

## ВВЕДЕНИЕ

Закупки являются важным этапом в производственной и коммерческой деятельности субъектов хозяйствования. Тенденцией последнего времени являются закупки в электронной форме, что позволяет обеспечивать эффективное обслуживание всей цепочки от производителей до потребителей.

«Маркетинг в сфере закупок» – одна из специальных учебных дисциплин, направленных на подготовку специалистов в области маркетинговой деятельности.

Цель изучения дисциплины – вооружить студентов знанием теории и практики анализа, планирования, организации, контроля и регулирования закупочной деятельности в различных организациях с использованием концепций маркетинга.

Задачами изучения дисциплины являются:

1) изучение теоретико-методических основ маркетинга в сфере закупок, управления закупками организации, зарубежного опыта управления закупками и возможностей его преемственности на предприятиях Республики Беларусь;

2) изучение вопросов организации управления снабженческой деятельностью предприятия, информационного обеспечения снабженческой деятельности, планирования материально-технического обеспечения предприятия, определения потребности предприятия в материальных ресурсах, разработки плана закупок и анализа заготовительной сферы, обеспечения цехов предприятия материальными ресурсами, управления запасами материальных ресурсов;

3) выработка навыков проведения практической деятельности в области управления закупками.

В результате изучения дисциплины студент должен знать: методы и приемы, применяемые потребителями и покупателями в процессе изучения рынка средств производства, а также при планировании, организации и оперативном управлении закупками материальных ресурсов; особенности использования принципов маркетинга закупок; применяемые типы организационных структур управления закупочной деятельностью; системы информационного обеспечения закупочной деятельности; системы управления производственными и товарными запасами.

Изучив дисциплину, студент должен уметь: изучать рынок закупок; пользоваться различными источниками информации о средствах производства и их продавцах; анализировать, оценивать и прогнозировать предложение товаров промышленного назначения;

рассчитывать потребность в средствах производства для производственных и оптовых торговых организаций; разрабатывать баланс материально-технического обеспечения предприятия; определять плановый объем закупки материальных ресурсов производственными организациями; определять объем закупки оптовой организации для обеспечения планового товарооборота; определять объемы государственных закупок; осуществлять поиск и выбор поставщиков, в том числе на конкурсной основе; нормировать производственные и товарные запасы; разрабатывать оперативно-календарные планы закупок; организовывать закупку материальных ресурсов; осуществлять процедуры государственных закупок; планировать и организовывать материально-техническое снабжение внутренних подразделений предприятия; определять эффективность закупочной деятельности.

Студент должен иметь навыки: разработки плана закупок; заключения договоров с поставщиками; разработки документов на отпуск материальных ресурсов внутренним подразделениям организации; составления статистической отчетности о закупках, расходе и остатках материальных ресурсов.

### **Тема. Закупки как фактор повышения конкурентоспособности предприятия**

#### **Закупки – важный бизнес-процесс предприятия**

К какой бы сфере не относилось предприятие, оно в той или иной степени нуждается в материалах, сырье и услугах, которые предоставляются другими предприятиями, поэтому реализация снабжения и закупок – одна из важных функций в каждой организации.

*Закупки* в значительной степени влияют на конкурентоспособность предприятия.

*Закупки* – это функция, которая отвечает за приобретение всех ресурсов, необходимых предприятию. При этом необходимо иметь в виду, что помимо покупки необходимых для производства ресурсов существуют и другие альтернативные возможности, такие как аренда помещений оборудования, лизинг, прокат, подряд на выполнение работ или оказание услуг и другие, обеспечивающие поступление ресурсов от поставщика к заказчику.

*Задачу закупок* целесообразно рассматривать не только как приобретение исходных ресурсов исключительно в собственность или обеспечение их физического наличия. Задача закупок заключается в

том, чтобы гарантировать возможность получения ресурсов, необходимых для процесса производства и обеспечение его непрерывности.

Долгое время закупки были недооценены, но сейчас отдел снабжения – ключевой бизнес-процесс предприятия. Эффективно организованные закупки позволяют оптимизировать затраты, повысить качество продукции, обеспечить безопасные поставки и непрерывность производственного процесса.

*Снабжение (закупки)* – это деятельность, объединяющая два функционала:

- управление закупками (Purchasing)
- управление поставщиками (Supplier Management)

Любая организация приобретает материал у поставщиков, добавляет к ним ценность и продает след потребителям в цепочке поставок. *Закупки* – это функция, отвечающая за приобретение материалов необходимых организации. *Снабжение* – это более широкий термин, который включает все виды приобретения. Снабжение включает организацию следующих работ:

- выбор поставщиков,
- заключение договоров,
- экспедирование,
- проведение переговоров,
- переработку.

Сфера деятельности, связанная со снабжением, значительно шире, чем просто покупка (приобретение) товаров. Она также подразумевает все функции, выполнение которых необходимо для непрерывного обеспечения фирмы как ежедневно, так и в долгосрочном периоде. Для того, чтобы добиться этого, менеджер по закупкам должен решать такие задачи, как, например, определение потребности в закупаемой продукции, поиск потенциального поставщика, оценка возможности закупки в нескольких альтернативных источниках, выбор метода закупки, установление приемлемой цены и условий поставки, мониторинг товара до момента его доставки, а также оценка качества продукции поставщика и услуг, представленных им предприятию.

*Управление закупками* – это обеспечение организации продукцией заданного качества и количества из правильного источника, доставленной вовремя, в нужное место по правильной цене.

Под *управление поставщиками* понимается аспект закупочной деятельности или снабжения, относящейся к рационализации базы поставщиков, их отбору, координированию их работы, оцениванию

показателей их функционирования и наращиванию потенциала их деятельности.

Закупочную деятельность можно представить как процесс (рис.)

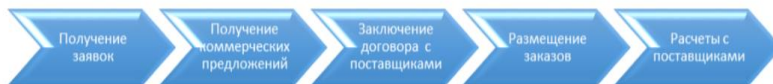


Рис. Закупочная деятельность как процесс



Рис. Схема процесса закупки материальных ресурсов (материалов) на предприятии

Значение закупок представлено на рисунке.

1. Закупки создают ценность для предприятия.
2. Закупки обеспечивают непрерывный доступ к внешним ресурсам.
3. Закупки обеспечивают надлежащее качество
4. Закупки влияют на приобретение товаров в нужном количестве
5. Закупки определяют гарантийный срок товаров
6. Закупки обеспечивают привлекательные условия оплаты
7. Закупки участвуют в приобретении инноваций
8. Закупки гарантируют надлежащее управление поставщиками
9. Закупки управляют рисками
10. Закупки влияют на финансовую стабильность
11. Закупки постоянно совершенствуются
12. Закупки определяют выгодные договорные условия
13. Закупки – носитель безупречной репутации
14. Закупки обеспечивают сохранность процедур и процессов
15. Закупки ориентированные на гибкость
16. Закупки способствуют увеличению прибыли
17. Закупки обеспечивают соблюдение высоких корпоративных стандартов
18. Закупки обеспечивают надлежащую централизацию закупочной деятельности
19. Закупки как функция обеспечивает партнерство

### Рис 1.1. Значение закупок

*Общие цели закупок* определяются жизненной необходимостью обеспечения предприятия требуемым количеством и качеством сырья, в определенные сроки и оговоренном месте, которое осуществляется наиболее рациональным, с точки зрения затрат, поставщиком, своевременно выполняющим свои обязательства по контракту, предлагая хороший сервис по выгодной цене. Материально-техническое обеспечение превратилось в основное средство, координирующее спрос и предложение. При этом главной целью материально-технического обеспечения становится максимально эффективное удовлетворение потребностей предприятия в сырье и материалах.

В ходе материально-технического обеспечения производства чрезвычайно важно соблюдение принципа синхронизации материальных потоков с производственным ритмом. Это означает, что поставки следует максимально приближать ко времени запуска материалов непосредственно в производство.

Эффективные отношения с поставщиками способствуют достижению конкурентных преимуществ, получаемых через организацию закупок. Долгосрочные партнерские отношения с несколькими поставщиками повышают конкурентоспособность закупающей организации. Правильно организованная функция закупки развивает взаимовыгодные отношения поставщика и закупщика.

### Факторы, влияющие на закупочную деятельность<sup>1</sup>

На работу снабженческих подразделений предприятия влияют как внешние, так и внутренние факторы, которые можно представить в едином комплексе с помощью диаграммы Исикавы (рис.).

---

<sup>1</sup> Попкова, Н. А. Разработка методики организации поставок по системе «точно в срок» / Н. А. Попкова. — Текст : непосредственный // Проблемы современной экономики : материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, февраль 2015 г.). — Челябинск : Два комсомольца, 2015. — С. 146-149. — URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/132/7248/> (дата обращения: 11.06.2024).



**Рис. Диаграмма Исикавы**  
(факторы влияющие на закупочную деятельность)

Важным этапом процесса снабжения является комплексный анализ факторов, влияющих на закупочную деятельность предприятия. Для этого необходимо рассчитать приоритетное число риска. Для его расчета экспертным методом оценивают по 10-ти бальной шкале подфакторы по следующим критериям: значимость, вероятность возникновения, вероятность обнаружения. Затем оценки перемножаются и определяются экстремальные показатели, на которые стоит обратить приоритетное внимание. Пример расчета представлен в таблице

Таблица. Расчет приоритетного числа риска (ПЧР) для факторов, влияющих на закупочную деятельность предприятия

| Главные факторы      | Состав факторов                   | Значимость | Вероятность возникновения | Вероятность обнаружения | Приоритетное число риска |
|----------------------|-----------------------------------|------------|---------------------------|-------------------------|--------------------------|
|                      |                                   | S          | O                         | D                       |                          |
| Поставщики           | Возможность влияния               | 7          | 6                         | 1                       | 42                       |
|                      | Уровень дефектности               | 8          | 8                         | 7                       | 448                      |
|                      | Сертификация                      | 6          | 4                         | 1                       | 24                       |
|                      | Цена                              | 9          | 5                         | 1                       | 45                       |
|                      | Надежность                        | 10         | 6                         | 7                       | 420                      |
|                      | Условия оплаты                    | 7          | 5                         | 1                       | 35                       |
|                      | Транспортные расходы              | 7          | 4                         | 1                       | 28                       |
|                      | Способ поставки                   | 5          | 3                         | 1                       | 15                       |
| Внешняя среда        | Законодательство РФ               | 6          | 4                         | 3                       | 72                       |
|                      | Рыночная ситуация                 | 9          | 7                         | 5                       | 315                      |
|                      | Курс валют                        | 2          | 6                         | 8                       | 96                       |
|                      | Состояние экономики               | 7          | 9                         | 7                       | 441                      |
| Персонал             | Опыт работы                       | 5          | 6                         | 2                       | 60                       |
|                      | Образование                       | 6          | 6                         | 2                       | 72                       |
|                      | Персональные навыки и способности | 7          | 8                         | 2                       | 112                      |
| Организация процесса | Методы закупок                    | 6          | 6                         | 1                       | 36                       |
|                      | Информационное обеспечение        | 5          | 4                         | 4                       | 80                       |
|                      | Методы оценки поставщиков         | 8          | 6                         | 7                       | 336                      |
|                      | Форма организации закупок         | 7          | 3                         | 6                       | 126                      |

Расчет приоритетного числа риска (ПЧР) производится по формуле:

$$ПЧР = S * O * D,$$

где S — значимость,

O — вероятность возникновения,

D — вероятность обнаружения.

По данным составленной таблицы можно построить диаграмму Парето, отражающую распределение отдельных факторов, влияющих на организацию поставок

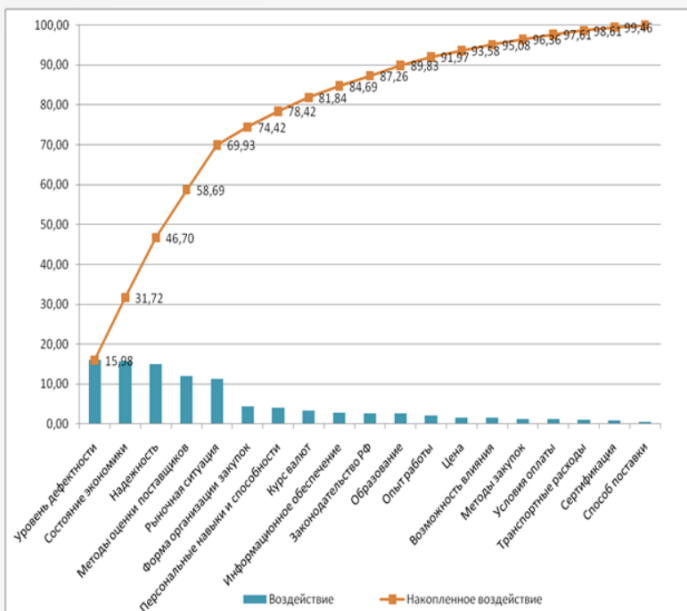


Рис. 2. Распределение отдельных факторов, влияющих на организацию поставок по системе «точно в срок» в зависимости от их значимости

Анализируя диаграмму Парето, построенную на основе вычисления ПЧР, можно выделить следующие шесть подфакторов:

- уровень дефектности продукции поставщиков;
- состояние экономики;
- надежность поставщиков;
- методы оценки поставщиков;
- рыночная ситуация;
- форма организации закупок.

Суммарная значимость этих шести подфакторов составляет 80 %, поэтому первоочередное внимание следует уделить уменьшению вероятности возникновения рисков, связанных с ними. Однако на

состояние экономики и рыночную ситуацию возможность влияния практически минимальна, поэтому ключевое внимание следует обратить на работу с поставщиками. Таким образом, в условиях динамично меняющейся внешней среды и рыночных отношений предприятию необходимо разработать гибкую систему снабжения предприятия для исключения или максимально возможного предотвращения рисков.

### **Ключевые задачи деятельности по закупкам**

К ключевым задачам деятельности по закупкам можно отнести:

- *Диагностика величины потребности в конкретных материальных ресурсах.*

Так, мероприятия по определению уровня потребности представляют собой определение необходимых продуктов и услуг, соответствующего качеству, количества и срока поставки. Это можно осуществить посредством анализа заказов и планомерного выявления потребностей, исходя из предполагаемых затрат, в результате чего становится возможным уточнить специфические запросы относительно базовых и вспомогательных параметров поставок. Далее происходит формирование и утверждение планов-графиков, а также спецификаций каждой номенклатуры единицы и/или номенклатурных групп. В случае невозможности определения потребности на основе заказов или нецелесообразности применения этого метода, следует применить метод выявления потребности, исходя расходов или прошлого опыта. Выявление необходимой потребности при таком подходе производится с помощью простых расчетных методов.

- *Изучение рынка закупок.* Изучение рынка закупок следует начинать с анализа поведения рынка поставщиков. Определив всех вероятных поставщиков на непосредственных рынках, рынках заменителей и новых рынках, надо провести предварительную оценку вероятных источников закупаемых материальных ресурсов, осуществить анализ рисков, касающихся выхода на определенный рынок.

- *Выбор поставщиков.* На этом этапе происходит поиск информации о возможных поставщиках, создается их база данных, определяется наиболее подходящий поставщик, производится оценка результата работы с отобранными поставщиками.

- *Проведение закупок.* Для осуществления этой задачи проводятся переговоры, результатом которых должно стать оформление договорных отношений и подписанием контракта.

- *Контроль поставок.* В качестве главной задачи контроля выступает контроль качества поставки. Контроль поставки предполагает отслеживание своевременности поставки, точности и быстроты оформления заказов, сроков транспортировки и контроль состояния запасов материальных ресурсов.

- *Составление бюджета закупок.* Выделяют такие виды затрат:

1. затраты, необходимые на исполнение заказа по основным видам материальных ресурсов;
2. затраты, необходимые на перевозку, сопровождение и страхование;
3. затраты, необходимые на осуществление на грузопереработки;
4. затраты, необходимые на проведение контроля за соблюдением условий договора поставки;
5. затраты, необходимые на прием и проведение проверки материальных ресурсов;
6. затраты, необходимые на поиск данных о возможных поставщиках.

- *Координация и соответствие закупок производству, сбыту, складированию и транспортиров.*

### **Принципы осуществления закупок**

При осуществлении закупок необходимо соблюдать следующие принципы:

1. Лучшее соотношение «цена – качество». В процессе закупочной деятельности это означает выбор предложения, которое обеспечивает оптимальное сочетание цены и качества, соответствующее требованиям предприятия. Наиболее низкая предлагаемая цена не свидетельствует о лучшем соотношении «Цена-качество», для его определения требуется комплексная оценка технических, организационных и ценовых факторов в зависимости от их значимости (надежность, качество, опыт, репутация, показатели, реалистичность затрат и обоснованность цены). Принцип лучшего сочетания «Цена-качество» применяется на этапе оценки предложения.

2. Честность, добросовестность, прозрачность.
3. Эффективная конкуренция.
4. Заинтересованность.

### **Этапы закупок**

Обеспечивая взаимовыгодные отношения с поставщиком, закупки включают этапы:

1. оценку поставщика;
2. развитие поставщика;
3. переговоры с поставщиком.

*Этап оценки поставщика* предполагает поиск возможных поставщиков и выяснение их возможностей для удовлетворения потребностей предприятия. Для этого предприятию-закупщику необходимо разработать адекватный оценочный *критерий*, используя стандарты для оценки рейтинга поставщика по таким разделам, как:

- характеристика предприятия - размеры, возможные объемы производства, показатели финансово-экономического состояния, финансовые результаты, технологии производства, уровень исследований, насколько высоко техническое оснащение, местоположение, качество менеджмента, рабочей силы, уровень трудовых отношений (оценка по разделу в целом);
- характеристики продукта по цене, качеству, способам упаковки, наличию сертификатов, соответствие стандартам, наличию гарантий (оценка по разделу в целом);
- характеристики услуг по срокам доставки, состоянию товара при получении, наличию инструкции, числу отказов, устранению жалоб, наличию технического контроля, помощи при поломках, возможности выполнения заказа в соответствии желаемыми сроками по каталогу, стоимости (оценка по разделу в целом);
- характеристики торгового персонала, включающие оценку его знаний рынка, отрасли, в которой действует предприятие, о месте последнего на рынке, о фирмах-закупщиках, оценку торгового сервиса, скорости окончательных расчетов, схем реализации заказов, сопровождения поставки, приема претензий (оценка по разделу в целом);
- итоговая оценка поставщика.

Значимость каждого раздела определяется его важностью для конкретной фирмы-закупщика. При этом индивидуальные факторы одновременно ранжируются по 4-балльной шкале с точки зрения их важности для фирмы-закупщика. Чтобы получить общую оценку по разделу, следует умножить суммы пофакторных оценок раздела на его вес.

Если предприятия планируют долговременное взаимодействие с поставщиками, то следует принять во внимание показатели финансово-экономического состояния, качества, менеджмента,

технических возможностей. Вес данных показателей увеличивается с течением времени, и их необходимо учитывать в ходе развития оценки.

*Этап развития поставщика* означает интеграцию поставщика в систему интересов покупателя. Как правило, согласования требуют показатели качество, расписание, размер поставок и система платежей и скидок.

*Этап переговоров с поставщиком* необходим, чтобы определить оптимальные условия и ценовую составляющую поставок, правильность юридического оформления договора на поставку.

## Классификация ресурсов снабжения



## Тема. Маркетинг закупок: сущность, методы, стратегии

### Сущность и инструменты маркетинга закупок.

В 1974 году Шарль Демарши выпустил книгу «Маркетинг закупок», в которой отмечается, что значимость закупок существенно возрастает, закупки превращаются в функцию большой стратегической важности, осуществляемой на принципах маркетинга.

Закупки и маркетинг представляют собой зеркальное отражение одной функции в другой, интеграция которых обеспечивает существенные преимущества.

*Маркетинг закупок (Procurement Marketing, PM)* – это процесс создания, разработки и реализации маркетингового плана закупок, отвечающего потребностям компании и ее клиентов. Он охватывает все: от выявления потребностей клиентов до разработки и реализации маркетинговых кампаний (М.В. Акулич).



*Маркетинг закупок* – это система управления снабженческой деятельностью, основанная на комплексном анализе рынка поставщиков и направленная на решение проблемы закупки материалов и сырья.

*Маркетинг закупок* – стратегический подход к закупкам, предполагающий согласование закупочной деятельности с маркетинговыми целями и задачами (М.В. Акулич)

*Маркетинг закупок* – это процесс создания, разработки и реализации маркетингового плана закупок, отвечающего потребностям предприятия и его клиентов. Он охватывает все: от выявления потребностей клиентов до разработки и реализации маркетинговых кампаний (М.В. Акулич).

*Маркетинг закупок* – это особая функция маркетинга предприятия, обеспечивающая достижения его общих целей путем формирования материально-технической базы для создания товара удовлетворяющего потребности рынка. (Король А.Н. *Маркетинг закупок: учебное пособие.* – Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2005, - 136 с)

Маркетинг закупок включает в себя все связи предприятия с рынками поставщиков, также принятие решений на основе анализа этих связей.

*Маркетинг закупок важен по ряду причин:*

Во-первых, он способен помочь предприятиям выявлять и удовлетворять потребности клиентов экономически эффективным способом.

Во-вторых, он может помочь повысить лояльность клиентов к бренду, демонстрируя, что компания ценит их вклад.

