

**Использование Федерального закона
«О размещении заказов на поставки товаров,
выполнение работ, оказание услуг для государственных
и муниципальных нужд» в библиотечной деятельности:
особенности составления технических заданий**

Для поддержания всех направлений своей деятельности библиотекам необходимо своевременно осуществлять определенные процессы, в том числе комплектование фонда, подписку. Большинство библиотек, в том числе и ГПНТБ России – это бюджетные организации, и все свои потребности они обязаны удовлетворять в соответствии с законом.

Закон № 94–ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» принят 21 июля 2005 г. Для краткости назовём его Закон; оценку давать ему не будем, но отметим, что он находится в постоянном движении и на сегодняшний день в него внесены 19 пакетов поправок.

Проблемы применения Закона обсуждались на различных международных библиотечных мероприятиях и остаются актуальными сегодня. Исходя из опыта ГПНТБ России, мы хотим поделиться некоторыми решениями.

Большинство закупок в ГПНТБ России осуществляется путем проведения торгов. И вот как мы это делаем.

Определение предмета закупки. При возникновении любой потребности в бюджетной организации встаёт рациональный вопрос: как быстро её удовлетворить и при этом потратить меньше бюджетных средств, что именно нужно в первую очередь? Как только потребность обозначится в конкретных товарах, работах или услугах, появится предмет закупки – то, что вы будете закупать.

Определение предмета закупки может стать проблемой, когда этот вопрос передается на рассмотрение работникам с недостаточной в этой области квалификацией. Поэтому одно из правил составления технического задания: определять конкретный предмет закупки имеют право только сотрудники, обладающие знаниями и опытом в данной области. Например, чтобы определить, какие компьютеры и в каком количестве требуется закупить для нужд библиотеки, ТЗ должен составлять сотрудник, владеющий информацией, какое оборудование уже установлено и функционирует, совместимо ли новое оборудование с уже имеющимся, в каких условиях будет функционировать закупаемое оборудование, готовы ли помещения, рабочие места, электрические розетки.

В случаях, когда закупается сложное, высокотехнологичное и дорогое оборудование, которое в дальнейшем, возможно, будет модифицироваться (например, будут подключаться дополнительные блоки), необходимо учитывать дальнейшее развитие и модификации при составлении ТЗ. В таких сложных случаях желательно составить аналитическую справку о предмете закупки, в которой будет указана вышеперечисленная информация.

Маркетинговые исследования по предмету закупки. Для того чтобы получить целостную картину имеющихся предложений на рынке товаров, работ или услуг, заказчик должен всесторонне изучить предмет закупки.

Маркетинговые исследования подразумевают получение справочной информации о предмете закупки у компаний, занимающихся реализацией данных товаров. Это может быть запрос на получение коммерческого предложения – для определения рыночных цен, запросы технических описаний и разъяснений – для более подробной детализации технических характеристик предмета закупки. Эту работу необходимо проделать для того, чтобы в итоге проведения процедуры закупки получить качественный товар, качественно выполненную работу или оказанную услугу по конкурентной цене. Не стоит ограничиваться каким-то одним предложением. Ищите информацию в любых доступных сетях.

При отсутствии достаточно квалифицированного сотрудника у заказчика может возникнуть потребность в независимом эксперте, который поможет с разных сторон оценить необходимость и целесообразность закупки конкретного товара, услуги. Например, если необходимо провести текущий ремонт, нужно составить предварительную смету работ и, если в организации нет сметчика, для составления сметы можно привлечь специалиста по договору подряда.

До того момента, как торги будут объявлены и информация будет размещена на соответствующем сайте, консультации независимого эксперта не считаются противозаконными переговорами и не обязывают заключать государственный контракт с конкретной организацией. Исключение в этом случае – конкурсная процедура. При подготовке конкурса вы должны разместить на официальном сайте или в официальном печатном издании информацию о подготовке к проведению конкурса. Во всех остальных процедурах (аукционах, запросах котировок цен) закон напрямую не запрещает осуществлять запросы у фирм-производителей и поставщиков на технические разъяснения по предмету закупки.

