «или эквивалент», заказчик обязан установить показатели, технические характеристики и другие параметры в целях определения эквивалентности в отношении каждого товара или оборудования, необходимого заказчику (ч. 5 ст. 34, п. 1 ч. 4 ст. 41.6 Федерального закона от 21.07.2005 № 94-ФЗ).

Однако в данном случае показатели, технические характеристики и другие параметры в целях определения эквивалентности заказчиком установлены не были.

Учитывая вышеизложенное, Федеральный Арбитражный суд Московского округа решение Арбитражного суда города Москвы, постановление Девятого арбитражного апелляционного суда по делу № А40-93320/11-93-825 оставил без изменения, кассационную жалобу Департамента торговли и услуг города Москвы - без удовлетворения.

ДОСУДЕБНЫЙ ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ

Во время командировки в регион столкнулся с весьма любопытным казусом.

Оказалось, что нигде в наших российских законах не написано, что документы должны составляться на бумаге, а не на любых других материалах. Вот и смеялся весь город над конфликтом некоего предпринимателя с банком. Что именно они не поделили, лично я не вслушивался. Говорили о каких-то несправедливых комиссионных платежах, о какой-то плате за обслуживание счета... Но это материальные тонкие и юридические. Достоверно же известно вот что.

Когда предприниматель (далее П) обратился для разрешения конфликта в банк, ехидные работники банка заявили: «Пишите претензию, мы ее будем 60 дней рассматривать и потом все равно откажем». П удалился из офиса, бросив на прощание: «Сами напросились». Банкиры не учли, что П является монополистом в деле поставки тесаного камня для памятников, фундаментов и прочего. Вот П и выставил банку требуемую претензию. Тихим воскресным вечером на тяжелом грузовике претензию провезли по городу. Возле запертого офиса банка претензия была бережно выгружена двумя тяжелыми кранами и установлена на крыльце. А утром оказалось, что претензия немножко мешает работникам банка попасть в офис. Хотя вообще-то претензия была весьма скромной. Строгая плита серого гранита, массой каких-то 12 тонн. На плите по всей форме была выбита претензия к банку.

Со всеми реквизитами, включая адрес П для ответа.

Разумеется, банк не оставил дело так. Оставшиеся без офиса работники банка вызвали милицию. Внимательно изучив претензию, милиционеры пояснили, что тут нет никакого

преступления, а налицо гражданско-правовые отношения. После чего посоветовали банку решать вопрос с П в суде общей юрисдикции и уехали восвояси. А претензия осталась. Банк попытался самостоятельно убрать претензию. Увы, П оказался единственным счастливым владельцем многоосного трейлера и соответствующей техники. А без трейлера вывезти претензию не представлялось возможным. Банкиры вызвали трактор и собрались зацепить претензию тросом и столкнуть хотя бы с крыльца на улицу. Претензионную работу остановили кстати проезжавшие милиционеры, пояснившие, что захламлять проезжую часть претензиями нельзя. Бедным работникам банка пришлось проникать на рабочее место через окна. Клиенты банка вежливо отказались и предпочли пойти в другие банки.

На следующий день судья районного суда, выслушав жалобу банка, отказалась в порядке обеспечительной меры требовать от П аннулировать претензию. Более того, выяснилось, что банк не имеет права отвергнуть претензию по мотивам использования небумажных материалов, а должен переместить её в архив и рассмотреть в соответствии с собственным порядком. В результате на третий день нанятая банком бригада рабочих с отбойными молотками все-таки раздробила претензию до перевозимых размеров. И в тот же день П позвонил в банк и вежливо поинтересовался результатами рассмотрения претензии. Услышав обещание П в случае проволочек выставить новую претензию, уже на трех страницах, банк предпочел не доводить до этого и срочно отменил для П все комиссии. Так что досудебное урегулирование - очень эффективная мера!

Источник: по материалам сети Интернет

СИСТЕМА «ГОСУДАРСТВЕННЫЕ И МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ЗАКУПКИ. СПРАВОЧНИК ЗАКАЗЧИКА» - КАКИЕ НОВИНКИ ОЖИДАЮТ НАС С ВАМИ В ТЕКУЩЕМ МЕСЯЦЕ?

ШТРАФЫ: ПОЧЕМУ, СКОЛЬКО, ЗА ЧТО?

Проверки, предписания, штрафы – всё это достаточно неприятные слова и выражения для любого заказчика. К плановым проверкам можно подготовиться заранее, к внеплановым времени на подготовку очень мало. При этом, если заказчик точно знает, что где-либо произошла ошибка, ему действительно интересно, насколько она серьезная, и какой штраф за нее возможно получить. Чтобы посчитать ущерб, зачастую приходится достаточно долго перелистывать КоАП, вчитываться в практически одинаковые определения, тратить свое время. А для того, чтобы найти какую-либо практику, иногда приходится перекопать половину Интернета.

Чтобы сократить потери драгоценного времени заказчика, эксперты системы «Государственные и муниципальные закупки. Справочник заказчика» создали достаточно удобную таблицу штрафов.

Что нового появилось в ней?

Во-первых, теперь все штрафы разбиты по следующим тематикам:

- До размещения извещения,
- От извещения до контракта,
- От заключения контракта до его исполнения.

Во-вторых, добавлено четкое разделение административной ответственности между должностными и юридическими лицами.