В-третьих, маркетинг закупок может привести к улучшению результатов продаж за счет снижения затрат, связанных с приобретением товаров и услуг.

На рис. показано место маркетинга закупок в маркетинге предприятия

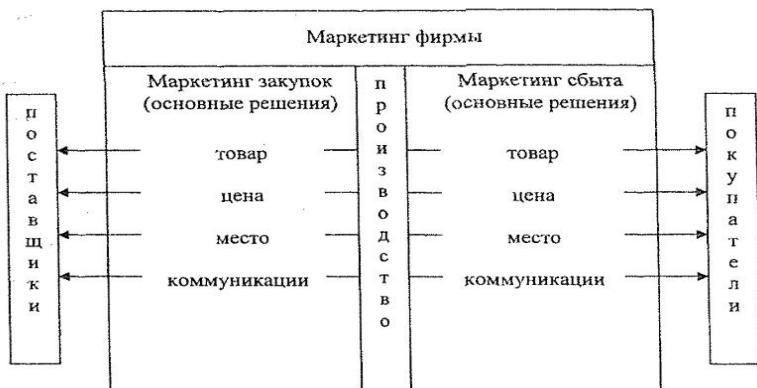


Рис. Место маркетинга закупок в маркетинге предприятия

Маркетинг закупок является важным инструментом, которые предприятия могут использовать для улучшения своих решений о закупках, что помогает выявлять потенциальных поставщиков и снижает риск покупки некачественной или неподходящей продукции.

### Преимущества маркетинга закупок

#### *Преимущество снижения риска покупки некачественной или неподходящей продукции*

Работая на развитие отношений с различными поставщиками, маркетинг закупок позволяет компаниям находить продукты,

отвечающие их конкретным потребностям. Это может снизить риск приобретения чего-то, что не подходит для использования или не соответствует ожиданиям.

### ***Преимущество большей гибкости и креативности при поиске продуктов***

Поскольку маркетинг закупок позволяет компаниям исследовать более широкий спектр вариантов, они с большей вероятностью найдут продукт, который ищут. Это способно привести к большей креативности и гибкости при поиске продуктов, что может быть полезно в ряде ситуаций.

### ***Преимущество повышения эффективности и результативности при принятии решений о закупках***

Маркетинг закупок позволяет компаниям быстро и легко принимать более обоснованные решения о закупках. Это способно помочь им сэкономить время и деньги, а также гарантировать, что закупки будут сделаны правильно с первого раза.

В целом, маркетинг закупок является важным инструментом, который способен помочь компаниям достичь ряда преимуществ с точки зрения эффективности, результативности и снижения рисков.

### ***Причины необходимости внедрения и использования маркетинга закупок:***

1) *Снижение затрат, связанных с поиском и распространением продукции:* привлекая покупателей на рынок, маркетологи по закупкам могут сократить количество времени и денежных ресурсов, которые предприятия тратят на поиск новых поставщиков или выявление продуктов, снятых с производства. Они также могут сэкономить деньги на рекламных расходах и стоимости доставки, связанных с продажей продукции.

2) *Увеличение доходов:* от покупок, совершаемых заинтересованными покупателями.

#### ***Возможность привлечения покупателей маркетологами***

С помощью эффективных методов коммуникации маркетологи, занимающиеся закупками, могут привлечь покупателей, которые иначе, возможно, не подумали бы о покупке продуктов или услуг компании. Это увеличивает доход, который может быть использован для финансирования дополнительных инвестиций в исследования и разработки или другие полезные активности.

Содержание маркетинговой закупочной деятельности раскрывается ее *инструментами:*

- разработка плана (программы) закупок;

- выбор оптимальных поставщиков;
- разработка коммуникационной программы;
- планирование условий поставок;
- планирование доставки товаров от производителей (продавцов).

*Разработка программы закупок* состоит из определения вида и качества материалов, закупаемых на различных рынках, а также времени закупки того или иного вида материала и объема его закупки.

Вопросы программы закупок:

1. Какие виды материалов следует закупить и в каких сочетаниях?
2. Какими свойствами (качествами) должен обладать каждый вид закупаемого материала?
3. Как распределить во времени спрос на материалы на рынках сырья и материалов?

*Выбор оптимальных поставщиков* позволяет определить, кто будет поставлять предприятию товар, и будет это производитель или посредник, и сколько их будет (один или более).

*Разработка коммуникационной программы* в маркетинге закупок – это выработка способов установления контактов с существующими и потенциальными поставщиками и иными участниками договора поставки (например, персонал поставщика), а также методов обмена информацией с ними.

Основными видами коммуникаций в закупках являются:

- прямая коммуникация с заранее известным поставщиком;
- стимулирование расширения закупочных операций – разнообразные поощрения надежных крупных традиционных («старых») поставщиков;
- реклама для выявления максимального числа потенциальных поставщиков;
- «паблик рилейшнз» - для формирования образа престижного и надежного покупателя;
- посещение выставок.

*Планирование условий поставок* касаются прежде всего цен, скидок, кредита, условий платежей и доставки материалов и реализуется на практике в виде содержания соответствующих разделов договоров купли-продажи (поставки).

*Планирование доставки товара* обеспечивает оптимальное движение товара от поставщика к покупателю. Основное внимание при этом уделяется выбору каналов товародвижения.

## Методы маркетинга закупок

Маркетинг закупок – это попытка привлечь покупателей на рынок, где можно приобрести товары или услуги. Он включает в себя как прямые, так и косвенные методы.

*Методы маркетинга прямых закупок* включают таргетированную рекламу, торговые выставки и личные визиты торговых представителей.

*Методы маркетинга непрямых закупок* ориентированы на использование информационных технологий, таких как маркетинг по электронной почте, дизайн веб-сайтов или платформы социальных сетей, для построения отношений с покупателями. Маркетинг закупок может оказать существенное влияние на прибыль предприятия. Ориентируясь на конкретных покупателей и предоставляя соответствующую информацию, маркетологи по закупкам могут помочь компаниям сэкономить деньги на затратах, связанных с поиском и распространением продукции. Они также могут увеличить доход за счет увеличения количества покупок, совершаемых покупателями, которые заинтересованы в приобретении продуктов или услуг компаний.

### Понятие маркетинговых закупок. Расходы на маркетинг

*Маркетинговые закупки* – это процесс, связанный с закупками товаров и услуг, необходимых для реализации маркетинговой деятельности.

*Маркетинговые закупки* предусматривают выявление поставщиков маркетинговых услуг, их отбор и заключение с ними контрактов. Их часто рассматривают отдельно от стандартной функции закупок, направленной на обеспечение поставок, но они для предприятия не менее важны.

*Целью маркетинговых закупок* является обеспечение того, чтобы предприятие получала наилучшее соотношение цены и качества путем тщательной оценки поставщиков маркетинговых услуг и выбора тех, которые предлагают наибольшую выгоду.

Тщательно проверяя поставщиков маркетинговых услуг, предприятие может сэкономить деньги и улучшить качество своей маркетинговой деятельности.

Кроме того, предприятие могут использовать маркетинговые закупки, чтобы оптимизировать процессы закупок и упростить

отслеживание расходов на маркетинговые услуги за счет четкого управления.

*Расходы на маркетинг* могут включать в себя расходы на следующие активности:

- *Исследование рынка и бенчмаркинг*
- *Медиабаинг и реклама*
- *Консалтинговые и креативные услуги*
- *Дизайн и разработка веб-сайта*
- *Управление социальными сетями*

В конечном счете, маркетинговые закупки могут помочь компаниям повысить эффективность и результативность их маркетинговых усилий, но речь идет не только о стратегиях поиска поставщиков и отношениях с агентствами.

## **Тема. Организация маркетинга закупок**

### **Организация закупочной деятельности на принципах маркетинга**

Функция закупок, как правило, не относится к функциям отдела маркетинга и обособлена в отдельном подразделении – *отделе (службе, департаменте) закупок (материального технического снабжения) или возложено на отдельного специалиста (менеджера по снабжению/ закупкам)*, хотя эти отделы (службы, департаменты, специалисты) часто работают по одной программе.

Тип организационной структуры отдела (службы, департамента) зависит от размера предприятия и его организации; места функции закупок во всей организационной структуре; политики по отношению к поставщикам.

*Отдел (служба, департамент) закупок может быть сформирован по следующему принципу:*

- функциональный принцип построения отдела закупок. Его суть состоит в том, что определяются основные функции закупочной деятельности (например, планирование и экономический анализ, оперативно-заготовительная функция, хранение и доставка материалов на рабочие места), для выполнения этих функций по всем видам закупаемых ресурсов создаются соответствующие подразделения, которые подчинены общему руководителю.

- материальный принцип построения отдела закупок, его суть состоит в том, что выделяются основные группы закупаемых ресурсов. Создаются подразделения, осуществляющие весь комплекс

функций по закрепленной за ними группе ресурсов, подчиняющиеся начальнику отдела и его заместителям, которые, в свою очередь, осуществляют общее руководство процессом закупок по всему ассортименту, закупаемому предприятием.

Отдел (служба, департамент, специалист) закупок отвечает за приобретение товаров и услуг, необходимых предприятию, выстраивают долгосрочные партнерства, привлекают инновации, управляют рисками и отвечают за имидж предприятия.

Служба (отдел, департамент, специалист) закупок (снабжения) должна принимать следующие маркетинговые решения (4Р):

- какое сырье, материалы (*товары*) следует закупить;
- у кого и в каком *месте* закупить товар
- по какой *цене* осуществлять закупки

- как устанавливать и поддерживать *коммуникации* с продавцами по поводу закупок.



Отдел закупок (специалист по закупкам) обладает информацией о существующем и перспективном состоянии рынков, результатах

переговоров. Специалисты отдела закупок предприятия отвечают за закупку продукции в соответствии с заявками, полученными от внутренних потребителей, или же самостоятельно отслеживают возникновение потребности в ресурсах. Внутри самого отдела закупок операции, составляющие *бизнес-процесс «Закупка»*, часто подвергаются дальнейшей специализации с целью развития профессионализма специалистов по закупкам. При организации работы отдела закупок следует учитывать уровень развития закупок на предприятии. Специалисты выделяют четыре основные стадии эволюции закупок (таблица)

**Характеристика стадий эволюции закупок в компании**<sup>42</sup>

| Стадия          | Определение  | Характеристика  |
|-----------------|--|---|
| Пассивная       | Отдел закупок не имеет стратегической направленности и в основном отражает потребности других подразделений организации                      | Большая доля времени затрачивается на рутинные операции.<br>Функциональные и индивидуальные взаимоотношения имеют низкий приоритет.<br>Выбор поставщиков базируется на цене и доступности   |
| Независимая     | Отдел закупок использует современные методы и процедуры, однако стратегическая направленность не зависит от корпоративной стратегии компании | Закупочная деятельность базируется в основном на сокращении затрат и усилении дисциплины поставок.<br>Координационные связи установлены между закупками и транспортно-складскими подразделениями.<br>Топ-менеджмент осознает важность профессионального развития закупщиков, а также важность вклада подразделения закупок в увеличение прибыльности бизнеса компании |
| Поддерживающая  | Отдел закупок поддерживает стратегию компании за счет методов управления закупками и товаров, которые усиливают конкурентную позицию фирмы   | Персонал подразделения закупок включается в команды управления продажами.<br>Поставщики рассматриваются как стратегический ресурс, с акцентом на опыт, мотивацию и взаимоотношения.<br>Рынки, продукты и поставщики постоянно отслеживаются и анализируются   |
| Интегрированная | Стратегия закупок полностью интегрирована в корпоративную стратегию компании и составляет часть общего стратегического плана                 | Налажены обучение и переподготовка персонала отдела закупок.<br>Установлен информационный обмен отдела закупок с другими подразделениями компании.<br>Развитие закупочной логистики ориентировано на стратегические элементы корпоративного плана.<br>Измерение эффективности закупок связано с их вкладом в успех компании   |

Отдел (служба) закупок является функционально обособленным подразделением предприятия, который имеет тесные контакты с

другими структурами. Так, сотрудники отдела закупок осуществляют закупки, заказывая товар у поставщиков и передавая информацию о заказах в транспортный отдел. Транспортный отдел берет на себя функцию физического перемещения груза от поставщика до складов предприятия, где по прибытии передает груз в распоряжение работников склада. Склад осуществляет хранение товара. Отдел оперативного учета занимается информационной логистикой. В связи с такими тесными связями для рациональной организации закупок необходимо уделять постоянное внимание поддержанию эффективных рабочих взаимоотношений отдела закупок с другими структурными подразделениями предприятия.



В функцию отдела маркетинга входит изучение конъюнктуры рынка, *информирование отдела закупок* о новых рекламных компаниях, продвижение товаров и прогноз продаж.

Маркетинг закупок помимо специалиста по закупкам или отдельного подразделения может функционировать как *закупочный центр – временная межфункциональная группа специалистов*, созданная, чтобы выбрать поставщика для решения существующей проблемы компании. Её задачи – исследование потенциальных поставщиков, подготовка и анализ технико-экономических обоснований их предложений и выработка критериев и рекомендаций по выбору наиболее подходящих вариантов. Обычно в группу входят: снабженец/закупщик, технический специалист, маркетолог, экономист и другие специалисты. Как правило, работой закупочного центра руководит коммерческий директор.

Закупка ресурсов на предприятии может быть построена *централизованно, децентрализованно, распределенно, т.е. выделяют 3*

модели закупок (централизованная, децентрализованная, распределенная).

Если предприятие подходит к процессу с позиции децентрализации, специалисты разных структурных подразделений будут самостоятельно осуществлять закупки, каждый для своего отдела.

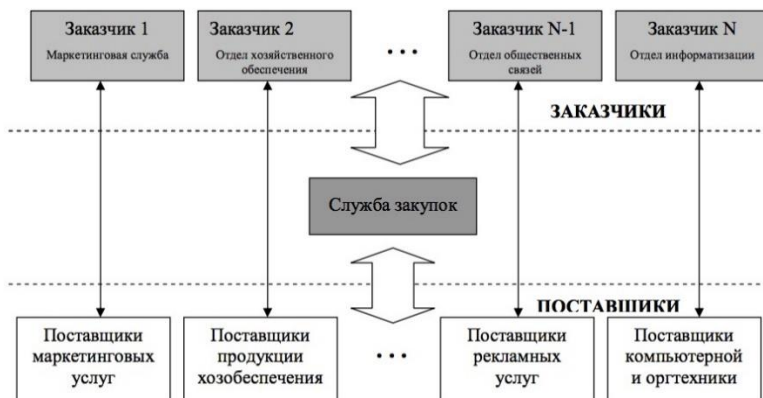


Рис. 1.3. Децентрализованная модель закупок

При этом может существовать и отдел (служба) закупок, поддерживающий и координирующий закупочную деятельность остальных подразделений. Он может, например, выполнять общие методические функции, проводить мониторинг рынка, отслеживать работу разных заказчиком с одним поставщиком, проводить проверки закупочной деятельности заказчиков и т. д.

Преимуществом такого подхода является тот факт, что специалист лучше знает свои потребности, чем кто-либо другой. Процесс закупки при этом подходе может осуществляться быстрее. Тем не менее у централизованных закупок гораздо больше преимуществ, поэтому почти все предприятия, используют этот подход к совершеннанию закупок. При осуществлении закупок централизованным путем назначается конкретное лицо или создается отдел закупок с полномочиями приобретения ресурсов в интересах всех подразделений предприятия. Ядром централизованной модели (рис. 1.2.) является структурное подразделение (в зависимости от организационной структуры - отдел, служба, управление, департамент), основной задачей функция которого является сбор заявок от подразделений-потребителей продукции (заказчиков), и проведение на их основании

всего закупочного цикла, от поиска и выбора контрагентов до контроля выполнения контракта на поставку.

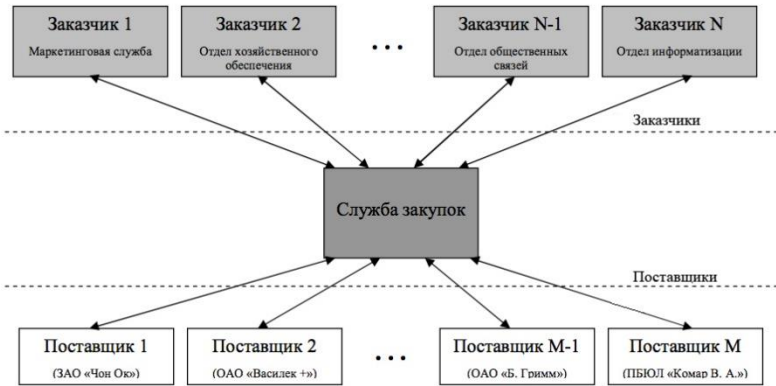


Рисунок Централизованная модель закупок

**Распределенная модель.** При использовании распределенной модели (рис. 1.4.) закупок каждое подразделение (обычно на уровне самостоятельной хозяйственной единицы, в частности, структуры входящие в состав одного холдинга или филиалы организации) проводит все необходимые для своих нужд закупки самостоятельно. Для этих целей внутри организаций-заказчиков создаются специализированные закупочные отделы (или иные аналогичные по функциям структурные единицы, вплоть до отдельного специалиста по снабжению – «завхоза»)

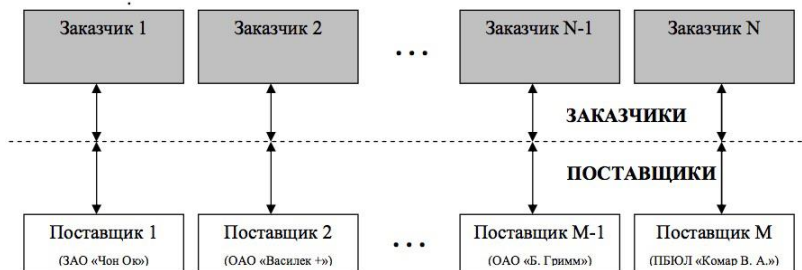


Рис. 1.4. Распределенная модель закупок

В распределенной модели может также существовать отдел (служба) закупок. Его функция – объединять однотипные закупки разных заказчиков в общий заказ, а также методическая и маркетинговая поддержка и контроль. Кроме того, этот отдел может проводить закупки для заказчиков, не имеющих собственных специалистов.

Типовая схема взаимодействия подразделений предприятия в ходе закупки представлена на рис.

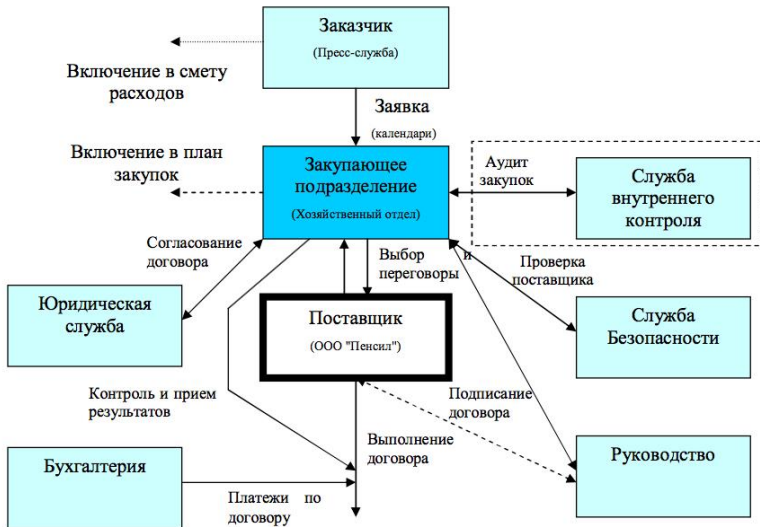


Рис. Взаимодействия подразделений в ходе закупки

От подразделения-потребителя продукции (Заказчика), например, Пресс-службы, заявка на закупку (календарей) направляется в подразделение, ответственное за закупку продукции данной категории (Хозяйственный отдел). В случае, если в компании действует система планирования (а такое уже стало нормой), заявка с момента начала включается в смету расходов (утверждаемую ежеквартально), однако, конечно же, бывают и внеплановые закупки. На основании утвержденных Руководством смет расходов, составляется план закупок.

Получив заявку на закупку, закупающее подразделение проводит поиск контрагентов, изучая предложения потенциальных поставщиков. С выбранным поставщиком проводятся переговоры, в ходе которых согласуются все детали будущего договора, включая цену, условия поставки и т. д.

Поставщик, с которым ранее работать компании не доводилось, проверяется Службой безопасности, а проект договора согласуется с юристами. После окончательного согласования с поставщиком этот договор подписывается поставщиком и правомочным представителем организации. Договор обычно ведет закупающее подразделение, а оплату осуществляют бухгалтеры.

При анализе системы закупок организации важно понять, кто участвует в процессе принятия решения (формально и фактически) и какова их роль. Условно выделяют шесть таких ролей:

- инициаторы;
- пользователи;
- лица, принимающие решения;
- авторитеты;
- покупатели;
- «привратники».

Возможно сочетание несколько ролей у одного сотрудника. Таким образом, необходимо правильно оценить не только формальную структуру (какие структурные подразделения и должностные лица участвуют в закупках), но и неформальные роли в принятии решений.

В крупной организации процесс закупок бывает достаточно долгим и требует не мало согласований. В принципе, при правильной организации, это не так уж и плохо - многочисленные внутренние фильтры снижают возможные риски, как по отношению к поставщику, так и связанные с недобросовестностью закупщиков.