Определение цены закупки. Одна из главных проблем – отсутствие надежной базы для объективного определения начальной цены контракта. В качестве такой базы для госзаказчиков теоретически мог бы выступать портал www.zakupki.gov.ru, однако по своему интерфейсу он, скорее, ориентирован на запросы регулятора, нежели на потребности участников рынка. Отсутствие ценовых ориентиров и методик определения цены порождает конфликтные ситуации.

В одном из примеров, приводимых в аналитических материалах журнала «Эксперт», компания-участник в ходе торгов снизила первоначально заявленную цену контракта на поставку компьютерной техники на 49%. Организация-заказчик получила нарекания со стороны контролирующих органов за завышенную начальную цену контракта. В итоге контракт был исполнен, однако техника была поставлена не та, которую рассчитывал получить заказчик по предполагаемой цене, а менее качественный «эквивалент».

Формируя техническое задание, заказчик должен осознавать, что фирмы – участницы торгов вне зависимости от своих реальных возможностей будут согласны со всеми требованиями ТЗ по качеству, но фактически это качество можно будет оценить только после поставки.

Определение способа размещения заказа. В зависимости от того, какая сумма будет выделена на удовлетворение конкретных потребностей, заказчик должен определиться со способом размещения своего заказа.

1. Всегда пользуйтесь возможностью заключения контракта с единственным поставщиком (глава 6. Размещение заказа у единственного поставщика). Главное, чтобы у вашего поставщика имелись подтверждающие документы: это могут быть письма о том, что он является эксклюзивным представителем на территории страны, авторский договор.
2. Если сумма вашего заказа не превышает 100 тыс. р., у вас, как у заказчика, есть возможность заключить гражданско-правовой договор (на одноименные товары, работы, услуги) без проведения торгов.
3. Если сумма заказа не больше 250 тыс. р., то вы, как заказчик, можете объявить процедуру запроса котировок цен сроком размещения на 4 рабочих дня на сайте www.zakupki.gov.ru. Результат быстрой процедуры – это, как правило, небольшое количество участников.
4. Если сумма заказа не превышает 500 тыс. р., то заказчик может объявить процедуру запроса котировок цен сроком размещения на 7 рабочих дней на сайте www.zakupki.gov.ru. Полноценная котировка – это большее количество участников, в итоге можно получить большее снижение цены.
5. Если сумма заказа превышает 500 тыс. р., вы оказываетесь перед выбором – какие торги проводить: открытый конкурс, открытый аукцион (скоро прекратит свое существование), открытый аукцион в электронной форме. Здесь очень важно помнить о следующих документах:

Распоряжение Правительства Российской Федерации от 27 февраля 2008 г. № 236-р О перечне товаров (работ, услуг), размещение заказов на поставки (выполнение, оказание) которых осуществляется путем проведения аукциона, которым вводится запрет на проведение конкурсных процедур – для определенных групп товаров;

Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 декабря 2009 г. № 1996-р О перечне товаров (работ, услуг), размещение заказов на поставки (выполнение, оказание) которых для федеральных нужд осуществляется путем проведения открытого аукциона в электронной форме с 1 января по 30 июня 2010 г. (вводится ограничение на проведение обычных аукционов для определенных групп товаров);

Постановление Правительства Российской Федерации от 17 марта 2009 г. № 237 Об установлении начальной (максимальной) цены контракта (цены лота) при размещении заказа у субъектов малого предпринимательства и внесении изменений в перечень товаров, работ, услуг, размещение заказов на которые осуществляется у субъектов малого предпринимательства (вводится максимальная сумма закупки у субъекта малого предпринимательства – она не должна превышать 1,5 млн руб.).

В двух первых распоряжениях содержится важная информация о том, какие товары, работы и услуги можно закупить только путем проведения открытого аукциона или открытого аукциона в электронной форме. В третьем документе содержится информация об обязанности заказчика размещать от 10% до 20% всех закупок в соответствии с перечнем у субъектов малого предпринимательства.

Составление технического задания. С учетом всего вышесказанного переходим к самому важному разделу доклада – составлению технического задания или технической спецификации.