В-третьих, для удобства предоставлены обзоры практики по каждому нарушению.

Вся необходимая информация в едином месте!

ОБЗОР СУДЕБНОЙ ПРАКТИКИ: ЧТО МОЖНО СКАЗАТЬ В СВОЮ ЗАЩИТУ?

В систему добавлен новый анализ судебного решения, связанного с неустановлением общеобязательных требований при размещении заказа на оказание услуг. Подробно с ним вы можете ознакомиться в разделах системы:

- «Аукцион в электронной форме»,
- «Содержание документации об ОАЭФ»,
- «Отсутствие в аукционной документации обязательных требований».

Быть в курсе судебных решений по сложным вопросам, иметь всегда под рукой практику – залог успешной работы любого заказчика!

ЧТО ЕЩЕ НОВОГО МЫ УВИДИМ?

Выше мы с вами ознакомились с нововведениями, которые появятся в системе в стандартное обновление в этом месяце. Кроме этого, разработчиками системы проведены следующие изменения:

1. Добавлены новые консультации в разделе «Примеры консультаций»,
2. Актуализирована контактная информация по госорганам,
3. Также вы можете ознакомиться с обзорами журналов:

- Госзакупки.ру - № 8, август 2012,
- ГОСЗАКАЗ в вопросах и ответах N 9, август 2012.

ПРИЛОЖЕНИЕ

ИНТЕРЕСНЫЕ ДОКУМЕНТЫ, ДОБАВЛЕННЫЕ В ТЕКУЩЕМ МЕСЯЦЕ

- О внесении изменений в Сводный план проведения плановых проверок юридических лиц и индивидуальных предпринимателей территориальными органами и структурными подразделениями центрального аппарата Федеральной антимонопольной службы на 2012 год. Приказ ФАС России (Федеральной антимонопольной службы) от 01.08.2012 N 510
- О внесении изменений в Сводный план проведения плановых проверок юридических лиц и индивидуальных предпринимателей территориальными органами и структурными подразделениями центрального аппарата Федеральной антимонопольной службы на 2012 год. Приказ ФАС России (Федеральной антимонопольной службы) от 01.08.2012 N 511
- Об утверждении Сводного плана проведения плановых проверок соблюдения требований Федерального закона от 21.07.2005 N 94-ФЗ "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд"... Приказ ФАС России (Федеральной антимонопольной службы) от 23.07.2012 N 496
- Об утверждении Положения о размещении на официальном сайте информации о закупке. Постановление Правительства РФ от 10.09.2012 N 08
- О размере ставки рефинансирования Банка России. Указание Банка России от 13.09.2012 N 2873-У
- О внесении изменений в Федеральный закон "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд". Внесен в Государственную Думу 26.07.2012. Проект нормативного акта
- О внесении изменений в схему размещения территориальных органов ФАС России. Распоряжение Правительства РФ от 14.09.2012 N1694-р
- Об отмене приказа Минэкономразвития России и Казначейства России от 29 июня 2012 года N 405/11н "Об утверждении Порядка регистрации юридических лиц, определенных законодательством Российской Федерации о закупках товаров, работ, услуг отдельными... Приказ Минэкономразвития России от 10.08.2012 N 07/12н
- Об утверждении Правил формирования плана закупки товаров (работ, услуг) и требований к форме такого плана. Приказ Казначейства России от 10.08.2012 N 507/12н

Постановление Правительства РФ от 17.09.2012 N 32

• О внесении изменений в Положение о Федеральной антимонопольной службе

Постановление Правительства РФ от 18.09.2012 N 944

• Об утверждении перечня товаров, работ, услуг в сфере использования атомной энергии, сведения о закупке которых не составляют государственную тайну, но не подлежат размещению на официальном сайте

Распоряжение Правительства РФ от 25.09.2012 N 775-р

НОВЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ

• Можно ли объединить в один предмет торгов работы по подготовке проектной документации и ремонту по разработанной документации?

• В какой срок возвращаются денежные средства по обеспечению исполнения контракта, если в аукционной документации это не обговорено?

• Мы провели аукцион на 1 000 000 руб. на покупку ГСМ, можем ли мы провести в этом же квартале запрос котировок на покупку ГСМ на 400 000 руб?

• Необходимо ли учитывать договоры, заключенные

по ст. 55 Закона 94-ФЗ, при определении 10-20% объема закупок для размещения заказа у субъектов малого предпринимательства в соответствии со ст. 15 Закона 94-ФЗ?

• Планируем ремонт кабинетов в организации. По каждому кабинету будет заключен отдельный договор на сумму менее 100 000 рублей, закупки проводить не планируем. Не будет ли это нарушением?

• Правомерно ли размещение протокола рассмотрения заявок на электронной площадке ранее даты размещения протокола рассмотрения заявок, указанной в извещении о проведении электронного аукциона в электронной форме?

• Подрядчик отказывается расторгать контракт по соглашению сторон, как поступить в сложившейся ситуации?

• Заключен контракт на поставку оборудования, контракт заключен на три позиции, одна из них не поставлена, поставщик (по вине завода изготовителя) не может нам произвести поставку. Что нам делать?

• Автомобиль заказчика попадает в аварию, страховая компания перечисляет денежные средства в размере 110 000,00 руб. Обязан ли заказчик проводить торги? Какое административное наказание предусмотрено за непроведение торгов, если они необходимы?