Информационные потоки информации по закупкам представлены на следующем рисунке.



Независимо от формы организации маркетинга закупок, он функционирует в рамках принятой на предприятии **политики закупок**, разрабатывая специфические для каждого товара наборы критериев для технико-экономического обоснования закупки отдельных видов товаров.

### *Политика закупок предприятия*

Политика закупок должна определять основные принципы и критерии выбора поставщиков. Эти критерии, как правило, имеют ранги. Так, первым требованием любого предприятия к поставщику является определенный уровень качества продукции или её соответствие конкретному стандарту (без этого промышленный покупатель не будет вступать даже в предварительные переговоры).

Набор остальных критериев зависит от общей стратегии на рынке, принятой миссии и корпоративной культуры предприятия. Например, для иностранных покупателей важен имидж возможного поставщика, который складывается из таких характеристик, как опыт работы на рынке, рекомендации от существующих клиентов

(reference list), открытость, прозрачная отчетность и т.п. Политика закупок задает набор критериев, которым должны соответствовать поставщики и по которым их ежегодно оценивают для продления контрактов на следующий год. Таким образом, определяется круг поставщиков, с которыми работает компания.

Политика закупок отражена в локально-правовом документе – Положении о закупках.

При выборе политики поставок, если принято решение приобрести необходимое сырье для производства материальных ресурсов у поставщиков, то следует выбрать политику закупок, которая позволит формировать размеры заказываемых для закупки партий, полностью обеспечивающих удовлетворения потребностей производства.

Политика поставок материальных ресурсов влияет на затраты предприятия. Поэтому любой производитель хочет свести размер поставки к минимальному количеству, на которое согласится поставщик, поскольку это минимизирует его затраты на хранение.

Однако заказ в небольших объемах влияет не только на административные расходы. Можно потерять скидку за количество. Более того, чем меньше объем заказа, тем чаще предприятие рискует остаться без запаса (рис. 1.5)

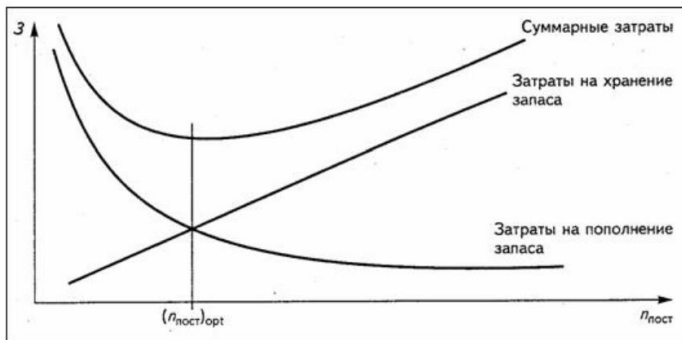


Рис. 1.5. График зависимости затрат ( $Z$ ) от размера партии поставки ( $n_{\text{пост}}$ )

Как показано на рисунке 1.5, с увеличением объема поставки затраты на хранение запаса увеличиваются, а затраты на пополнение запаса, соответственно, уменьшаются. Минимальные суммарные затраты будут находиться в месте оптимального соотношения указанных затрат.

Одним из широко используемых методов расчета оптимального объема поставки материальных ресурсов является модель «*объема экономического размера поставки*». Используя эту модель, можно высчитать точку, в которой полные затраты на поставку материальных ресурсов минимальны. Эти затраты включают:

- затраты на хранение запасов, которые уменьшаются с сокращением поставки;
- административные затраты, которые увеличиваются с уменьшением поставки.

---

Модель «*объема экономического размера поставки*» – это математическая формула для каждой позиции поставок. Она рассчитывает объем поставки  $n_{opt}$  с минимальными затратами для каждой позиции:

$$n_{opt} = \sqrt{\frac{2OQ}{C}}, \quad (1.1)$$

где  $O$  – затраты на каждую поставку;  
 $Q$  – годовое потребление запаса;  
 $C$  – затраты на хранение поставки.

В практике осуществления производственно-хозяйственной деятельности известны несколько наиболее широко используемых вариантов политики поставок, среди которых выделяют четыре базовых:

1. Политика «*партия за партией*».
2. Политика «*экономически оптимальной партии поставки*».
3. Политика «*постоянных интервалов*».
4. Политика «*фиксированного ритма поставки*».

Исходная информация для расчетов по всем видам политики поставок практически одинакова: это потребность и текущий остаток запаса компонента.

Исходная информация для расчетов по всем видам политики поставок практически одинакова: это потребность и текущий остаток запаса компонента.

В соответствии с политикой «*партия за партией*», размер и срок поставки полностью соответствуют величине потребности производства и сроку возникновения этой потребности. При такой политике запасы данного компонента не создаются. Политику можно считать приемлемой и рациональной для дорогостоящих компонентов, хранение в запасах которых связано для предприятия со значительными издержками, в то время как затраты на поставку невелики. Степень рациональности данного вида политики можно оценить через отклонение размеров формируемых партий от рассчитанных, экономически оптимальных. Также такая политика оправдана, если конечное изделие, куда входит данный компонент, изготавливается на заказ и неизвестно, будут ли повторения этого заказа в будущем, а сам компонент не является модулем достаточно широкого применения.

В соответствии с политикой «*экономически оптимальной партии поставки*» фирма всегда пользуется фиксированным по величине размером поставки, равным оптимальному – «*объему экономического размера поставки*». Это приводит к поставке лишнего количества компонентов, которое формирует запас. Такая политика наиболее приемлема при работе с дешевыми изделиями и материалами, и/или в ситуациях, когда сам компонент является модулем достаточно широкого применения.

В соответствии с политикой «*постоянных интервалов*» формируются партии разной величины, покрывающие суммарную потребность в компоненте на интервалах времени одинаковой продолжительности. Причем по окончании интервала новая поставка не поступает до тех пор, пока не возникнет следующая потребность. Поэтому между интервалами появляются перерывы. Запасы в этом случае формируются в начале интервалов, а к их концу снижаются до уровня страховых. Такая политика подходит для компонентов, *спрос* на которые *прерывист* и *изменчив* по величине.

Политика «*фиксированного ритма поставки*» является разновидностью политики «*постоянных интервалов*» при условии, что между интервалами не делаются перерывы. Таким образом, заказы разной величины открываются ритмично, а ритм равен установленной длине интервала. Этот вариант наиболее приемлем для компонентов, *спрос* на которые *постоянен* и *устойчив*. Обе модификации последнего варианта политики используются преимущественно для заказа дорогостоящих компонентов.

## Хозяйственные договоры в агробизнесе

Договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей

Граждане и юридические лица свободны в заключении договора.

Понуждение к заключению договора не допускается, за исключением случаев, когда обязанность заключить договор предусмотрена законодательством или добровольно принятым обязательством.

Договор заключают посредством направления оферты (предложения заключить договор) одной из сторон и ее акцепта (принятия предложения) другой стороной

Основные разновидности договоров:

- договор купли-продажи, в котором выделяют следующие виды: договор поставки, договор поставки для государственных нужд, договор контрактации, договор энергоснабжения, договор

продажи недвижимости и др. Предмет договора: оборотоспособные вещи, находящиеся в собственности продавца, либо вещи. Которые будут созданы или приобретены продавцом, товар, имущественные права, ценные бумаги и валютные ценности. По *договору поставки* поставщик-продавец, осуществляющих предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования их в предпринимательской деятельности или и в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и другим подобным использованием. По *договору контрактации* производитель сельскохозяйственной продукции обязуется передать выращенную (произведенную) им сельскохозяйственную продукцию лицу, осуществляющему закупки такой продукции для переработки или продажи (заготовителю)

- договор аренды, в котором выделяют договор финансовой аренды (лизинга), аренды транспортных средств, аренды зданий и сооружений и др. По *договору аренды* (имущественного найма) арендодатель (наймодатель) обязуется предоставить арендатору (нанимателю) имущество за плату во временное владение и пользование или во временное пользование. По *договору финансовой аренды* (лизинга) арендодатель (лизингодатель), являющийся юридическим лицом ли индивидуальным предпринимателем, обязуется приобрести в собственности указанное арендатором (лизингополучателем) имущество у определенного им продавца (поставщика) и предоставить арендатору (лизингополучателю) это имущество, составляющее предмет договора финансовой аренды, за плату во временной владение и пользование. Арендодатель (лизингодатель) в этом случае не несет ответственности за выбор предмета договора финансовой аренды и продажи (поставщика)

- договор подряда. По *договору подряда* одна сторона (подрядчик) обязуется выполнить по заданию другой стороны (заказчика) определенную работу и сдать ее результат заказчику в установленный срок, а заказчик обязуется принять результат работы и оплатить его (уплатить цену работы). Цена, если установлена в договоре, то в виде сметы. Если смета является твердой, стороны не имеют право требовать ее изменений. Исключение – существенное изменение стоимости материалов, оборудования, которое нельзя было предвидеть в момент заключения договора (более 10%).

- договор комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинг). По *договору комплексной предпринимательской лицензии* (франчайзинга) одна сторона (правообладатель) обязуется

предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на определенный в договоре франчайзинга срок либо без указания срока лицензионный комплекс, включающий право использования фирменного наименования правообладателя, других объектов интеллектуальной собственности, предусмотренных договором франчайзинга, а также нераскрытой информации в предпринимательской деятельности пользователя.

- товарообменные (бартерные) операции. По договору мены каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороне один товар в обмен на другой.

## Прокьюремент

Многие специалист-ученые и практики при описании конкурентных закупок пользуются термином «прокьюремент» (*от англ. procurement – «получение, приобретение»*). Под прокьюрементом подразумевается совокупность методов и действий, позволяющий максимально обеспечить интересы заказчика при проведении закупочной кампании посредством конкурсных торгов. Все процедуры, проводимые в рамках прокьюремента, направлены прежде всего на поиск контрагентов, наиболее устраивающих покупателя, установление и поддержание долгосрочных взаимовыгодных отношений с ними.

*Прокьюремент*, или, «искусство закупать» - совокупность методов, позволяющих максимально эффективно удовлетворять потребности организации (заказчика) в товарах, работах и услугах.

Понятие *прокьюремент* объединяет в себе систему инструментов, методов и приемов, регламентирующих организацию и проведение торгов на конкурсной основе. Данная система базируется на принципах гласности онлайн-торгов, экономичности и эффективности, а также справедливости товарообмена и обязательности исполнения условий договоров.

*Прокьюремент* (*от англ. procurement – «получение, приобретение»*) - совокупность практических методов для организации государственных закупок и распределения государственных и муниципальных заказов между поставщиками путем проведения конкурсных торгов.

Для максимизации прибыли необходимо не только продать продукцию подороже, но и нести при этом минимально возможные затраты на ее изготовление или приобретение. Потому-то так и ценились во все времена умелые снабженцы, способные найти нужный

ресурс и договорится с продавцом о лучших из возможных условий его приобретения. Этот класс специалистов существовал Советском Союзе, правда и задачи у них были несколько иные, в первую очередь - добыча дефицитных ресурсов.

*Основным назначением прокьюремента* является обеспечение по большей мере государственного сектора товарами, услугами и работами с максимально эффективным использованием денежных средств. Другими словами, приобретение необходимого количества материальных ресурсов с наименьшими затратами, По итогу закупочной кампании государственный заказчик должен найти поставщика, который предложит ему минимальную цену за необходимый предмет закупки (товар, услугу или работу). Все процедуры в рамках прокьюремента направлены на поиск такого контрагента.

Прокьюремент представляет из себя взаимосвязанную систему (см. рис.)

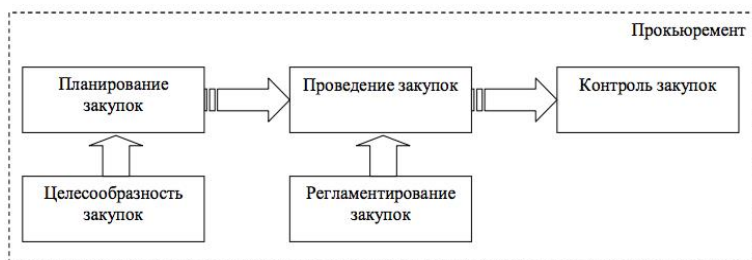


Рис. Элементы прокьюремента

Одним из основных инструментов прокьюремента являются конкурентные закупки, в первую очередь – торги (конкурсы, тендеры).

## Зеленые закупки<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Методические рекомендации по организации и проведению закупок товаров (работ, услуг) с использованием принципов «зеленых» закупок (государственных закупок, закупок за счет собственных средств и закупок товаров (работ, услуг) при строительстве объектов). Режим доступа: <https://minpriroda.gov.by/uploads/files/1323325-5071403-5071416-1.pdf>

«Зеленые» закупки, сводящие к минимуму негативное воздействие на окружающую среду, практикуют во многих странах мира.

В [Законе Республики Беларусь от 13.07.2012 № 419-З](#) «О государственных закупках товаров (работ, услуг)» указан *принцип экологизации государственных закупок* (ст. 4), а также иные нормы, демонстрирующие не только интерес к категории «зеленые» закупки», но и предлагающие конкретные меры, обеспечивающие их.

*«Зеленые» закупки* - система закупок (процесс), в которой потребности в товарах, работах, услугах рассматриваются с учетом соотношения цены и качества на протяжении всего их жизненного цикла и влияния на окружающую среду.

*«Зеленые» закупки* - это тендеры, в которых заказчик учитывает экологические критерии при выборе поставщика.

В приведенном определении отражены несколько ключевых моментов: во-первых, имеет значение соотношение цены и качества на протяжении всего их жизненного цикла. Иными словами, во главу угла ставится не только цена, но и то, какими свойствами, характеристиками товар (работа, услуга) обладает и какие именно свойства, характеристики удовлетворят потребности заказчика. Примечательно, что подобный подход отчасти отражает содержание принципа бюджетной системы – эффективности использования бюджетных средств. Сам принцип двухкомпонентный и подразумевает, что при составлении, рассмотрении, утверждении и исполнении бюджетов все участники бюджетного процесса должны исходить из необходимости достижения заданных целей с использованием минимального объема бюджетных средств или достижения максимального результата с использованием определенного бюджетом объема средств.

Именно второй компонент – достижение максимального результата с использованием определенного бюджетом объема средств – созвучен с содержанием «зеленых» закупок.

Во-вторых, потребность в товарах, работах, услугах удовлетворяется с учетом влияния на окружающую среду самих приобретаемых товаров (работ, услуг) и их последующего использования и иных факторов.



**Рис. Государственные «зеленые» закупки**

Отвечая на вопрос о том, каким инструментарием, учитывая структуру закупочного процесса, можно достичь эффекта «зеленых» закупок, следует учитывать, в общетеоретическом смысле реализация концепции «зеленых» закупок возможна посредством установления требований:

- 1) к предмету,
- 2) к участникам процедур закупок,
- 3) к оценке и сравнению предложений участников
- 4) к условиям исполнения договоров, заключаемых по результатам проведения процедур закупок<sup>3</sup>.

При установлении указанных требований при проведении конкретных процедур закупок заказчик (организатор) должен руководствоваться законодательством.

Так, в отношении предмета государственной закупки в числе требований к предмету на основании [ст. 21](#) Закона могут быть установлены показатели, позволяющие учитывать влияние свойств, характеристик предмета государственной закупки на окружающую среду, а также учитывать качество приобретаемых товаров (работ, услуг) на протяжении всего их жизненного цикла.

Помимо этого, Советом Министров Республики Беларусь могут быть установлены дополнительные требования к товарам (работам, услугам), являющимся предметом государственной закупки, и участникам ([ст. 9](#) Закона). Такие дополнительные

---

<sup>3</sup> *С. 5 Методических рекомендаций по организации и проведению закупок товаров (работ, услуг) с использованием принципов «зеленых» закупок (государственных закупок, закупок за счет собственных средств и закупок товаров (работ, услуг) при строительстве объектов)*

требования к товарам (работам, услугам) могут касаться их экологичности, на что также указывает [Национальный план](#) действий по развитию «зеленой» экономики в Республике Беларусь на 2021–2025 годы, утвержденный постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 10.12.2021 № 710, в котором закреплена необходимость установления дополнительных требований (критериев экологичности) к обороту товаров и услуг, которые являются предметом государственной «зеленой» закупки (подп. 56.1 п. 56 [Мероприятий](#) Национального плана действий по развитию «зеленой» экономики в Республике Беларусь на 2021–2025 годы, утвержденного постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 10.12.2021 № 710).

На сегодняшний день Советом Министров Республики Беларусь реализовано названное полномочие только в части дополнительных требований к участникам. Тем не менее, ни среди таких дополнительных требований ([подп. 1.7](#) п. 1 постановления Совета Министров Республики Беларусь от 15.06.2019 № 395 «О реализации Закона Республики Беларусь «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «О государственных закупках товаров (работ, услуг)», [приложение 1<sup>1</sup>](#) к названному постановлению), ни в числе закрепленных в [ст. 16](#) Закона требований к участникам не предусмотрены такие, которые бы отвечали сути «зеленых» закупок.

Для целей оценки и сравнения предложений участников, но только в рамках проведения открытого конкурса и закрытого конкурса, действующее законодательство предусматривает возможность установления критериев оценки и сравнения предложений, которые бы отвечали принципу экологизации государственных закупок. Так, [постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 02.07.2019 № 449](#) «Об установлении критериев, способа оценки и сравнения предложений участников открытого и закрытого конкурсов» для открытого конкурса и закрытого конкурса предусмотрены две группы критериев оценки и сравнения предложений – *стоимостная и нестоимостная*. В составе последней группы содержится критерий – *характеристики предмета государственной закупки, для которого могут быть оценены экологические, эксплуатационные характеристики* (подп. 2 [п. 1.1](#) названного постановления).

При необходимости заказчик (организатор) вправе установить в качестве критериев оценки и сравнения предложений участников открытого конкурса и закрытого конкурса нестоимостной

критерий за счет экологических, эксплуатационных характеристик, которые бы учитывали влияние на окружающую среду использования приобретаемых товаров (работ, услуг), равно как и стоимость жизненного цикла товаров (работ, услуг).

Имеющиеся правовые нормы, а также и те возможные механизмы правового регулирования государственных закупок для внедрения «зеленых» закупок создают предпосылки для следования принципам «зеленой» экономики и, как следствие, устойчивому развитию в его экологическом контексте.

### **Показатели эффективности отдела закупок**

Исходя из важности эффективной организации закупок для любого предприятия, необходимо систематически проводить контроль и анализ закупок.

Руководствуясь функциями отдела закупок, эффективность его работы, как правило, оценивается следующими показателями:

- сокращение издержек на закупки в структуре общих логистических издержек;
- уровень брака закупаемой продукции;
- доля закупок, совершенных вовремя;
- число ситуаций, когда нужных ресурсов не оказалось на складе, что повлекло сбой в графике производства или выполнения заказа клиента;
- количество и причины изменений, внесенных в заказы по вине службы закупок;
- число полученных и выполненных заявок;
- доля транспортных издержек в структуре общих затрат на закупки и т. п.

## Как оценить качество финансовой функции в компании?

|                       | Цель  | Метрики  |
|-----------------------|---|--|
| Обеспечение бизнеса   | Своевременное полное обеспечение бизнеса компании покупными изделиями                             | <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Наличие актуального долгосрочного плана закупок (≥1 года)</li> <li><input type="checkbox"/> Доля вовремя поставленных ПКИ, %</li> <li><input type="checkbox"/> Скорость закупочного цикла (от заявки до поставки), дней</li> </ul> |
| Экономия на закупках  | Экономия на закупках за счет внедрения конкурентных процедур и эффективной категорийной стратегии | <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Доля конкурентных закупок от общего объема, %</li> <li><input type="checkbox"/> Экономия на закупках относительно публичных цен, %</li> </ul>  |
| Работа с поставщиками | Снижение собственных рисков за счет выстраивания долгосрочных отношений с поставщиками            | <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Наличие стратегических альянсов с поставщиками</li> <li><input type="checkbox"/> Доля закупок с 2+ конкурентными поставщиками, %</li> <li><input type="checkbox"/> Доля сертифицированных поставщиков, %</li> </ul>                |
| Стоимость функции     | Эффективность процессной работы функции   | <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Стоимость функции от общего объема закупок, %</li> <li><input type="checkbox"/> ROI функции (экономия на закупках/стоимости функции), %</li> </ul>   |



## Аутсорсинг закупок

**Аутсорсинг закупок** – это передача процессов закупки и снабжения сторонним организациям, которые специализируются на предоставлении профессиональных услуг в сфере закупок.

Аутсорсинг закупок представляет интерес для предприятий, т.к.:

1. Позволяет экономить бюджет закупок на 10-40%
2. Оплата аутсорсеру за результат.
3. Сокращение персонала и затрат на ФОТ.
4. Безопасные и прозрачные процессы.
5. Работа с одним поставщиком-консолидатором.

*Выделяют три сценария аутсорсинга закупок:*

**1. Аутсорсинг закупок и снабжения неключевых категорий товаров и услуг.** К неключевым расходам можно отнести: здания и сооружения, обслуживание офисов, бизнес-поездки и логистика, маркетинговые расходы, ИТ и телекоммуникация, ГСМ, упаковка, поддержка, ремонт и капитальный ремонт, канцелярия и товары для офиса. Компания аутсорсер берет на себя все заботы по организации и обслуживанию категории в соответствии с пожеланиями заказчика, закрепленными в стратегиях закупки. Работа происходит по принципу «одного окна», когда все заявки на закупку направляются компании аутсорсеру. Возможны два основных варианта организации сервиса, в зависимости от типа контракта:

1) Аутсорсер берет на себя работы по организации и контролю поставок, но договора заключаются напрямую между поставщиком и заказчиком.