Именно от точного составления ТЗ зависит качество поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг.

Антимонопольная служба требует от государственных заказчиков, чтобы техническая спецификация была «нейтральной».

ТЗ должно быть составлено так, чтобы торги были конкурентные.

В случае проведения проверки технических спецификаций и тендерных документов заказчика у проверяющих организаций не должно возникать предположений, что:

- спецификации готовятся под конкретного поставщика;
- информация о предстоящем тендере распространялась до официального его объявления;
- установленные критерии сравнения и отбора дают преимущества одному из участников;
- имеют место манипуляции с разъяснениями тендерных документов во время тендерного периода;
- преднамеренно используются неподходящие методы закупок, снижающие конкуренцию.

По опыту ГПНТБ России, составление правильного ТЗ может занимать от одного дня до нескольких недель (в случае, если мы ждем интересующую нас информацию из официальных источников).

Требования к подготовке технического задания на закупку товаров. При составлении ТЗ очень важно определить:

- 1) количество закупаемого товара;
- 2) ориентировочную цену с приложением прайс-листов или коммерческих предложений (не менее трех);
- 3) за счет каких средств планируется закупка (федеральный бюджет или внебюджетные средства);
- 4) сроки поставки товара;
- 5) требования к упаковке товара, его отгрузке, подъему на этаж, установке и подключению.

Техническое задание должно однозначно определять товар среди множества подобных.

В состав ТЗ обязательно должна входить следующая информация:

1. Наименование товара, торговая марка (при наличии такой), его количество, комплектность. При указании торговой марки по закону заказчик обязан внести слова «или эквивалент» и указать, эквивалентность каких конкретно характеристик он хочет получить.

2. Подробное описание требований к товару, а именно: качественные и функциональные характеристики товара; числовые характеристики товара (размер, вес, производительность, мощность, источник питания, энергопотребление, цвет и т.д.).
3. Требования к срокам поставки, сроку годности и гарантийного обслуживания.
4. Требования по стандартам качества и функционирования (соответствие ГОСТам), требования к наличию лицензий, сертификатов качества и т.д.
5. Требования к месту доставки, разгрузке, сборке, пуско-наладке товара, обучению персонала.

В техническом задании необходимо прописывать все требования, которые влияют на качество выполнения работ, таким образом, если деятельность лицензируется законодательством, то необходимо написать, какие конкретно лицензии должен предоставить участник. В связи с этим напрашивается вывод: в подготовке технического задания должны принимать участие профессионалы, обладающие знаниями в предметных областях.

Ответственность должностных лиц. В этом докладе мы затронули много важных тем, хотелось бы обсудить также ответственность должностных лиц государственного заказчика. Каждый представитель комиссии, сам заказчик и специалисты тендерного отдела должны помнить, что кодексом об административных правонарушениях предусмотрены следующие штрафные санкции:

если заказчик опубликовал на сайте информацию с нарушением требований законодательства, это влечет за собой наложение административного штрафа на должностное лицо в размере 15 тыс. р.;

если заказчик установил в своей документации *не предусмотренные законом* требования к документам участника, размеру обеспечения заявки на участие, критериям отбора участников, то это может повлечь наложение административного штрафа в размере 1% от начальной цены контракта – от 5 до 30 тыс. р.;

если заказчик установил в документации требования, которые привели к ограничению количества участников торгов (тем самым ограничили конкуренцию), заказчику грозит штраф в размере 1% от цены контракта, но не менее 10 тыс. р. и не более 50 тыс. р.;

если заказчик утвердил документацию, не соответствующую требованиям закона, это влечет наложение административного штрафа в размере 3 тыс. р.;

если заказчик разместил у субъектов малого предпринимательства менее 10% или более 20% общего годового объема закупок, это влечет наложение штрафа в размере 50 тыс. р.;

В заключение подчеркнем: техническое задание – это исчерпывающее описание требований к закупаемому товару, работам, услугам. Важно максимально подробно составить ТЗ для успешного проведения закупки в минимальные сроки. Насколько грамотно будет составлено ТЗ – настолько эффективной будет ваша закупка.