2) Аутсорсер становится одним поставщиком на переданные категории товаров и услуг, что резко сокращает объем контрактной работы и бухгалтерии.

Средний объем экономии бюджета закупки при передаче на аутсорсинг составляет от 10-40% в зависимости от специфики категории, уровня проработки категорий, а также наличия коррупционной составляющей.

**2. Аутсорсинг бизнес-процесса закупки и снабжения (полностью или частично):**

- Source-to-Contract (S2C): управление данными по расходам, стратегический сорсинг, включая проведение тендеров, закупки и выбор поставщика, управление поставщиками, спотовые закупки.
- Procure-to-Pay (P2P): создание и обработка запросов на закупку, администрирование счетов и обработка документооборота, управление кредиторской задолженностью, обучение и развитие.

**3. Центр управления закупками / поставками / планирования / снабжения** включает в себя централизацию однотипных функций с нескольких географически распределенных производственных площадок или рынков сбыта. При таком подходе на местах остаются представители функции, а основные силы сосредоточены в центре и обслуживают несколько локаций по определенной процедуре, например контрактование и закупка канцелярии для всех заводов. Оптимизация организационной структуры персонала в таких проектах составляет до 30%, также есть возможность экономить на фонде заработной платы так как центр может располагаться в регионах с хорошей доступностью рабочей силы, но зарплатой значительно ниже городов-миллионников. Такие решения актуальны для

крупных холдингов и международных компаний с численностью сотрудников функции с средним от 100 человек.

## Методы закупок ресурсов

Существует различные методы снабжения.

- Традиционный, основанный на принципе хранения запасов.
- Метод «канбан» разработан в Японии с целью управления поставками в условиях поточного производства. Учитывает потребность, которая исходит из конечного пункта производства.
  - Метод «точно в срок», с помощью которого в результате частых (дробных) поставок резко сокращаются накопленные запасы.
  - Метод прогнозных показателей: спрос на большие партии закупок формируется на определенном уровне, а затем конкретный объем поставок приводится в соответствии со спросом.
  - Электронно-информационный метод: заказы посылаются посредством общей компьютерной сети заказчика и поставщика.

Определение метода закупок на перспективу обычно представляет собой выбор между *традиционным способом, основанным на хранении запасов (обязательное наличие складского хозяйства), и способом «точно в срок»*, предполагающим или незначительное количество запасов или их полное отсутствие. При этом в качестве оценочного критерия при выборе какого-либо способа должен выступать критерий критерия при выборе какого-либо способа должен выступать критерий обеспечения нормальной работы организации, учитывается также ряд дополнительных факторов, касающихся особенностей производства.

В частности, бесперебойная работа заводов по переработке сахарной свеклы и картофеля требует обязательного наличия развитой складской инфраструктуры (овощных хранилищ), что связано, в первую очередь, с сезонностью сельскохозяйственного производства. Так, массовая уборка и реализация товарной продукции этих культур сельскохозяйственными товаропроизводителями осуществляется осенью. Последнее обстоятельство обуславливает создание мощных сырьевых хранилищ и позволяет перерабатывающим предприятиям обеспечивать свое производство сырьем наилучшего качества и по низким (оптовым) ценам.

В свою очередь метод поставок «точно в срок» широкое распространение получил в машиностроении в сборочном производстве. Характерным примером является поставка сидений для автомобилей «Мерседес-Бенц» на сборочный завод концерна «Daimler-Chrysler»

в г. Бремене (Германия). Поставки осуществляет специализированное предприятие – фирма «Кайнер-Рекаро», расположенная в 6 км от основного производства. Предварительное планирование закупок осуществляется на срок до 6 месяцев от начала поставки и включает информацию о примерной потребности и типоразмерах комплектующих. Фаза уточнения поставок начинается за 15 дней до начала сборки конкретной партии автомобилей. Здесь уточняются количество, типоразмеры и отделка необходимых сидений.

Исходя из конкретных заказов потребителей, сборочный завод за неделю до начала выпуска очередной партии автомобилей формирует производственную программу, на основании которой субпоставщик организует свой производственный процесс. С началом сборки конкретный (синхронный ей) запрос на сиденья отправляется на завод для точного согласования темпа основного производства и темпа сборки и отправки сидений. Максимум через 6 часов после начала сборки конкретного автомобиля на соответствующий пост сборочного производства поступает и встраивается в автомобиль заказанный комплект сидений.

*Выбор метода закупок зависит от сложности конечного продукта, состава комплектующих изделий и материалов, характера производства, а также преимуществ и недостатков отдельных методов.*

Рассмотрим наиболее распространенные методы закупок.

*Закупка товара одной партией на определенный период (1 год).*

Метод предполагает крупнооптовые закупки. Преимущества: простота оформления документов, высокие гарантии, повышенные торговые скидки. Недостатки: большая потребность в складских помещениях, замедление оборачиваемости капитала (омертвление капитала).

*Регулярные закупки мелкими партиями в течение определенного периода с оформлением документации на всю поставку.* Преимущества: ускоряется оборачиваемость капитала, так как товары оплачиваются по мере их поступления; экономия на складских помещениях; сокращаются затраты на документирование поставки, поскольку оформляется заказ на всю поставку. Недостатки: вероятность заказа избыточного количества товара, необходимость оплаты всего количества, определенного в заказе.

*Ежедневные (еженедельные, ежемесячные) закупки по котиروчным ведомостям.* Используются для закупки дешевых и быстро используемых товаров. В ведомостях указываются полный перечень и количество товара, имеющегося на складе, а также требуемое его

количество. Преимущества: ускоренная оборачиваемость капитала, снижение затрат на складирование и хранение, своевременность поставок. Недостаток: необходимость постоянного контроля имеющихся в наличии материалов.

*Получение товара по мере необходимости.* Количество товара определяется приблизительно, поставщики перед выполнением заказа связываются с покупателем.

|                                   |                             | <b>Периодичность закупок ресурсов</b>                           |  |
|-----------------------------------|-----------------------------|---|--|
|                                   |                             | <i>Регулярная</i>   | <i>Нерегулярная</i>                    |
| <i>Точное количество</i>          | <b>Объем партии закупок</b> | Закупка ресурсов:<br>(а) одной партией;<br>(б) мелкими партиями | Закупка ресурсов с заказом на поставку |
| <i>Ориентировочное количество</i> |                             | Закупка ресурсов по котировочным ведомостям                     | Закупка ресурсов по мере необходимости |

**Таблица 1.1 – Основные методы закупки, их преимущества и недостатки**

| Метод закупки                                  | Преимущества   | Недостатки  |
|--|--|---|
| Закупка товара одной партией (оптовые закупки) | Простота оформления документов, гарантии поставки всей партии, повышенные торговые скидки, небольшой документооборот   | Большая потребность в запасах и складских помещениях, медленная оборачиваемость капитала, большие потери от порчи материала |
| Регулярная закупка мелкими партиями            | Ускоряется оборачиваемость капитала, товары оплачиваются по мере поступления на склад, производится сокращение необходимых складских помещений, уменьшение арендной платы, небольшой документооборот, связанный с заказом товара | Вероятность заказа избыточного количества, необходимость оплаты всего оформленного заказа (по частям)                       |

продолжение табл. 1.1

|   |  |   |
|---|--|---|
| Регулярные закупки по котировочным ведомостям | Ускоренная оборачиваемость капитала, низкие затраты на складирование, низкие издержки от порчи товаров при хранении, отсутствие дополнительного обслуживающего персонала, своевременность поставок   | Зависимость от поставщика, постоянный учет товаров – большие трудозатраты, большой документооборот на заказы                              |
| Закупка товара с немедленной сдачей           | Заказ получается сразу и вывозится со складов поставщиков на склады заказчика  | Увеличение издержек, связанных с оформлением документации для заказа, измельчение заказа, необходимость налаживания связей с поставщиками |
| Получение товаров по мере необходимости       | Отсутствие жестких обязательств по покупке определенного количества товаров, возможность корректировки договора о заказе, ускоренный оборот капитала, минимальный документооборот, связанный с осуществлением связи с поставщиком, необходимость минимального количества складских помещений | При этом методе поставщик поставляет заказ мелкими партиями, при этом в заказе количество товара определяется не точно, а приблизительно  |

**Закупка товара одной партией.** Метод предполагает поставку товаров большой партией за один раз (оптовые закупки). Его преимущества: простота оформления документов, гарантия поставки всей партии, повышенные торговые скидки. Недостатки — большая потребность в складских помещениях, замедление оборачиваемости капитала.

**Регулярные закупки мелкими партиями.** В этом случае покупатель заказывает необходимое количество товаров, которое поставляется ему партиями в течение определенного периода. Преимущества данного метода таковы: ускоряется оборачиваемость капитала, так как товары оплачиваются по мере поступления отдельных партий; достигается экономия площади складских помещений; сокращаются затраты на документирование поставки, поскольку оформляется только заказ на всю поставку. Его недостатки: вероятность заказа избыточного количества товаров; необходимость оплаты всего количества товаров, определенного в заказе.

**Ежедневные (ежемесячные) закупки по котировочным ведомостям.** Такой метод закупки широко используется там, где закупаются дешевые и быстро потребляемые товары. Котировочные ведомости составляются ежедневно (ежемесячно) и включают следующие сведения:

- полный перечень товаров;
- количество товаров, имеющихся на складе;
- требуемое количество товаров.

Преимущества данного метода: ускорение оборачиваемости капитала, снижение затрат на складирование и хранение, своевременность поставок.

**Получение товара по мере необходимости.** Этот метод похож на регулярную поставку товаров, но характеризуется следующими особенностями:

- количество поставляемых товаров не устанавливается, а определяется приблизительно;
- поставщики перед выполнением каждого заказа связываются с покупателем;
- оплачивается только поставленное количество товара;
- по истечении срока контракта заказчик не обязан принимать и оплачивать товары, которые еще только должны быть поставлены.

Преимущества данного метода: отсутствие твердые обязательств по покупке определенного количества товаров, ускорение оборота капитала, минимум работы по оформлению документов

**Закупка товара с немедленной сдачей.** Сфера применения этого метода — покупка нечасто используемых товаров, когда невозможно получать их по мере необходимости. Товар заказывается, когда он требуется, и вывозится со складов поставщиков. Недостаток данного метода — в увеличении издержек, связанных с необходимостью детального оформления документации при каждом заказе мелкими размерами заказов и множеством поставщиков.

## Планирование закупок



Для эффективного функционирования закупок необходимо знать, какие именно материалы необходимы для производства продукта, составить план закупок, обеспечивающий согласованность действий всех отделов и должностных лиц предприятия по решению следующих задач снабжения:

- анализа и определения потребности, расчета количества заказываемых материалов;
- определения метода закупок;
- согласованности цены и заключения договора;
- установления наблюдения за количеством, качеством и сроками поставок;
- организации размещения товаров на складе.

Какие материалы требуются, их количество и время, когда они понадобятся, определяют, используя различные методы. Рассмотрим четыре наиболее распространенных метода. Следует указать, что все они требуют информацию о том, как использовались аналогичные материалы в прошлом.

**Традиционный.** Например, в прошлом году использовалось 520 единиц сырья, планируется, что объем производства конечной продукции увеличится на 10%, следовательно, в неделю потребуются 11 единиц сырья.

**Детерминированный.** Используется, когда известны время выполнения заказа и потребность в материалах по количеству и срокам. Широко использует логистические методы теории запасов.

**Статистический.** Его основой являются математико-статистические методы, дающие ожидаемую потребность.

**Эвристический.** Потребность определяется на основе опыта работников.



Рис. Методы определения потребностей

## Способы закупок

*Конкурентные закупки* - это когда заказчик выбирает из нескольких поставщиков. Принцип определения победителей таких процедур является состязательным, участники соревнуются между собой, предлагая наиболее низкую цену или более выгодные условия. Условия и сроки проведения конкурентных процедур всегда известны заранее. Они указываются в закупочной документации.

Конкурентные закупки бывают

- открытыми - для всех участников
- закрытыми - по приглашению от заказчика.

Если информация об открытых процедурах находится в общем доступе, то информация о закрытых процедурах направляется заказчиком ограниченному кругу поставщиков в виде приглашения к участию в закупке.

Конкурентные закупки, могут проходить

- на электронных торговых площадках: электронный аукцион; конкурс; запрос предложений; запрос котировок.
- иные способы.

*Неконкурентные закупки* - это когда закупку проводят у единственного поставщика (ЗОИ), без конкурса.

Неконкурентные закупки, могут проходить

- на электронных торговых площадках: электронный аукцион; конкурс; запрос предложений; запрос котировок.
- иные способы.

**Согласно данным ГИАС 84,27% проведенных в 2023 г. в республике закупок проведено в рамках процедуры закупки из одного источника (ЗОИ). Абсолютное большинство ЗОИ не публиковались на торговых площадках и для определения лица, которому будет направлено предложение о заключении договора, заказчиками применялись иные способы изучения конъюнктуры рынка (отправка запросов, изучение информации в интернете).**



*Аукцион* – самая простая (но не всегда самая эффективная) закупочная процедура. Побеждает участник, предложивший самую низкую цену в ходе торгов с пошаговым снижением цены. Но, как известно, низкая цена далеко не всегда является гарантией качества поставляемого товара, выполняемых работ или оказываемых услуг. Поэтому, если заказчик хочет при определении победителя учитывать дополнительные критерии (например, наличие материально-технической базы, опыт исполнения контрактов, квалификация персонала и т.п.), он должен проводить закупки в форме конкурса, а не аукциона.

Основная особенность конкурса – это применение дополнительно к ценовым критериям неценовых критериев определения победителя.

**Запрос котировок** – неторговая процедура, в которой победителем признается участник, предложивший самую низкую цену. Обязательное условие – заявка участника должна быть признана соответствующей требованиям, установленным закупочной документацией. Закон устанавливает ограничения на использование процедуры. Заказчик вправе осуществлять закупки путем проведения запроса котировок в электронной форме при условии, что начальная (максимальная) цена контракта не превышает пятьсот тысяч рублей. При этом годовой объем закупок, осуществляемых путем проведения запроса котировок в электронной форме, не должен превышать десять процентов совокупного годового объема закупок заказчика и не должен составлять более чем сто миллионов рублей.

**Запрос предложений** – неторговая процедура, победителем которой признается участник закупки, направивший окончательное предложение, которое наилучшим образом соответствует установленным заказчиком требованиям к товару, работе или услуге.

Основное отличие запроса предложений от запроса котировок заключается в наличии дополнительных критериев оценки поступивших заявок при использовании запроса предложений, в то время как при запросе котировок стоимость контракта является основным и единственным критерием определения поставщика.

**Закупка у единственного поставщика** – неконкурентная закупочная процедура, при которой заказчик приглашает к исполнению контракта только одного исполнителя, минуя конкурсные процедуры.

*Тендер* - это англоязычное слово, которое в нормативных документах не используется, но часто употребляется специалистами по закупкам для обозначения процедур на состязательных условиях. В переводе с английского tender означает «предложение», «конкурс», «аукцион». На данный момент многие участники рынка закупок отказываются от употребления этого слова.

Тендер - слово англоязычного происхождения, которое употребляется в лексиконе закупочной деятельности и служит неким синонимом торговых процедур закупок.

## **Тема. Взаимоотношения с поставщиками**

Типы отношений с поставщиками в B2B.

- экономически целесообразные (опортунистические);

- частичная конкуренция;
- выборочная кооперация;
- партнерство или альянсы (рис).



**Рис. Типы отношений с поставщиками**

**Экономически целесообразные отношения** – «оппортунизм». По сути, это обычная сделка. Поставщик **выбирается** на основе его способности удовлетворить четко определенные требования. Его легко можете его заменить, получив более выгодное предложение. Это возможно лишь при условии, что поставщиков достаточно много, и степень зависимости бизнеса именно от этого крайне низкая. И зависимость поставщика не должна быть высокой, иначе отказ может привести к его банкротству.

По такому принципу можно строить отношения с поставщиками стандартизированной серийной продукции или типовых услуг, т.е. на рынках, где существует большая конкуренция и можно выбирать из множества предложений. Но это приемлемо лишь при условии, что своевременные поставки и качество этих товаров и услуг некритичны для бизнеса – покупаются в небольших объемах и имеют низкую долю в создании стоимости.

*Некритичные товары* - товары, которые совсем или почти не влияют на финансовые результаты предприятия и на удовлетворенность клиентов. Например, лампочки в дальнем коридоре

предприятия, по которому никто не ходит. Если там несколько часов или даже пару дней не будет гореть свет, производство не остановится. Правда, все равно нельзя этого допускать, ведь наверняка дальний коридор является запасным выходом, а забота о пожарной безопасности не является праздным желанием пожарной инспекции. Но производству временное отсутствие этой лампочки не навредит. Как и грязные окна в офисе – если клининговая компания задержится с их мытьем на пару недель или выполнит эту работу недостаточно качественно – ни на уровень продаж, ни на удовлетворенность клиентов это не повлияет. В торговле к этой категории можно отнести, например, какую-нибудь экзотическую колбасу с пряностями – не заметно ее отсутствия на полке по своей выручке. Если же в магазине экономкласса не будет «Докторской», выручка за день явно пострадает, а повторение такой ситуации может привести к потере постоянных покупателей.

Именно с поставщиками не критичных товаров можно выстроить экономически целесообразные отношения. За исключением, когда поставщиков на рынке очень мало либо продукция нестандартная.

*Способы закупок.* В качестве способа закупки в таких случаях уместны конкурентные переговоры, запросы котировок и тендеры, где решающее значение имеет наименьшая цена при прочих равных условиях, т.е. гарантиях качества и удобстве работы.

*Экономически целесообразные отношения* – это минимальное количество контактов с поставщиком и максимальные требования к нему с целью уменьшить расходы на процесс закупок. Применяются к поставщикам не критических товаров на рынках, где качество продукта стандартизировано, низкий уровень взаимозависимости между поставщиком и покупателем и преобладает власть покупателя (товар легко купить).

Итак, критерии для определения отношений по типу «экономически целесообразные»:

- Закупаемая продукция: не критическая
- Степень риска: низкая
- Доля продукции в прибыли: низкая или отсутствует
- Качество: стандартизированное
- Рынок поставок: власть покупателя, много поставщиков, легко поменять поставщика, низкий уровень взаимозависимости
- Доля в создании стоимости: низкая

**Частичная или выборочная конкуренция.** Такой тип отношений с поставщиками в литературе называется также *«координацией»*. Это все еще оппортунистические отношения, но уже ближе к партнерским. Они приемлемы, когда речь идет о продукции, которая не требует индивидуализации – основной, но простой и с высокой степенью стандартизации.

Основное отличие координации от экономически целесообразных отношений в том, что по такому принципу вполне можно работать с поставщиками основных продуктов, имеющих достаточное влияние на производство (продажи), более высокие объемы закупок, играющих серьезную роль в создании стоимости и составляющих достаточную долю в прибыли.

Если обратиться к ABC-анализу по рентабельности и стоимости закупок, то это будут поставщики простых, стандартизированных товаров категории В, хорошо востребованных – из категории С и, возможно, отдельных простых товаров из группы А.

Но следует отметить, что под рентабельностью в данном случае понимается не просто высокая наценка на товар, а доля его участия в общей прибыли. Наценка может быть очень большой, но если объем продаж низкий, доля участия в прибыли будет невысока. А вот недорогой товар с большим объемом закупок (по стоимости) попадет в категорию В, а с очень большим – в категорию А. Так что не стоит повторять распространенную ошибку и ориентироваться при ABC-анализе на стоимость единицы товара. Кроме того, следует понимать, что ABC-анализ не дает полной картины при выборе типа отношений.

Есть несколько критериев, позволяющих понять, в каких случаях можно выстраивать отношения по принципу «частичной конкуренции»:

- Закупаемая продукция: основная
- Степень риска (важности поставок для производства): средняя
- Доля продукции в прибыли: достаточно высокая
- Качество: стандартизированное

- Рынок поставок: много поставщиков, легко поменять поставщика, умеренная взаимозависимость поставщика и покупателя
- Доля в создании стоимости: достаточно высокая

А вот если продукция стандартная, но поставщиков очень мало и они чувствуют себя монополистами, применять «частичную конкуренцию» нельзя. Как и в случаях, когда на рынке наблюдается недостаток ресурсов. Такое нередко случается, когда компания выходит в регионы, где рынок данной продукции еще не развит. Тогда в зависимости от значимости продукта рекомендуется рассматривать «выборочную кооперацию» или «партнерство» – необходимо найти местного поставщика и начать его воспитывать и развивать, а можно выбрать существующего поставщика, готового пойти за предприятием в регион. И тогда поставщик, к которому ранее применялись оппортунистические отношения, может перейти в категорию партнеров.

Если объемы закупок слишком маленькие, чтобы заинтересовать крупного поставщика, можно выбрать один из 4 путей:

1. производить самим (подход «делай или покупай»);
2. выбрать маленького поставщика с большим желанием расти и «выращивать» его;
3. объединиться с другими компаниями и осуществлять совместные закупки;
4. «включить» креативность и искусство переговоров и найти возможность заинтересовать крупного поставщика и договориться с ним.

Есть и 5 путь – ничего не делать, продолжать работать с поставщиком, который не в полной мере соответствует требованиям, ставя под угрозу качество поставок, создавая значительные страховые запасы, неся дополнительные расходы на обработку груза и пр. Но это не приемлемо для предприятия, ориентированной на рост эффективности и постоянное развитие. А значит, в такой ситуации – основной продукт и проблемные поставки – о «частичной конкуренции» или «экономически целесообразных» отношениях даже речи быть не может.

Также невозможно устанавливать оппортунистические отношения с поставщиками, например, натурального молока. При работе с такой продукцией необходимы партнерские отношения, управление ими затратно и по времени, и по деньгам, требует иного уровня компетенций закупщиков, заставляют включать в эти отношения высший руководящий состав, побуждают совершенствовать и перестраивать процессы.

## Суть отношений



Компании могут получить значительные преимущества от этого вида отношений:

- снижение издержек по сделкам как при инициировании покупки, так и при ее проведении;
- возможность для поставщика реализовать преимущество от укрупнения объекта (при простых и стандартных продуктах и товарах), отчего выигрывает и получатель;
- простота при смене поставщика, если получателя перестанут удовлетворять цена, качество или сама услуга;
- поддержание активной конкурентной борьбы на рынке поставщиков.

При «частичной конкуренции», как правило, обсуждаются несколько поставщиков, затем отбираются некоторые из них. Причем закупать по такой схеме можно только те товары, объем спроса на которые позволяет довольно быстро провести смену поставщиков, а, следовательно, имеется потенциал целесообразных «оппортунистических» цен.

Потребности компании распределяются между несколькими поставщиками. Чаще всего по одному товару используется принцип 30:70 – разделение объемов между двумя компаниями: «основной» поставщик и «фоновый». Иногда используется и «запасной» поставщик, которому периодически даются заказы. С поставщиками устанавливаются краткосрочные и среднесрочные отношения. Наиболее оптимальным способом будут конкурсные закупки или конкурентные переговоры. При не очень больших объемах можно использовать запрос котировок.

Маркером любых отношений служат точки контакта между их участниками и стиль поведения, роли участников, а также статус представителей компании. Если в экономически целесообразных отношениях чаще используется электронное снабжение в виде простой административной формальности и переносятся контакты на конечного потребителя, то в случае с поставками основного простого товара и сырья контакты происходят на уровне менеджера по закупкам и руководителя отдела.

Закупщики проводят тщательный анализ рынка и предквалификационную оценку при выборе поставщиков, посещают заводы и склады потенциального поставщика, чтобы проверить его добросовестность и качество производства и процессов. Осуществляется регулярная оценка деятельности, что позволяет не только давать обратную связь поставщику, но и предлагать совершенствовать обслуживание в определенных и выгодных покупателю аспектах.

Таким образом, Отношения по типу «частичная конкуренция» направлены на координацию поставок от лучших на рынке поставщиков основного простого и стандартизированного продукта. Используются на тех рынках, где преобладает власть покупателя или существует сбалансированная власть, т.е. много поставщиков, что позволяет достаточно быстро сменить поставщика при необходимости и получении большей выгоды при переходе к другому

поставщику. Такие отношения являются краткосрочными и среднесрочными.

### **Выбор поставщика**

*Проблема подбора поставщика считается одной из важнейших задач маркетинга закупок.*

От того, насколько качественно поставщики выполняют свои непосредственные функции, может существенно зависеть личный результат предприятия-потребителя в обеспечении клиентов высококачественными товарами и услугами. Многие предприятия не уделяют должного внимания процессу подбора подходящего поставщика для эффективного функционирования предприятия и для функционирования цепочки поставок в целом, в то время как многочисленные исследования показывают, что большинство проблем на фирмах возникает из-за качества продуктов и услуг, которые предоставляет поставщик. По этой причине результат решения вопроса выбора поставщика является решающим в отношении показателей эффективности функционирования предприятия, а также формирования стабильной основы обеспечения предприятия.

Данная задача решается в ходе реализации следующих *этапов*:

1. *Нахождение возможных поставщиков* с помощью таких методов: объявление конкурса; исследование рекламных материалов; посещение выставок и ярмарок; переписка и личные контакты с возможными поставщиками. По итогу создается список возможных поставщиков.

2. *Проведение анализа поставщиков.*

Отбор оптимальных поставщиков осуществляется на основе специальных критериев. Число этих критериев может быть достаточно большим. Но чаще всего их можно свести к цене и качеству поставляемой продукции, их надежности. При этом надежность поставок заключается в соблюдении поставщиком всех обязательств: сроки, ассортимент, комплектность, качество, количество поставляемой продукции.

Кроме того, выбирая поставщика, обычно учитывают:

1. насколько поставщик удален от потребителя;
2. как выдерживаются сроки текущих и срочных заказов;
3. есть ли в наличии резервные мощности;
4. как у поставщика организовано управление качеством;
5. какой в компании поставщика психологический климат (например, возможность возникновения конфликтов, способных нарушить график поставок);

б. способен ли поставщик гарантировать поставку запасных частей на протяжении всего периода работы поставляемого оборудования;

7. каково финансовое положение поставщика, его кредитоспособность.

*Критерии оценки выбора поставщика* зависят от ситуации закупки. Если приобретаемый продукт – *стандартный* и представлен незначительным числом видов, то набор критериев для выбора поставщика может быть ограничен несколькими наиболее важными (например, ценой или условиями оплаты, объемами поставки, надежностью поставщика).

Процесс отбора *нестандартного продукта* существенно усложняется, возрастает число критериев, которым он должен соответствовать. Проблема может быть и в том, что квалификация сотрудников компании-покупателя недостаточна для выбора оптимального продукта. В этом случае имеет смысл привлечь к работе эксперта.

Обычно выделяют следующие основные критерии выбора поставщика:

- функциональные характеристики продукта (качество, производительность, и т.п.);
- безопасность, в том числе экологическая;
- цена и условия оплаты;
- цена потребления (стоимость сервиса и гарантийного обслуживания);
- наличие и стоимость дополнительных услуг (доставки, установки, наладки, обучения, модернизации и т.п.);
- надежность поставщика (имидж).

После проведения подобного анализа создается список конкретных поставщиков.

3. *Проведение оценки результатов работы с поставщиками.* Результаты выбора поставщиков в значительной степени зависят от эффективности работы по договорам, заключенным ранее. Для этих целей формируется специальная шкала оценок, с помощью которой можно рассчитать рейтинг поставщика. Его итоговое значение получается в результате суммирования произведений значимости критерия на его оценку для данного поставщика. Оптимальный партнер определяется в процессе сравнения рейтинговых значений поставщиков.

Определив необходимые критерии и степень их относительной важности, по ним оценивают каждого поставщика и выбирают того, кто наберет наибольшее количество баллов.

Примером может служить модель выбора поставщика основных материалов представленная в табл. 1. С помощью экспертных оценок отдела закупок выявляется значимость характеристик поставщика. Для пересчета значений характеристик в соответствующий вес компонентов осуществляется нормализация этих значений.

**Табл. 1. Расчет удовлетворенности поставщиком**

| Характеристика                         | Значимость характеристики (z) | Переменная (z') | Вес (w) | Оценка характеристики поставщика (u) | Оценка удовлетворенности поставщиком (W · u) |
|--|-------------------------------|-----------------|---------|--------------------------------------|--|
| Цена (с учетом логистики)              | 1                             | 12              | 1       |                                      |  |
| Объем                                  | 2                             | 11              | 0,92    |                                      |  |
| Условия оплаты                         | 3                             | 10              | 0,83    |                                      |  |
| Стабильность поставок                  | 4                             | 9               | 0,75    |                                      |  |
| Отдаленность от заказчика              | 5                             | 8               | 0,67    |                                      |  |
| Комплекс услуг                         | 6                             | 7               | 0,58    |                                      |  |
| Оперативность поставок                 | 7                             | 6               | 0,5     |                                      |  |
| Репутация поставщика                   | 8                             | 5               | 0,42    |                                      |  |
| Скидки                                 | 9                             | 4               | 0,33    |                                      |  |
| Полнота ассортимента                   | 10                            | 3               | 0,25    |                                      |  |
| Быстрота реакции на нужды              | 11                            | 2               | 0,17    |                                      |  |
| Уровень квалификации отдела маркетинга | 12                            | 1               | 0,08    |                                      |  |
| <b>Суммарная оценка (U):</b>           |                               |                 |         |                                      |  |

Вес характеристики (w) определяется по формуле:

$$w = z' / n, w \subseteq [0;1]$$

Затем дается оценка каждому из поставщиков, т.е. указывается, насколько он соответствует желаемой характеристике. За 1 принимается полное несоответствие, а за 10 – полное соответствие. Оценка удовлетворенности поставщиком в целом (U) рассчитывается с учетом соответствующего веса составляющей:

$$U = \sum (w \cdot u),$$

где u – экспертная оценка характеристики поставщика.

Показатели удовлетворенности поставщиками сравнивают и устанавливают их рейтинг. Поставщики, набравшие максимальное количество баллов, рассматриваются как наиболее эффективные

источники снабжения. Оценка по данной модели существующих поставщиков позволит компании контролировать качество их работы. Обычно после такой оценки у компании-покупателя возникает как минимум три списка поставщиков:

- поставщики, работой которых компания удовлетворена и намерена развивать с ними стабильные долгосрочные взаимоотношения (белый список);
- поставщики, которые не полностью удовлетворяют требованиям компании и сотрудничество возможно только в исключительных обстоятельствах, например, при дефиците продукции на рынке (серый список);
- поставщики, с которыми компания ни при каких условиях не будет повторно сотрудничать (черный список).

Определив для себя оптимальных поставщиков данного продукта, предприятие может сконцентрировать заказ у одного из них, что позволяет получить большие скидки благодаря объему закупки, более тесно сотрудничать с партнером, вести совместные проекты, разработку новых продуктов и т.д. Однако в этом случае возникает зависимость от единственного поставщика, что увеличивает риски для компании-покупателя. Альтернативный вариант – распыление заказа, т.е. работа одновременно с несколькими поставщиками аналогичных продуктов, что дает возможность закупающему предприятию более гибко адаптироваться к изменениям на рынке.

*Алгоритм выбора поставщика представлен на рис.*

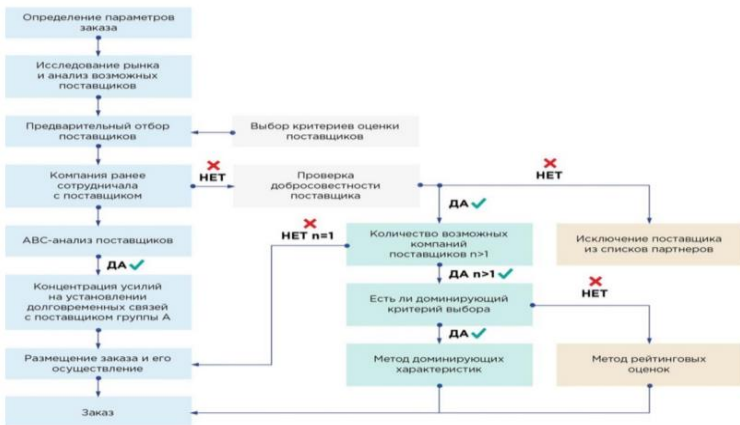


Рис. Алгоритм выбора поставщика

Заключение договорных отношений с неизвестными поставщиками чревато серьезными рисками. Любые субъекты, вступающие в хозяйственную связь, заинтересованы в ее эффективности, т. е. своевременности исполнения и надежности, поскольку риск и время являются двумя ключевыми факторами результативности хозяйственных связей, их эффективности. Определенным образом, большинство рисков хозяйственных связей обусловлено взаимодействием свободных экономических субъектов, действующих на рынке. Риск - это и есть противостояние, конфликт интересов свободных субъектов рынка, принимающих собственные хозяйственные решения. Любой хозяйствующий субъект нацелен на свою выгоду, которая может обернуться потерями для другого. Выигрыш в ситуации риска увеличивает благосостояние субъекта, в то время как проигрыш приводит к его ухудшению и в конечном итоге экономической гибели. Показателями успешности хозяйственных сделок, чаще всего, выступают выручка или прибыль, потери - это убытки предприятия. Несостоятельность или недобросовестность поставщика не позволяет в полной мере выполнить производственные программы и ведет к прямым финансовым потерям, банкротству, разорению компании. Во избежание подобных ситуаций организации применяют существующие способы диагностики недобросовестных контрагентов, например, использование информационных систем, содержащих некоторую информацию о работе поставщиков, определяющую их условный рейтинг.

Чтобы избежать лишних затрат и сохранять свою эффективность, любой организации необходимо периодически проводить оптимизацию закупок и пересматривать существующий процесс снабжения. Рынок постоянно меняется, и это дает предприятиям возможность вступать в переговоры с поставщиками для изменения условий сотрудничества на более привлекательные. Кроме того, появляются новые средства и инструменты организации, мониторинга и контроля снабжения в области любых типов закупаемой продукции. Совершенствование этих бизнес-процессов зачастую дает быстрый результат, который наглядно отображается в финансовых показателях. Это делает оптимизацию закупок одной из самых востребованных услуг в период турбулентности.

**Грамотный маркетинг закупок помогает промышленному покупателю выгодно приобрести необходимые комплектующие, материалы и оборудование и за счет этого получить конкурентные преимущества ещё на стадии работы с поставщиками.**

## Тема 5. Информационное обеспечение закупочной деятельности на рынке.

### **Изучение рынка закупок. Сбор маркетинговой информации**

В маркетинге закупок различают три класса закупок:

- повторная закупка без изменений;
- повторная закупка с изменениями;
- новая закупка.

*Новая закупка* – наиболее сложная, требующая специальных исследований и технико-экономического обоснования. Для неё характерен дефицит информации и, как следствие, высокая рыночная неопределенность. Данные о потенциальных поставщиках специалисты закупочного центра (отдела снабжения, закупок) ищут в справочниках, отраслевых журналах, каталогах, в Интернете, обращаются к рекомендациям других компаний и т.п. Собранная информация систематизируется и заносится в базу данных (БД) поставщиков (рис. 2).



Рис. 2. База данных поставщиков: связь между блоками информации

Информация, наглядно представленная в БД, помогает оперативно улавливать изменения в ценах, ассортименте и услугах поставщиков, отслеживать остатки продукции у потенциальных поставщиков и т.д. Ведение БД поставщиков позволяет предприятию быть постоянно в курсе всех рыночных перемен и объективно осуществлять оптимальный выбор партнера.

Формирование БД поставщиков – это только один из этапов работы. Предприятие должно обладать информацией, которая позволяет контролировать и управлять динамикой рынка. Поэтому нужны исследования в области прогнозирования конъюнктуры и глобализации рынка закупок, технических тенденций и т.п. Для этого необходимо:

- собирать информацию о предприятиях-поставщиках;

- изучать товарную номенклатуру предприятий-поставщиков;
- разрабатывать предложения по изменению ассортимента закупаемой продукции;
- изучать принципы расположения предприятий-поставщиков и складов;
- оценивать конкурентоспособность предприятий-поставщиков;
- изучать каналы поставки продукции;
- оценивать издержки предприятий-поставщиков;
- анализировать цены предприятий-поставщиков;
- определять сильные и слабые стороны других покупателей;
- оценивать влияние окружающей среды на динамику объемов производства и цен на закупаемую продукцию и т.п.

### Сопровождение закупок в Республике Беларусь



НАЦИОНАЛЬНЫЙ  
ЦЕНТР МАРКЕТИНГА  
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

РУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен» является ведущей компанией в Республике Беларусь, специализирующейся на комплексном сопровождении закупок. РУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен» обеспечивает *информационное и консалтинговое обеспечение всех видов процедур закупок на конкурсной основе в Республике Беларусь*:

- [www.icetrade.by](http://www.icetrade.by) является единым информационным ресурсом, содержащим сведения о потребностях и закупках предприятий и организаций Республики Беларусь и зарубежных стран;
- [www.goszakupki.by](http://www.goszakupki.by) - современная электронная торговая площадка, обеспечивающая проведение электронных процедур

закупок в режиме онлайн с применением информационных технологий мировой электронной торговли;

- [ca.ncmps.by](http://ca.ncmps.by) - удостоверяющий центр, осуществляющий выдачу сертификатов открытого ключа электронной цифровой подписи;

- <https://gias.by> - Государственная информационно-аналитическая система управления государственными закупками, взаимодействие которой с иными государственными информационными системами, государственными информационными ресурсами, электронными торговыми площадками и торговыми системами товарных бирж обеспечит формирование, обработку, анализ, контроль, хранение и предоставление информации о государственных закупках.

*Информирование о конкурсах и торгах в Республике Беларусь и зарубежных странах*

- доступ к информации о закупках в Республике Беларусь;
- доступ к информации о закупках в государствах-членах Евразийского экономического союза, Содружества Независимых Государств, Европейского союза (более 110 стран мира);
- доступ к перечню организаций, включенных в Регистр производителей товаров (работ, услуг) и их сбытовых организаций (официальных торговых представителей);
- содействие участию в тендерах на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг по линии международных организаций (ООН, Всемирный банк, Европейский банк реконструкции и развития);
- мониторинг белорусского и зарубежного законодательства о закупках.

РУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен» для активизации взаимного участия поставщиков в электронных процедурах закупок и повышения эффективности участия белорусских предприятий в процедурах закупок за рубежом постоянно реализует мероприятия, направленные на сотрудничество с электронными системами закупок государств-членов ЕАЭС.

Для информационного содействия наращиванию экспорта РУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен» расширяет сотрудничество с зарубежными структурами по получению сведений о зарубежных закупках, обеспечивая наполнение и актуализацию информации.

Работа с РУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен» позволяет решать конкретные задачи, экономить время и

ресурсы, а также формировать стратегический вектор перспективного развития внешнеэкономической деятельности компании.

## Информационные системы обеспечения закупок в Республике Беларусь



- [www.gias.by](http://www.gias.by) – государственная информационно-аналитическая система управления госзакупками;
- [www.icetrade.by](http://www.icetrade.by) – информационная система «Тендеры» – для проведения процедур закупок за счет собственных средств;
- [www.goszakupki.by](http://www.goszakupki.by) – крупнейшая (порядка 90% электронных процедур закупок) электронная торговая площадка в Республике Беларусь.



ГИАС – источник сведений о том, кто, что, когда и на каких условиях планирует приобрести или уже приобрел за счет бюджетных средств. Наличие авторизованных пользователей среди заказчиков и участников система не предполагает. Данная система используется только в целях получения информации

Электронные торговые площадки – главный инструмент для покупки/продажи товаров (работ, услуг) с применением процедур закупок. Именно ими обеспечивается гласное проведение закупок товаров (работ, услуг), включая размещение приглашений и документации по процедуре закупки заказчиками (организаторами), подачу предложений участниками, выбор победителя и заключение договора с ним.

ИС «Тендеры» – платформа для тех, кто хочет приобрести товар, работу или услугу за счет собственных (не бюджетных) средств с максимальным привлечением потенциальных поставщиков, подрядчиков и исполнителей.

Таким образом, выбор системы для приобретения товара (работы, услуги) в первую очередь зависит от источника финансирования закупки, а после – от решения предприятия.

В каких системах необходимо проходить регистрацию заказчику и участнику процедуры закупки представлено на рис.



Рис. Системы, в которых необходимо проходить регистрацию заказчику и участнику процедуры закупки

Как и любая информационная система, системы обеспечения закупок в Республике Беларусь требуют прохождения пользователями регистрации/аккредитации.

*Регистрация* – это создание учетной записи, в которой указывается имя-псевдоним (логин) пользователя и его персональный пароль. Именно эти данные будут впоследствии использоваться пользователями для однозначной идентификации.

Под *аккредитацией* понимается предоставление зарегистрированным пользователям соответствующих прав на электронной торговой площадке. *Аккредитация на ЭТП* – обязательное условие для работы на ЭТП, а потому мы не будем в данной статье делать между этими терминами глобального различия.

Итак, кто и где должен пройти те самые регистрацию/аккредитацию?

*Заказчик (т.е. покупатель)* – на одной из электронных торговых площадок (для проведения процедур государственных закупок) и (или) в ИС «Тендеры», если в планах есть приобретение товаров (работ, услуг) за счет собственных средств.

*Участник (т.е. продавец)* – везде! Зачем? Чтобы обеспечить себе полную готовность к работе с любой информационной системой. Срок для подготовки и подачи предложений может быть крайне коротким и терять время на «административные проволочки» в критичный для участника момент времени совсем не хочется.

Регистрация/аккредитация *бесплатна, бессрочна и ни к чему не обязывает*, но делает участника полным хозяином времени для подготовки и подачи предложения. И кто знает, вдруг предложение, поданное в последние минуты обозначенного срока, приведет Вас к заключению договора, о котором Вы уже давно мечтали.

О том, что необходимо для регистрации/аккредитации можно почитать здесь.

[https://goszakupki.by/upload/articles/20/%D0%9F%D0%BE%D0%B4%D0%B3%D0%BE%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%BA%D0%B0%20%D0%BA%20%D1%83%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%8E%20%D0%B2%20%D0%B7%D0%B0%D0%BA%D1%83%D0%BF%D0%BA%D0%B0%D1%85%20%D0%A0%D0%91%20\(%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%B2%D1%89%D0%B8%D0%BA%D0%B8%20%D0%A0%D0%91\).pdf](https://goszakupki.by/upload/articles/20/%D0%9F%D0%BE%D0%B4%D0%B3%D0%BE%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%BA%D0%B0%20%D0%BA%20%D1%83%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%8E%20%D0%B2%20%D0%B7%D0%B0%D0%BA%D1%83%D0%BF%D0%BA%D0%B0%D1%85%20%D0%A0%D0%91%20(%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%B2%D1%89%D0%B8%D0%BA%D0%B8%20%D0%A0%D0%91).pdf)

## **Вставить qr-код (ПАМЯТКА БЕЛОРУССКОМУ ПОСТАВЩИКУ (ПОДРЯДЧИКУ, ИСПОЛНИТЕЛЮ) ПО ПОДГОТОВКЕ К УЧАСТИЮ В ЗАКУПКАХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

*ГИАС.* Основная задача ГИАС – информационно-аналитическое обеспечение государственных закупок в Республике Беларусь.

В рамках выполнения поставленной задачи, система обеспечивает взаимодействие государственных информационных систем и ресурсов, и в первую очередь:

- электронных торговых площадок [www.goszakupki.by](http://www.goszakupki.by) и [zakupki.butb.by](http://zakupki.butb.by);
- автоматизированной системы финансовых расчетов Министерства финансов;
- [торговой системы товарной биржи](#).

Фактически, ГИАС представляет собой обобщенный источник информации, которая так или иначе касается государственных закупок:

- акты законодательства о государственных закупках (в актуальном состоянии!);
- годовые планы государственных закупок (всех государственных заказчиков в Республике Беларусь, за весь период существования системы (с 01.07.2019), с сохранением хронологии и содержания внесенных в документ изменений);
- сведения и документы по процедурам государственных закупок (не важно на какой электронной торговой площадке размещенные – вся информация стекается в ГИАС);
- реестр договоров, заключенных по результатам проведения процедур государственных закупок (и не только сведения о них, но и тексты документов, историю их изменения и исполнения);
- ряд нормативно-справочной информации, которая может быть использована «открытым» способом (список поставщиков (подрядчиков, исполнителей), временно не допускаемых к участию в процедурах государственных закупок, перечень иностранных государств, с которыми заключены международные договоры и пр.) либо с использованием функционала ЭТП (справочники получателей бюджетных средств, источников финансирования и кодов классификации расходов бюджета, классификаторы ОКРБ 007-2012, 008-95, 017-99 и пр.).

*Важно отметить, что информация в ГИАС общедоступна и предоставляется безвозмездно!*

*Практическая значимость использования ГИАС заказчиками (покупателями) и участниками (продавцами)?*

*Для заказчика:*

1. возможность найти документы и сведения о проведенных государственных закупках актуальными на любой момент времени;
2. возможность восстановить на ЭТП последнюю актуальную версию годового плана государственных закупок в случае, если «нечаянно» удалили ее с ЭТП;
3. автоматическое направление договоров, заключенных по результатам проведения конкурентных процедур государственных закупок, в казначейство для их регистрации и последующего исполнения;
4. использование единых справочных значений при заполнении экранных форм на ЭТП (коды классификации расходов бюджета, коды ОКРБ 007-2012 и пр.);

5. использование сведений о потенциальных поставщиках и стоимости/условиях их предложений для предварительного расчета ориентировочной стоимости закупки или подготовки к изучению конъюнктуры рынка для проведения процедуры закупки из одного источника;

6. возможность изучения опыта и наработок других заказчиков с целью вероятного применения лучших из них в своей практике.

*Для участника:*

1. единый источник информации обо всех открытых процедурах государственных закупок в Республике Беларусь. Нет необходимости тратить свое время на мониторинг всех торговых площадок в стране;

2. мощный маркетинговый инструмент для оценки состояния рынка:

- определение емкости рынка и оценка его привлекательности;
- определение перечня возможных потребителей предлагаемой продукции;
- составление предварительного «графика» участия в процедурах государственных закупок;
- сбор информации о возможных конкурентах и вероятных партнерах;
- анализ условий заключенных договоров, контроль исполнения сторонами договорных обязательств.

3. контроль законности действий и решений заказчика, а также участников процедур закупок – вся информация размещается в открытом доступе с соблюдением хронологии наступления событий.

*Владеющий информацией – владеет миром, а опытный пользователь ГИАС – закупками!*

*Практическая значимость использования ГИАС для заказчика:*

*1. «Семь раз отмерь – один раз отрежь».*

- Возможность использования сведения о потенциальных поставщиках и стоимости / условиях их предложений для предварительного расчета ориентировочной стоимости закупок или подготовки к изучению конъюнктуры рынка для проведения процедуры закупок из одного источника;

- Возможность учета опыта и наработок других заказчиков с целью вероятного применения лучших из них на практике

## «До чего техника дошла»

🔗 Автоматическое направление договоров, заключенных по результатам проведения конкурентных процедур госзакупок, в казначейство для их регистрации и последующего исполнения;

🔗 Использование единых справочных значений при заполнении экранных форм на ЭТП (коды классификации расходов бюджета, коды ОКРБ 007-2012 и пр.)



## ПРАКТИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГИАС ДЛЯ УЧАСТНИКА

### «Все в одном»

🔗 Единый источник информации обо всех открытых процедурах госзакупок в Беларуси. Нет необходимости тратить свое время на мониторинг всех торговых площадок в стране



## «Маркетинговый инструмент»



- 🔍 Определение емкости рынка и оценка его привлекательности;
- 🔍 Определение перечня возможных потребителей предлагаемой продукции;
- 🔍 Составление предварительного «графика» участия в процедурах госзакупок;
- 🔍 Сбор информации о возможных конкурентах и вероятных партнерах;
- 🔍 Анализ условий заключенных договоров, контроль исполнения сторонами договорных обязательств

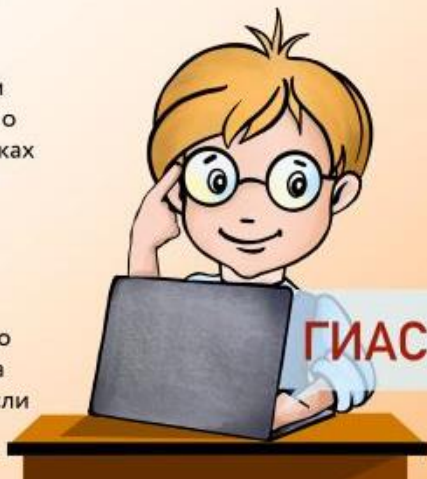
## «На страже порядка»

🔍 Контроль законности действий и решений заказчика, а также участников процедур закупок – вся информация размещается в открытом доступе с соблюдением хронологии наступления событий

## «ГИАС все помнит»

🔍 Возможность найти документы и сведения о проведенных госзакупках актуальными на любой момент времени;

🔍 Возможность восстановить на ЭТП последнюю актуальную версию годового плана госзакупок в случае, если «нечаянно» удалили ее с ЭТП



Электронная торговая площадка (ЭТП) [www.goszakupki.by](http://www.goszakupki.by).

Основная задача ЭТП – обеспечить проведение процедур закупок в электронном формате. При этом не важно, какой источник финансирования предполагается заказчиком – электронный аукцион может быть проведен и в рамках законодательства по закупкам за счет собственных средств.

В части же государственных закупок функционал системы гораздо шире. ЭТП обеспечивает проведение всех видов конкурентных процедур, предусмотренных законодательством, формирование и ведение годовых планов государственных закупок, изучение конъюнктуры рынка, размещение справок о проведении процедур закупок из одного источника. Более того, ЭТП [www.goszakupki.by](http://www.goszakupki.by) предоставляет заказчикам (организаторам) возможность проведения в электронном виде и процедуры закупки из одного источника.

Размещение информации на ЭТП осуществляется только с использованием электронной цифровой подписи, а это значит, что за достоверность и юридическую значимость сведений, содержащихся в системе, можно не переживать. Для объявления процедуры закупки либо участия в ней необходимо пройти регистрацию/аккредитацию. А вот просмотр сведений об объявленных процедурах и ходе их проведения открыт и безвозмезден.

[www.goszakupki.by](http://www.goszakupki.by) - это > 300 тыс. процедур закупок ежегодно



### **Инструменты оптимизации системы снабжения**

Выделяют 10 основных инструментов, которые позволяют специалистам отделов закупок бороться с волатильностью, инфляцией, дефицитом, а также повысить устойчивость предприятия.

| Научение слабых сторон для обеспечения действий                      | Партнерство по всей цепочке поставок   | Партнерство с различными отделами предприятия   | Партнерство в коммерческой сфере  | Использование вспомогательных средств  |
|--|--|---|---|--|
| <b>1</b><br>Выявление слабостей с помощью оценки всевозможных рисков | <b>3</b><br>Обновление отраслевых стратегий компании для повышения ее эффективности и устойчивости | <b>5</b><br>Оптимизация операций от начала и до конца   | <b>7</b><br>Координация ответных мер для интегрированного управления маржой | <b>9</b><br>Координация комплексных ответных мер через руководителей компании  |
| <b>2</b><br>Получение информации в режиме реального времени          | <b>4</b><br>Усовершенствование моделей операционных рисков   | <b>6</b><br>Оптимизация энергопотребления в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе | <b>8</b><br>Пересмотр портфолио и дизайна продукции                         | <b>10</b><br>Создание новых возможностей для обеспечения устойчивости компании |

## 1. Выявление слабых сторон закупочной деятельности и получение информации в реальном режиме времени.

1.1 *Выявление слабых сторон может проводиться с помощью оценки рисков* по направлениям *снабжение* (Как внешняя среда может повлиять на сквозную цепочку создания стоимости?), *поставщики* (С какими проблемами, включая финансовые, производственные, репутационные и экологические, сталкиваются поставщики?), *стоимость* (Какова себестоимость проданных товаров (COGS) поставщиков? Как эти показатели могут повлиять на прибыль и убыток нашего предприятия)

1.2. *Получение информации в режиме реального времени* о спросе клиентов, товарных запасах, рыночных ценах и перебоях в поставках.

### 2. Партнерство в цепочке поставок

2.1 *Обновление стратегий предприятия* для повышения ее эффективности и устойчивости. Специалистам по закупкам необходимо изучать текущую ситуацию на рынке для активного управления затратами и рисками, связанными с трудовыми ресурсами и логистикой. Это позволит наладить новые взаимоотношения с поставщиками. Новые отношения должны быть направлены на разработку инновационных стратегий, повышение устойчивости предприятия, а также на повышение потенциала компании.

### 2.2 *Совершенствование моделей операционных рисков* :

- Программы мониторинга рисков продаж. Они предоставляют данные еженедельного мониторинга рисков, влияющих на продажи и прибыль.
- Анализ поставщиков. Он позволяет проанализировать поставщиков и оценить устойчивость рынка в данный момент.
- Прогнозирование спроса и предложения. Современные решения позволяют спрогнозировать дефицит производственных мощностей, требующие чрезмерного времени ожидания, чтобы компания могла предварительно создать запасы.

- Влияние данных мер на компанию. Модели могут предсказать, насколько эффективно меры по повышению устойчивости компании к внешним воздействиям позволят достичь определенного набора целей, например, связанных с объемом и стоимостью.

### *3. Партнерство по всем направлениям деятельности*

*3.1* Руководители отдела закупок могут оптимизировать операцию от начала и до конца. Увеличение давления на цены повысило важность партнерства с другими отделами компании для решения сквозных задач, таких как пересмотр спецификации, стимулирование спроса и оптимизация внутренних процессов. Руководители в области закупок укрепили способности своих команд разрабатывать стоимость, сотрудничать с поставщиками и снижать риски. Эти инициативы генерируют ценность независимо от рыночного контекста, помогают ослабить ценовое давление и создать устойчивое конкурентное преимущество, когда рынок стабилизируется.

Отдел закупок может наладить множество партнерских отношений. Совместно с финансовыми и риск-функциями отделами они могут обновлять профили риск-возврат и совершенствовать стратегии хеджирования. Закупки, производство и смежные отделы могут пересекаться, чтобы лучше понять аспекты, формирующие спрос и управлять ответными мерами. Отдел продаж и маркетинга может помочь отделу закупок постоянно отслеживать и обновлять позицию компании по затратам в сравнении с конкурентами.

*3.2 Оптимизация энергопотребления в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе.* Большинство предприятий предпринимают краткосрочные действия по оптимизации спроса на энергию в ответ на рыночные сбои. Этот контекст также предоставляет отличную возможность оптимизировать будущий энергобаланс - например, внедряя новые технологии, заключая соглашения о покупке электроэнергии или реализуя возможности самогенерации. Такие усилия позволяют компаниям одновременно добиваться целей устойчивого развития и снижать затраты.

### *4. Партнерство в коммерческой деятельности*

Изучая коммерческие возможности, специалисты по закупкам могут решать вопросы комплексного управления маржой, а также портфелем и дизайном продукции компании.

*4.1 Координация ответных мер для интегрированного управления маржой.* Обеспечение эффективных стратегий ценообразования и заключения контрактов для предприятия требует тесной интеграции себестоимости реализованной продукции и ценообразования. Помимо предоставления информации о затратах в режиме

реального времени, отдел закупок может передавать информацию о рынке и конкурентах отделам продаж, чтобы повысить их эффективность в переговорах о цене с клиентами.

Производитель продуктов питания может использовать межфункциональный подход, чтобы компенсировать влияние инфляции на свой бизнес-портфель. Он может обеспечить альтернативные источники поставок и увеличить внутренние запасы ограниченного сырья. Предприятие может использовать производные финансовые инструменты для управления ценовыми рисками, а также реинвестировать около 4% от общего объема продаж в возможность снижения цены. Эти шаги позволят предприятию создать новые предложения, отвечающие потребностям клиентов, при этом контролируя затраты и защищая доходы. Это также может помочь предприятиям улучшить качество обслуживания и сократить потери продаж из-за отсутствия товара на складе по сравнению с конкурентами.

*4.2 Пересмотр портфолио и дизайна продукции*, чтобы выявить те, которые в значительной степени зависят от дефицитных материалов и нескольких поставщиков. Затем они могут принять меры по снижению зависимости там, где это возможно.

Производителю потребительских товаров целесообразно проанализировать дизайн своей продукции, чтобы найти способы избежать дефицита и компенсировать рост цен. Специалистам по снабжению необходимо понять, какие факторы не влияют на восприятие товара потребителями.

## *5. Использование вспомогательных средств.*

*5.1 Координирование комплексных ответных мер.* Компаниям следует создать оперативную группу, состоящую из представителей различных отделов и уполномоченную принимать меры по защите маржи. Эта группа будет обеспечивать прозрачность, заниматься мониторингом рынков и выявлением рисков. Она также обеспечит дополнительный потенциал для быстрого комплектования проектов или поддержки переговоров с поставщиками. Отделы ежедневно отчитываются перед генеральным директором, чтобы обеспечить быстрое принятие решений.

Предвидя рецессию, один мировой производитель материалов создал команду для быстрого отслеживания товарных рынков и последствий для портфеля закупок компании. Компания оснастила команду программой ценового анализа для отслеживания и интерпретации обновлений рынка. Благодаря информации, полученной с помощью этой программы, компания могла быстрее конкурентов

добиваться ценовых уступок от поставщиков, стремящихся сохранить свои объемы в условиях неопределенности.

5.2 *Создание новых возможностей для обеспечения устойчивости компании.* Сегодня руководителям закупок необходимо сформировать команду, обладающую передовыми навыками, необходимыми для конкуренции в сегодняшней нестабильной среде. Эти навыки включают в себя более широкое использование аналитических инструментов и возможностей. Компании должны привлекать людей на новые должности, такие как data scientist и scrum-мастера, чтобы они могли конкурировать благодаря обширным знаниям.

Однако руководители компаний отмечают, что привлечение и удержание лучших талантов является хронической проблемой. Поэтому предприятия разрабатывают интересные карьерные пути для руководителей закупок и позиционируют отдел закупок как отдел, куда приходят высокоэффективные специалисты, чтобы улучшить свои лидерские навыки, а руководители спонсируют развитие новых талантов.

Кроме того, в наши дни внедрение системы снабжения **«Точно и в срок» (Just in Time, JIT)** становится стратегическим шагом для повышения конкурентоспособности и оптимизации бизнес-процессов. «Точно и в срок» – это подход к управлению производством, направленный на минимизацию излишних запасов и максимизацию эффективности. Современные компании внедряют систему JIT поэтапно:

1. *Анализ потребностей.* Данный этап предполагает детальный анализ потребностей производства: какие именно материалы и компоненты требуются, определение оптимальных уровней запасов. Ключевой момент – определение минимальных и максимальных уровней запасов. Это позволяет сохранять баланс, обеспечивать непрерывность процесса при минимальных издержках. Выявление потребностей также включает в себя оптимизацию поставок, в том числе, определение оптимальных сроков поставок. Это позволит избежать простоев и минимизировать хранение запасов.

2. *Систематизация и автоматизация.* В современном бизнесе важно использовать передовые информационные технологии, а в частности, ERP-системы (Enterprise Resource Planning) – комплексные платформы, объединяющей все аспекты бизнес-процессов

(например, ERP-система «Цех-успех», предназначенная специально для управления производственными процессами и снабжением).

3. *Оптимизация логистики.* Для того чтобы доставка материалов была «в срок», необходимо оптимизировать логистические процессы. Выбор оптимальных поставщиков, установление ясных сроков поставок и использование эффективных транспортных средств помогут улучшить весь цикл снабжения.

4. *Постоянное улучшение.* Регулярный мониторинг процессов, анализ данных и обратная связь от сотрудников позволяют быстро реагировать на изменения и совершенствовать систему. При этом процесс постоянного улучшения должен стать встроенным в культуру предприятия.

*Преимущества от внедрения системы снабжения JIT:*

- Эффективность производства. Система JIT уменьшает запасы, улучшая использование ресурсов и ускоряя производственные циклы. Предприятие достигает более высокой производительности.
- Экономия затрат. Снижение запасов и оптимизация процессов снабжения сокращают затраты на хранение и управление. Финансовое состояние предприятия улучшается.
- Высокий уровень гибкости. JIT делает производственные процессы более гибкими и адаптивными к изменениям в рыночных условиях. Удастся быстрее реагировать на требования клиентов и менять ассортимент продукции.
- Повышение качества продукции. Управление по принципу «Точно и в срок» способствует повышению качества, поскольку компоненты поступают на производство в нужном количестве и в нужное время, исключаются ошибки и повреждения.
- Улучшенные отношения с поставщиками. Оптимизированные процессы снабжения укрепляют партнерские отношения с поставщиками, повышается надежность и своевременность поставок.
- Конкурентоспособность. JIT делает предприятие более конкурентоспособным за счет снижения затрат, улучшения качества и повышения оперативности.

*Таким образом, система JIT позволяет предприятию стать более гибким, эффективным и адаптированным к требованиям современного рынка, что способствует устойчивому развитию и успешной конкуренции.*

Следует также сказать, что ключевой инициативой, обеспечивающей непрерывность бизнеса, является автоматизация. По данным экспертов, 100% автоматизация процессов закупок гарантирует снижение стоимости проведения закупок на 30 – 40% и сокращение

*до 75% продолжительности цикла подбора поставщиков. Такую оптимизацию заказчик получает за счет унификации каталога поставщиков и удобства работы с ним. Стоимость же уменьшается благодаря снижению закупочных цен и экономии административных затрат на персонал - использование ручного труда сокращается в 4-6 раз. Также автоматизация позволяет увеличить прозрачность процесса проведения закупок до 95% за счет таких функций, как установка лимитов закупок, контроль поставок по договорам и аналитического отчета по закупкам.*

У качественной платформы для автоматизации закупочной деятельности есть ряд ключевых возможностей. Например, сбор потребностей со всех подразделений предприятия в автоматическом режиме и хранение истории плана закупок есть у большинства систем. Но для эффективной работы важны анализ и планирование. Поэтому при выборе платформы стоит обратить внимание на такие моменты, как формирование плана закупок исходя из бюджетов, сроков и приоритетов, формирование бюджета, предоставление аналитических отчетов с детальной информацией по всем этапам закупки. Необходим также контроль всей цепочки исполнения закупки: от возникновения потребности до ее реализации.

Специалисты советуют выбирать именно *платформенные решения*, так как в них уже заложены определенные стандарты закупочных процедур. Таких как: настройка хода торгов и тендерной комиссии, автоматическая оценка участников, настраиваемые критерии оценки, управление неликвидными товарами.

Внедрение электронной торговой площадки в бизнес-процессы предприятия позволит оптимизировать и вывести закупки в онлайн и обеспечить низкие закупочные цены за счёт высокой и прозрачной конкуренции между потенциальными поставщиками. Суть построения электронной платформы закупок - сделать работу предприятий эффективной, простой и автоматизированной.

В целом, в настоящее время сам процесс закупок продолжает подвергаться серьезным изменениям, что делает его традиционные модели устаревшими и неэффективными. Сейчас поставщики предпочитают работать самостоятельно, используя открывшиеся, возможности и технологии так, чтобы значительно опережать своих конкурентов. В некоторых отраслях предприятия продолжают испытывать проблемы с ценообразованием и ограничением поставок. Для повышения их общей стоимости необходимо использовать междисциплинарный подход. В других отраслях наблюдается снижение

цен, что требует от руководителей отделов закупок быстрого изменения цен на товары.

### Контрольные вопросы

1. Дайте определение понятию «маркетинг закупок».
2. Опишите задачи маркетинга закупок.
3. Обоснуйте значение маркетинга закупок для снабженческой деятельности предприятия.

### Тема Маркетинговые исследования закупок

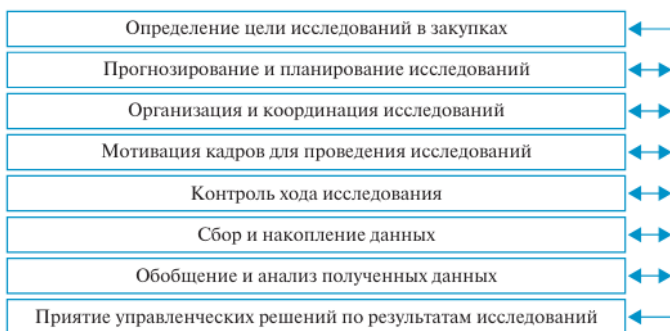


Рис. 1.1. Основные функции исследовательского цикла в закупках

Основываясь на функциях исследовательского цикла в закупках, остановимся на содержании этапов самого процесса исследования.

I этап — целеполагание; определение проблемы и круга первоочередных задач.

II этап — определение степени разработанности проблемы.

III этап — определение объекта и предмета исследования; формулирование гипотезы.

IV этап — планирование и организация эксперимента по проверке гипотезы.

V этап — проведение эксперимента.

VI этап — обобщение и анализ результатов исследования.

VII этап — разработка рекомендаций и выводов по результатам исследования.

VIII этап — принятие управленческих решений.

### Принципы исследования контрактной формы в сфере закупок

Особый интерес представляют принципы исследования контрактной системы в сфере закупок. Рассмотрим основные из них:

- принцип целенаправленности, позволяющий обеспечить целевые установки исследования;
- принцип системности, способствующий изучению контрактной системы, состоящий из элементов и подсистем;
- принцип объективности, основанный на беспристрастности, непредвзятости, научной корректности, соответствия реальности;
- принцип научности, требующий проведения исследований на основе современных достижений науки и техники;
- принцип целостности, предусматривающий исследование контрактной системы в сфере закупок как единого целого явления;
- принцип ответственности, позволяющий обеспечить реальную как коллективную, так и индивидуальную ответственность за результаты исследований в сфере закупок;
- принцип перспективности, предусматривающий возможность использования полученных результатов исследования для дальнейшего развития исследований контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

**Гладилина, Ирина Петровна.**

Методы исследований в закупках : учебное пособие / И.П. Гладилина, А.В. Завражин, И.В. Шубина, С.А. Сергеева. — Москва : КНОРУС, 2023. — 134 с. — (Бакалавриат и магистратура).

## Анализ рынка закупок

**Сервис:** <https://zakupki.legat.by/>

**Задачи, которые решает сервис:**

*1. Определение потенциала рынка.*

Система

- покажет количество закупок, их стоимость и сезонность.
- выявит основных участников и предоставит возможность детального анализа их торговой деятельности
- определит основных заказчиков, составит их рейтинг

*2. Анализ эффективности участия компании в закупках*

Система поможет

- найти пропущенные закупки
- изучить изменение конкурентной среды
- проанализировать динамику изменения рынка

**Порядок использования инструмента.**

Для решения поставленных задач система позволяет сформировать

поисковый запрос для изучения сегмента рынка, используя совокупность следующих фильтров:

- **Период.** Фильтр устанавливает диапазон выборки данных. Глубина поиска ограничена 1 января 2022 года.

- **Предмет закупки (наименование лота).** Возможно указание одного или нескольких слов.

При необходимости можно установить ограничение поиска, отметив дополнительный фильтр *“точное соответствие”*, в этом случае система произведет досимвольный поиск, в результате не будут отображены словоформы и однокоренные слова. Данное ограничение следует использовать только для поиска узкопредметных запросов.

- **Слова-исключения.** Фильтр ограничивает результат поиска, исключив из него слова, которые по вашему мнению не должны присутствовать в наименовании предмета закупки.

- **Код ОКРБ.** Фильтр позволяет выбрать конкретную позицию справочника, используемого при организации каждой закупки.

Стоит отметить, что использование кода позволяет наиболее точно сформировать поисковый запрос, прежде всего в комбинации поиска *“предмет закупки”* + *“ОКРБ”*. Это позволяет исключить из результатов нерелевантные закупки близкой тематики, например при использовании только поиска по предмету *“принтер”*, в выборку попадут и закупки сопутствующих услуг, например: *“ремонт принтера”*, *“обслуживание принтера”*. Использование в данном случае фильтра *“код ОКРБ”* в значении 26.20.16.400 позволит исключить указанные закупки.

- **Заказчик.** Фильтр стоит использовать, если вы хотите ограничить зону поиска одной или несколькими компаниями-заказчиками.

- **Ориентировочная стоимость.** Фильтр позволяет задать диапазон ориентировочной стоимости закупки, указанной заказчиком при ее объявлении.

- **Вид процедуры.** Фильтр выбора способа определения поставщика, например: аукцион, запрос ценовых предложений.

- **Торговая площадка.** Для выбора доступны 3 варианта, указанные выше в тексте.

Для анализа данных используются сведения трех электронных торговых площадок, действующих в Республике Беларусь:

- goszakupki.by

- butb.by

- icetrade.by

Анализ происходит только по завершенным закупкам, победитель

по которым определен.

- **Наличие участника.** Фильтр стоит использовать при необходимости ограничить результат поиска только закупками, в которых принимала участие интересующая вас компания.

- **Не принимал участие.** В результате поиска будут только те закупки, участие в которых указанная вами компания не приняла. Результат поискового запроса состоит из двух разделов.

### **1. Раздел статистики и аналитики.**

В данном разделе отражены ключевые количественные и качественные показатели рынка:

- количество проведенных закупок
- общее количество заказчиков
- общее количество участников
- общая сумма завершенных закупок
- среднее значение конкуренции
- средний процент снижения ориентировочной стоимости

С помощью построения графиков и диаграмм система визуализирует следующую информацию:

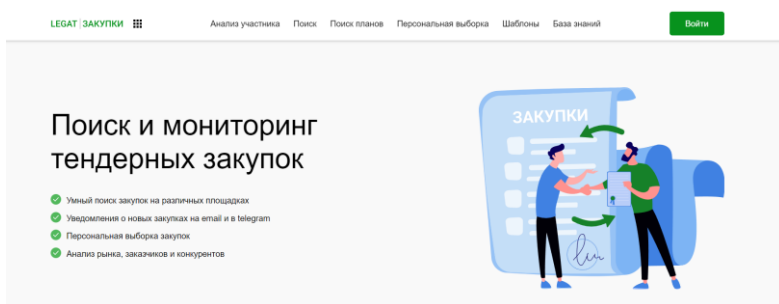
- динамика закупок за последние 12 месяцев. На графике отображено количество закупок, а также их стоимость.
- страны происхождения товара, поставленного в рамках состоявшихся закупок
- список заказчиков с указанием количества закупок и их стоимостью
- список участников с указанием количества закупок, побед и стоимостью поставленных товаров/услуг
- сведения об используемых торговых площадках
- распределение рынка. Матричная диаграмма показывает долю каждого поставщика либо заказчика в общем количестве и стоимости проведенных закупок. Диаграмма кликабельна и позволяет произвести фильтрацию расположенного ниже списка закупок, отобразив при этом только закупки с выбранной вами компанией.

**2. Раздел закупок** содержит перечень всех закупок, удовлетворяющих заданным поисковым фильтрам. В наименовании лота содержится ссылка на страницу закупки на торговой площадке. Все сведения доступны к выгрузке в формате xls.

**Пример использования:** Компания-импортер строительной и грузоподъемной техники из КНР рассматривает возможность расширения перечня поставляемой продукции и продажи на территории Беларуси вилочных погрузчиков. С целью планирования финансово-хозяйственной деятельности и изучения рынка поставлена цель

проанализировать сегмент государственных закупок, и закупок за счет собственных средств, проводимых на электронных торговых площадках.

Для получения информации используется инструмент “Анализ рынка” сервиса [zakupki.legat.by](https://zakupki.legat.by). На сервисе **обязательно зарегистрироваться**



*Алгоритм действий пользователя:*

1. Пользователь заполняет поисковые фильтры, указывая:

- в поле “Предмет закупки” **погрузчик вилочный.**

- для уточнения выборки в поле “код ОКРБ” указывается значение “**28.22.15**”, согласно справочнику - “Автопогрузчики с вилочным захватом, прочие погрузчики; тягачи, используемые на платформах железнодорожных станций”.

- период анализа с 01.01.2022.

The screenshot shows the "Анализ рынка" search form with the following fields and values:

- Период: 01.01.2022
- Предмет закупки: Выходит наименование предмета закупки
- Типичное соответствие:  Типичное соответствие,  **погрузчик вилочный ж**
- Исключить:  Удалите слова - исключения
- Код ОКРБ: 28.22.15
- Открыть справочник: 28.22.15 ж | 28.22.15.100 ж | 28.22.15.110 ж | 28.22.15.150 ж | 28.22.15.300 ж | 28.22.15.300 ж | 28.22.15.350 ж | 28.22.15.600 ж | 28.22.15.700 ж | 28.22.15.700 ж | 28.22.15.750 ж
- Заказчик:  Выбрать
- Ориентировочная стоимость: От: До: BYN
- Вид процедуры: Все процедуры
- Торговая площадка:  [zakupki.by](https://zakupki.by)  [ictproc.by](https://ictproc.by)  [kub.by](https://kub.by)
- Наименование участника:  Выбрать
- Не принимать участие:  Выбрать
- Найти

2. Сервис формирует данные анализа, из которых следует:

- за 11 месяцев 2023 года успешно завершена 101 закупка



| Заказчики   |         |                |  |
|---|---------|----------------|--|
| Введите название или УНП                              | Закупки | Сумма закупок  |  |
| Открытое акционерное общество "Стриженецбыт"          | 4       | 353 801,47 BYN |  |
| Республиканское унитарное предприятие "БЕЛТАМОЖСЕР."  | 3       | 589 873,00 BYN |  |
| Открытое акционерное общество "Барисет-ромашаприм..." | 3       | 538 858,80 BYN |  |
| Открытое акционерное общество "Житинский комбинат..." | 3       | 154 418,16 BYN |  |
| Открытое акционерное общество "Вавилон" "Лотыш"       | 3       | 328 836,00 BYN |  |
| <a href="#">Все заказчики</a>                         |         |                |  |

| Участники                       |         |       |                  |
|---------------------------------|---------|-------|------------------|
| Введите название или УНП        | Участие | Побед | Сумма закупок    |
| ОАО "Сотрармакс"                | 88      | 29    | 2 254 130,00 BYN |
| Частное предприятие "Минскстек" | 51      | 12    | 1 019 206,94 BYN |
| ООО "Слав. Колема Бел"          | 48      | 15    | 4 196 876,80 BYN |
| ООО "ТРС"                       | 37      | 19    | 1 461 588,10 BYN |
| ООО "Шепина"                    | 21      | 7     | 468 978,25 BYN   |
| <a href="#">Все участники</a>   |         |       |                  |

Карточка каждой компании в том числе содержит информацию о

- разрешительных документах
- сертификатах и декларациях соответствия поставляемой продукции, которые среди прочего содержат информацию о производителе товара
- сведениях финансовой отчетности, при их наличии на сервисе
- объектах интеллектуальной собственности

Подробнее об анализе компании можно прочитать в разделе [“Анализ участника”](#)

Открытое акционерное общество **Минский государственный институт культуры**

Действующий

УНП **191000000**

[Общие данные](#) [Участие в закупках](#)

**Рейтинги**

Название: Открытое акционерное общество **Минский государственный институт культуры**

Адрес: Минск, пр. Дзержинского, 191

Регистрирующий орган: Минский государственный институт культуры

Дата регистрации: 29.10.1992

Дата поставки на налоговый учет: 19.01.1994

Код инспекции МНС: 102

Инспекция МНС: Инспекция МНС по Закарскому району г. Мінска

Учредители для детей: 1

Основной вид деятельности: 33120 - Ремонт машин и оборудования общего и специального назначения

**Финансовая отчетность**

Данные указаны в тыс. BYN на конец 2022

Баланс: 35 906,00 +17,25%

Очистая прибыль: -6 988,00 -0,10%

Выручка: -80 880,00 -0,04%

Чистая прибыль (убыток): -6 001,00 +3,05%

[Подробнее](#)

**Регистр аккредитованных лиц**

Состоял в регистре

**Сертификаты и декларации**

| Тип                               | Количество |
|-----------------------------------|------------|
| Сертификаты соответствия ТР ЕАЭС  | 1          |
| Декларации о соответствии ТР ЕАЭС | 91         |
| Сертификаты соответствия          | 4          |
| Сертификаты соответствия          | 3          |

**Торговые объекты**

| Тип  | Количество |
|--|------------|
| Отказы торговли без использования торговых объектов  | 12         |
| Отказы торговых объектов                             | 21         |
| Решения торговли без использования торговых объектов | 11         |
| Решения торговых объектов                            | 6          |

**Проверка благонадежности**

Регистр недобросовестных поставщиков: ● Не состоит

Регистр недобросовестных организаций с повышенным уровнем совершения правонарушения в экономической сфере: ● Не состоит

История задолженности по налогам: ● Отсутствует

Для детального изучения информации пользователю предоставляется список всех найденных закупок с возможностью просмотра подробной информации и выгрузки сведений в документ xls-формата. **Полученная в ходе анализа информация позволяет оценить потенциал рынка, узнать основных игроков, конкурентность предлагаемых цен и продукции.**

| 101 закупка (работ) по дате публикации   |   | Список   | Таблица | Вызвать в елост          | Выбрать все |
|--|---|--|---------|--------------------------|-------------|
| <p><b>Закупка военного парсушка</b></p> <p>СМРЕ: 28.22.15.300<br/>20.11.2023</p> <p>Статус: Открытый конкурс</p> <p>Заказчик: Открытое акционерное общество "Минский ГМБ"</p> <p>Победитель: ОАО "Белгосмилас"</p>   | <p>Ориентированная стоимость: 60 000,00 BYN</p> <p>Предложение победителя: 61 800,00 BYN</p> <p>+ 3,47 %</p>  | <p>Общий объем: 1 шт</p> <p>Предложение участника: <a href="#">gettable.by</a></p> | Выбрать | <input type="checkbox"/> |             |
| <p><b>Валеный джемный парсушка</b></p> <p>СМРЕ: 28.22.15.300<br/>03.11.2023</p> <p>Иной вид процедуры закупки: "Запрос коммерческих предложений"</p> <p>Заказчик: Открытое акционерное общество "ВЕЛМАШИНАВТОТРАНС"</p> <p>Победитель: ООО "Сосноволаснаскас"</p>          | <p>Ориентированная стоимость: 89 437,41 BYN</p> <p>Предложение победителя: 71 081,60 BYN</p> <p>- 20,04 %</p> | <p>Общий объем: 1 шт</p> <p>Предложение участника: <a href="#">gettable.by</a></p> | Выбрать | <input type="checkbox"/> |             |
| <p><b>Новый валеный элетропарсушка</b></p> <p>СМРЕ: 28.22.15.300<br/>31.10.2023</p> <p>Иной вид процедуры закупки: "Закупка из одного источника"</p> <p>Заказчик: Открытое акционерное общество "МИНСКИЙ КОМБИНАТ ХЛЕБОПРОДУКТОВ"</p> <p>Победитель: ОАО "Белгосмилас"</p> | <p>Ориентированная стоимость: 77 000,00 BYN</p> <p>Предложение победителя: 83 000,00 BYN</p> <p>+ 7,23 %</p>  | <p>Общий объем: 1 шт</p> <p>Предложение участника: <a href="#">gettable.by</a></p> | Выбрать | <input type="checkbox"/> |             |
| <p><b>Закупка военного джемного элетропарсушка</b></p> <p>СМРЕ: 28.22.15.300<br/>30.10.2023</p> <p>Статус: Открытый конкурс</p> <p>Заказчик: Открытое акционерное общество "Западно-Днепровский конструкторскоскас"</p> <p>Победитель: ООО "ДзасльТеласкаскас"</p>         | <p>Ориентированная стоимость: 80 000,00 BYN</p> <p>Предложение победителя: 71 000,00 BYN</p> <p>- 11,25 %</p> | <p>Общий объем: 1 шт</p> <p>Предложение участника: <a href="#">gettable.by</a></p> | Выбрать | <input type="checkbox"/> |             |

## Тема Организация и проведение государственных закупок

1. Основные положения о госзакупках
2. Виды процедур госзакупок и случаи их проведения
  - 2.1. Закрытый конкурс
  - 2.2. Электронный аукцион
  - 2.3. Процедура запроса ценовых предложений
  - 2.4. Процедура закупки из одного источника (ЗОИ)
  - 2.5. Биржевые торги
  - 2.6. Открытый конкурс
3. Определение процедуры госзакупки
4. Особенности применения преференциальной поправки в сфере государственных закупок в Республике Беларусь
5. Ответственность за государственные закупки

### Основные положения о госзакупках

*Государственные закупки* – это приобретение товаров (работ, услуг) полностью или частично за счет бюджетных средств и (или) средств государственных внебюджетных фондов, в том числе приобретение товаров для обеспечения государственных нужд, т.е. потребностей Республики Беларусь и административно-территориальных единиц.

*Основным нормативным правовым документом, регулирующем государственные закупки, является Закон Республики Беларусь от 13.07.2012 г. № 419-З «О государственных закупках в Республике Беларусь» (с изм. и доп.).*

*Государственная закупка (госзакупка)* - приобретение товаров (работ, услуг) полностью или частично за счет бюджетных средств и (или) средств государственных внебюджетных фондов получателями, а также отношениями, связанными с исполнением договора государственной закупки (Закон о госзакупках).

В нормативно-правовых документах о государственных закупках товаров (работ, услуг) предусматривается детализация проведения отдельных процедур, пороговые значения стоимости, порядок применения преференциальной поправки, а также обязательные дополнительные требования к участникам процедур закупок отдельных видов товаров (работ, услуг).

*Размещение информации о государственных закупках осуществляется в глобальной сети Интернет на официальном сайте [www.icetrade.by](http://www.icetrade.by).* При проведении государственной закупки определяется ее вид.

Министерство сельского хозяйства и продовольствия ежегодно уточняет перечень заготовителей, объемы поставок (закупок) сельскохозяйственной продукции и сырья для республиканских государственных нужд. Так, соответствующее постановление ведомства от 19 февраля 2024 года №13 опубликовано на Национальном правовом интернет-портале. Документом скорректирована информация по ОАО "Лидахлебопродукт", ОАО "Гроднохлебпром", ОАО "Бобруйский комбинат хлебопродуктов", ОАО "Климовичский комбинат хлебопродуктов", ОАО "Булочно-кондитерская компания "Домочай", КУП "Горецкий элеватор". Всего в перечень заготовителей, установленный постановлением №8, вошли 30 предприятий. Определены объемы закупок зерна (пшеницы, ржи, проса, овса, гречихи и ячменя) на 2024 год для каждого из них.

*Законодательство о государственных закупках распространяется* на заключение договоров аренды, в том числе лизинга (финансовой аренды). Т.е. для заключения договора аренды (в том числе финансовой аренды (лизинга) с оплатой полностью либо частично за счет бюджетных средств и (или) средств государственных внебюджетных фондов теперь необходимо проводить процедуру государственной закупки.

Любая государственная закупка начинается с *годового плана государственных закупок* (ГПГЗ), который должен быть размещен на электронной торговой площадке (ЭТП) Без него невозможно заключение договора за счет бюджета.

ИНСТРУКЦИЯ о порядке размещения годового плана государственных закупок на электронной торговой площадке НЦМиКЦ  
[www.goszakupki.by](http://www.goszakupki.by)



### Виды процедур госзакупок и случаи их проведения

*Процедура госзакупки* - регламентированная Законом о госзакупках последовательности действий заказчика (организатора) и комиссии по госзакупкам (в случае ее создания) по выбору поставщика (подрядчика, исполнителя). Процедура госзакупки длится от принятия решений о проведении процедуры госзакупки до заключения договора либо отмены процедур госзакупки или признания ее несостоявшейся, если не установлено Законом о госзакупках (абз. 15 ст. 1 Закона о госзакупках).

Виды процедур госзакупок представлены на рис.

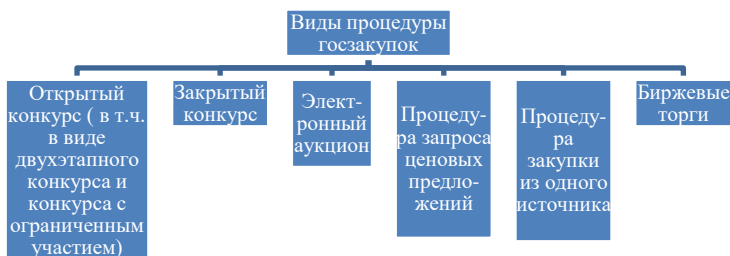


Рис. Виды процедуры госзакупок (п. 2 ст.18 Закона о госзакупках)

Для выбора процедуры госзакупки необходимо учесть:

1) *отношение предмета закупки к товару либо работам (услугам)*;

**товары** - вещи, за исключением денежных средств, ценных бумаг, валютных ценностей, иное имущество (в том числе имущественные права), а также имущественные права на результаты интеллектуальной деятельности;

**работы** - деятельность, результаты которой имеют материальное выражение и могут быть использованы для удовлетворения потребностей заказчика;

**услуги** - деятельность, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности;

2) *ориентировочную стоимость годовой потребности в однородных товарах (работах, услугах), указанной в годовом плане госзакупок;*

Для определения вида процедуры госзакупки имеет значение ориентировочная стоимость годовой потребности всех объединенных в предмет госзакупки товаров, относящихся к определенному подвиду ОКРБ 007-2012, указанная в годовом плане госзакупок.

Одновременно, если заказчик решит в одной процедуре госзакупки приобрести несколько наименований товаров, которые являются неоднородными, то вид процедуры госзакупки определяется исходя из ориентировочной стоимости годовой потребности всех закупаемых совместно товаров, указанной в годовом плане госзакупок. При этом в таком случае разбивка предмета госзакупки на лоты не влияет на выбор вида процедуры госзакупки ([письмо](#) МАРТ N 14-01-10/316К).

*Однородные товары (работы, услуги)* - товары (работы, услуги), относящиеся к одному подвиду ОКРБ 007-2012.

Наименование [подвида](#) товара (работы, услуги) должно соответствовать восьми цифровым знакам кода ОКРБ 007-2012.

Проведение процедуры госзакупки, вид которой определяется исходя из объема возникшей потребности допускается после внесения соответствующих изменений и или дополнений в годовую план госзакупок в случае, когда (ч. 2 п. 2 ст. 18 Закона о госзакупках):

— либо заказчику в текущем финансовом году выделен дополнительный объем финансирования;

— либо у заказчика имеются неиспользованные остатки бюджетных средств и (или) средств государственных внебюджетных фондов после проведения процедур госзакупок в соответствии с годовым планом госзакупок. При этом возникла потребность в приобретении товаров (работ, услуг), однородных с ранее приобретенными товарами (работами, услугами).

3) *наличие предмета закупки в [перечнях](#) товаров (работ, услуг) для госзакупок.* От этого зависят как выбор процедуры, так и в отдельных случаях условия допуска к участию в закупке.

Виды процедур и случаи проведения представлены в таблице.

**Таблица 1. - Виды процедур госзакупок**

| Вид процедуры                            | Содержание   | Когда проводится   |
|--|--|--|
| <p>Закупка из одного источника (ЗОИ)</p> | <p>Способ выбора поставщика (подрядчика, исполнителя) при осуществлении госзакупки, при которой заказчик предлагает заключить договор только одному потенциальному поставщику (подрядчику, исполнителю).</p> <p>Предложение заключить договор двум и более потенциальным поставщикам (подрядчикам, исполнителям) допускается, если предмет госзакупки разделен на части (лоты).</p> <p>Для определения поставщика (подрядчика, исполнителя) заказчик (организатор) проводит изучение конъюнктуры рынка в порядке, установленном МАРТ (ч. 1 п. 3 ст. 49 Закона о госзакупках)</p> | <p>Заказчик (организатор) вправе провести процедуру закупки из одного источника в случаях, установленных приложением к Закону о госзакупках.</p> <p>Также предусмотрены следующие <i>основания</i> для проведения закупки из одного источника:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— в случае расторжения договора госзакупки в связи с его неисполнением либо ненадлежащим исполнением поставщиком (подрядчиком, исполнителем) заказчик (организатор) вправе приобрести товары (работы, услуги), включенные в перечень товаров (работ, услуг) ежедневной и (или) еженедельной потребности, в объеме (количестве), необходимом для обеспечения потребности заказчика в течение 2 месяцев (ч. 1 п. 13 Указа N 143);</li> <li>— для приобретения товаров у их производителей, если цены на такие товары регулируются Президентом Республики Беларусь, Совмином, госорганами (организациями) путем установления фиксированных или предельных цен, предельных надбавок (скидок, наценок), предельных нормативов рентабельности, используемых для определения суммы прибыли, подлежащей включению в регулируемую цену, декларирования цен при соблюдении условий, установленных абз. 2 подп. 1.9 п. 1 постановления N 395;</li> <li>— для приобретения товаров (работ, услуг) собственного производства у лечебно-производственных мастерских (абз. 3 подп. 1.9 п. 1 постановления N 395);</li> <li>— для приобретения в 2022 г. продуктов питания (абз. 4 подп. 1.9 п. 1 постановления N 395);</li> <li>— на основании п. 1 Указа N 366;</li> </ul> |

|                        |   |   |
|------------------------|---|---|
|                        |   | <p>— на основании подп. 1.6 п. 1 Указа N 494.</p> <p><b>Обратите внимание!</b><br/> <i>В период с 01.06.2022 до 01.06.2024 заказчики (застройщики) при принятии решения о строительстве объектов по проектам, рекомендованным для повторного применения, вправе применять процедуру закупки из одного источника за счет бюджетных средств и (или) средств государственных внебюджетных фондов в случаях, предусмотренных подп. 1.1 п. 1 Указа N 80.</i></p> |
| Открытый конкурс       | <p>Гласный и конкурентный способ выбора поставщика (подрядчика, исполнителя) при осуществлении госзакупки на ЭТП, при которой победителем признается участник, предложивший лучшие условия исполнения договора и соответствующий требованиям конкурсных документов</p>  | <p><b>Применяется</b> в случаях, не установленных Законом о госзакупках для применения иных видов процедур госзакупок.</p> <p>Товары (работы, услуги) не включены в перечни для других процедур.</p> <p>Сумма закупки в год по годовому плану: товар — от 2000 ББ; работа, услуга — от 5000 ББ</p>  |
| 1) Двухэтапный конкурс | <p>Вид открытого конкурса, при котором победителем признается участник, принявший участие в проведении обоих этапов такого конкурса и предложивший лучшие условия исполнения договора по результатам второго этапа данного конкурса.</p> <p><b>На первом этапе</b> двухэтапного конкурса заказчик с привлечением (при необходимости) эксперта (экспертной комиссии) формирует требования к предмету госзакупки, в том числе на основе технического описания предлагаемых участником товаров</p> | <p>Порядок и случаи проведения открытого конкурса в виде двухэтапного конкурса определяются Совмином (п. 4 ст. 31 Закона о госзакупках)</p>   |

|                                    |   |   |
|------------------------------------|---|---|
|                                    | (работ, услуг), разработанного в соответствии с техническим заданием заказчика.<br><b>На втором этапе</b> двухэтапного конкурса осуществляется выбор поставщика (подрядчика, исполнителя) в порядке, установленном для проведения открытого конкурса  |   |
| 2) Конкурс с ограниченным участием | Вид открытого конкурса, при котором победитель определяется из числа участников процедуры госзакупки, прошедших предварительный отбор на основании дополнительных требований к участникам такого конкурса   | Порядок и случаи проведения открытого конкурса в виде конкурса с ограниченным участием определяются Совмином (п. 4 ст. 31 Закона о госзакупках)       |
| Закрытый конкурс                   | Конкурентный способ выбора поставщика (подрядчика, исполнителя) при осуществлении госзакупки, сведения о которой составляют <b>госсекреты</b> .<br>Победителем закрытого конкурса признается участник, предложивший лучшие условия исполнения договора и соответствующий требованиям конкурсных документов.<br>Проводится в порядке, установленном для открытого конкурса, с учетом особенностей, установленных ст. 37 Закона о госзакупках | Применяется в случаях, не установленных Законом о госзакупках для применения открытого конкурса. При этом сведения о госзакупке составляют госсекреты |
| Запрос ценовых предложений         | Конкурентный способ выбора поставщика (подрядчика, исполнителя), при которой  | Товар (работа, услуга) может быть в перечне «Электронный аукцион».  |

|  |  |   |
|--|--|---|
|  | <p>победителем признается участник, предложивший наименьшую цену предложения и соответствующий требованиям документов процедуры запроса ценовых предложений.</p> <p>Проводится на ЭТП</p>  | <p>Сумма закупки в год по годовому плану от 300 БВ: товар — до 2000 БВ; работа, услуга — до 5000 БВ</p> <p>Не применяется в случае госзакупки работ, услуг по созданию объектов авторского права и смежных прав, организации и проведению культурных мероприятий, иных работ, услуг в сфере науки и культуры</p>  |
| Закрытая процедура запроса ценовых предложений | <p>Проводится в порядке, установленном заказчиком (организатором) по согласованию с МАРТ, с учетом требований Закона о госзакупках</p>   | <p>Применяется в случаях, предусмотренных для применения запроса ценовых предложений. При этом сведения о госзакупке составляют госсекреты (подп. 1.5 п. 1 Указа N 590)</p>   |
| Электронный аукцион                            | <p>Гласный и конкурентный способ выбора поставщика (подрядчика, исполнителя) при осуществлении госзакупки на ЭТП, при которой победителем признается участник, предложивший наименьшую цену по результатам торгов и соответствующий требованиям аукционных документов.</p> | <p>Закупаемый товар (работа, услуга) включен в перечень «Электронный аукцион».</p> <p>Также может быть применен в иных случаях, определяемых заказчиком (организатором) самостоятельно, например, в отношении товаров, которые не включены в перечень для проведения электронного аукциона. Однако следует учитывать, что электронный аукцион не может быть проведен для закупки товаров (работ, услуг), включенных в перечень «Биржа» (п. 2 ст. 38 Закона о госзакупках)</p> |
| Биржевые торги                                 | <p>Биржевые торги проводятся в соответствии с законодательством о товарных биржах с учетом требований Закона о госзакупках</p>   | <p>Закупки по перечню «Биржа»</p>   |

При проведении двумя и более заказчиками совместных процедур госзакупок однородных товаров (работ, услуг), а также при централизации госзакупок вид процедуры госзакупки определяется заказчиками (организатором) исходя из ориентировочной стоимости предмета госзакупки, приобретаемого в рамках процедуры госзакупки (п. 3 ст. 18 Закона о госзакупках).

### **Закрытый конкурс**

**Закрытый конкурс** проводится при ориентировочной стоимости годовой потребности 1000 базовых величин и более, а сведения о закупке составляют государственные секреты. Срок для подачи коммерческого предложения должен составлять не менее 30 календарных дней со дня направления приглашения.

### **Электронный аукцион**

**Электронный аукцион** проводится при закупке товаров, работ (услуг) которые включены в перечень утвержденный постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 22.08.2012 № 778 «О некоторых мерах по реализации Закона Республики Беларусь «О государственных закупках товаров, работ (услуг)»



### Процедура запроса ценовых предложений в государственных закупках

*Процедура запроса ценовых предложений в государственных закупках* – это вид процедуры государственной закупки, представляющих собой выбор конкурентный способ выбора поставщика (подрядчика, исполнителя) при котором победителем признается участник, соответствующий требованиям документов процедуры запроса ценовых предложений и предложивший наименьшую цену предложения (рис. 1).

## Создание закупки

Вид закупки

Закупка за счет бюджетных средств и(или) средств государственных внебюджетных фондов

Закупка за счет собственных средств

Вид процедуры закупки

Электронный аукцион

Запрос ценовых предложений

Иной вид процедуры закупки

Рис. 1. Процедура запроса ценовых предложений?

Допустимые форматы проведения процедуры запроса ценовых предложений представлена на рис.1.

| Открытая процедура запроса ценовых предложений  | Закрытая процедура запроса ценовых предложений   |
|---|--|
| Сведения о проведении процедуры закупки размещаются в открытом доступе. К участию допускаются все юридические и физические лица, включая индивидуальных предпринимателей, соответствующие требованиям документов процедуры запроса ценовых предложений. | Проводится в случае, если сведения о закупке составляют государственные секреты. Порядок проведения определяется заказчиком (организатором) с учетом требований Закона Республики Беларусь от 13.07.2012 № 419-3 «О государственных закупках товаров (работ, услуг)» и согласовывается с уполномоченным государственным органом по государственным закупкам (Министерством антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь). |

Рисунок 1. Допустимые форматы проведения процедура запроса ценовых предложений

При этом информация о проведении госзакупок по данной процедуре должна быть размещена на следующих сайтах (рис. 2)

Заказчик (организатор) размещает документы процедуры запроса ценовых предложений на электронной торговой площадке ([www.goszakupki.by](http://www.goszakupki.by) / [zakupki.butb.by](http://zakupki.butb.by)) не позднее одного рабочего дня, следующего за днем их утверждения.

Операторы электронной торговой площадки и государственной информационно-аналитической системы обеспечивают размещение документов процедуры запроса ценовых предложений в государственной информационно-аналитической системе [gias.by](http://gias.by) (ГИАС).

## Работа с процедурой начинается

### ДЛЯ ЗАКАЗЧИКА

с ЭТП: размещается приглашение и документы процедуры запроса ценовых предложений.

### ДЛЯ УЧАСТНИКА

с ГИАС: поиск информации о закупках для участия удобнее осуществлять в едином сводном источнике информации. Дальнейшая работа будет осуществляться на ЭТП, обеспечивающей проведение выбранной процедуры закупки.

Рис 2. Размещение информации о проведении процедуры закупок



Рис 2. Процедура запроса ценовых предложений

## Документы процедуры запроса ценовых предложений

Содержание должно соответствовать требованиям пункта 1 статьи 46 Закона № 419-З и включать:

1. Приглашение к участию в процедуре закупки (требования к содержанию приглашения установлены статьей 22 Закона № 419-З).
2. Описание предмета закупки и требований к нему.
3. Описание порядка проведения процедуры закупки и участия в ней.
4. Требования к содержанию и форме предложения (допускается приложение форм-бланков документов, необходимых для включения участником в состав предложения).
5. Проект договора.

### Справочно:

Примерная форма документов процедуры запроса ценовых предложений установлена постановлением Министерства антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь от 26.08.2020 № 56. Форма примерная, поэтому заказчик (организатор) вправе вносить в нее изменения и дополнения, необходимые для проведения процедуры закупки и не противоречащие требованиям законодательства.



Рис. Документы процедуры запроса ценовых предложений

## «Процедурные» нюансы запроса ценовых предложений

|   |  |
|---|--|
| <p>Срок для подготовки и подачи предложения</p>   | <p>5 рабочих дней – минимально допустимый, определенный законодательством.</p> <p>Больше может быть, меньше – нет.</p> <p>Конкретный срок определяется заказчиком (организатором) самостоятельно исходя из имеющегося в запасе времени на осуществление закупки.</p> <p><i>Время на закупку = срок для подготовки и подачи предложений + время на определение победителя + срок на обжалование результатов процедуры закупки + время на заключение договора (с соблюдением сроков, установленных статьей 24 Закона № 419-3) + срок поставки, установленный договором.</i></p> <p>Дата истечения срока для подготовки и подачи предложений в обязательном порядке указывается в приглашении, являющимся неотъемлемой частью документов процедуры запроса ценовых предложений.</p> |
| <p>Ограничение допуска товаров иностранного происхождения (постановление Совета Министров Республики Беларусь от 17.03.2016 № 206)</p>        | <p>Применяется, если предмет закупки входит в перечень товаров, установленный Приложением 1 к ПСМ № 206.</p>   |
| <p>Преференциальная поправка</p>  | <p>Применяется в соответствии с порядком, определенным ПСМ № 395.</p>  |
| <p>Критерии оценки предложений участников, их количество</p>  | <p>Один – цена при полном соответствии предложения участника требованиям документов процедуры запроса ценовых предложений.</p>   |
| <p>Дополнительные требования к участникам процедуры закупки отдельных видов товаров (работ, услуг) (Приложение 1<sup>1</sup> к ПСМ № 395)</p> | <p>Предъявляются, если предмет закупки входит в перечень товаров, установленный Приложением 1<sup>1</sup> к ПСМ № 395.</p>   |
| <p>Особые условия для участия субъектов малого и среднего предпринимательства (статья 29 Закона № 419-3)</p>                                  | <p>Устанавливаются, если предмет закупки входит в перечень товаров, определенный Приложением 3 к ПСМ № 395.</p>  |
| <p>Обеспечение исполнения обязательств участника процедуры закупки</p>  | <p>Не требуется, не предусмотрено законодательством.</p>   |
| <p>Обеспечение исполнения обязательств по договору</p>  | <p>Предоставление может быть предусмотрено заказчиком (организатором) в документах процедуры запроса ценовых предложений и проекте договора (договоре) (статья 26 Закона № 419-3).</p> <p>Максимальный размер – 30% ориентировочной стоимости предмета государственной закупки.</p> <p>В случае если договором предусмотрена выплата аванса – не менее 50 % размера аванса.</p>  |

## Подача предложений участниками

|   |  |
|---|--|
| Срок для подготовки и подачи предложения                        | <p>Не менее 5 рабочих дней.</p> <p>Устанавливается заказчиком (организатором) и указывается в приглашении к участию в процедуре закупки.</p> <p>Начинается со дня, следующего за днем размещения документов процедуры запроса ценовых предложений на ЭТП.</p> <p>Завершается в 24.00 даты окончания срока приема предложений, указанной в приглашении.</p>   |
| Порядок подачи предложения                                      | <p>В форме электронного документа посредством размещения на ЭТП с обязательным подписанием ЭЦП пользователя.</p>   |
| Оплата услуг оператора ЭТП за размещение предложения            | <p>Согласно прейскуранту оператора ЭТП за каждое размещаемое предложение.</p>  |
| Требования к форме и содержанию предложения                     | <p>Устанавливаются в документах процедуры запроса ценовых предложений.</p> <p>Формируются с учетом положений п. 2 ст. 47 Закона № 419-З.</p> <p>Включают документы и сведения, подтверждающие соответствие требованиям документов процедуры запроса ценовых предложений:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>· предлагаемого товара (работы, услуги);</li><li>· участника процедуры закупки.</li></ul> |
| Цена предложения  | <p>Формируется участником на этапе подготовки предложения и указывается в документах предложения.</p> <p>Корректировка возможна только до истечения сроков для подготовки и подачи предложения.</p> <p>Изменение цены предложения после истечения сроков для подготовки и подачи предложений не допускается.</p>   |
| Требования к участнику  | <p>Формируются в соответствии с требованиями законодательства: п. 2 ст. 16 Закона № 419-З и пп. 1.7 п. 1 ПСМ № 395.</p> <p>Указываются заказчиком (организатором) в документах процедуры запроса ценовых предложений.</p>  |
| Обеспечение исполнения обязательств участника процедуры закупки | <p>Не предоставляется.</p>   |
| Обеспечение исполнения обязательств по договору                 | <p>Предоставляется, если такое требование содержится в документах процедуры запроса ценовых предложений.</p> <p>Размер и порядок предоставления также указываются в документах процедуры запроса ценовых предложений.</p>  |

## 2.4 Процедура закупки из одного источника<sup>4</sup> (ЗОИ)

Около 70% бюджетных средств осваивается госзаказчиками с применением процедур закупки из одного источника (ЗОИ).

Порядок организации и проведения процедуры закупки из одного источника регулируется нормами:

- Закон РБ от 13.07.2012 №419-С «О государственных закупках товаров (работ, услуг)»

- Постановления МАРТ РБ от 12.04.2019 №30 «О проведении процедуры закупки из одного источника»

- Иными подзаконными и нормативными актами.

Под *процедурой закупки из одного источника* понимается вид процедуры государственной закупки, представляющий собой способ выбора поставщика (подрядчика, исполнителя) при осуществлении государственной закупки, при которой заказчик предлагает заключить договор государственной закупки *только одному потенциальному поставщику (подрядчику, исполнителю)* (ст. 49 Закона Республики Беларусь от 13 июля 2012 г. № 419-З «О государственных закупках товаров (работ, услуг)»)

Одновременно если предмет государственной закупки разделен на части (лоты), допускается направление предложения о заключении договора двум и более потенциальным поставщикам (подрядчикам, исполнителям).

*Справочно. Решение о разделении предмета государственной закупки на части (лоты), в том числе в рамках проведения процедуры закупки из одного источника, принимается заказчиком (организатором) самостоятельно с учетом требований пункта 3 статьи 21 Закона.*



Проведение ЗОИ в электронном виде на ЭТП [www.goszakupki.by](http://www.goszakupki.by) полностью соответствует данным нормам.

Общая схема процедуры закупки из одного источник выглядит следующим образом:

1) изучается рынок. Электронный формат проведения ЗОИ имеет *преимущества размещения запроса о предоставлении сведений на электронной торговой площадке:*

---

<sup>4</sup>Источник: <https://pravo.by/novosti/analitika/2023/february/73160/> – Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь

- Размещение запроса в открытом доступе обеспечивает привлечение внимания к закупке максимального количества потенциальных участников. Повышаются шансы заказчика на приобретение необходимых товаров (работ, услуг) на максимально выгодных условиях.

- Заказчик экономит время на поиск своих будущих партнеров: не тратит ее на изучение конъюнктуры рынка с использованием открытых источников информации и персональных запросов сведений.

- Соблюдаются требования законодательства.

2) выбирается участник процедуры закупки;

3) приглашается и заключается договор;

4) размещается справка о проведении ЗОИ.

*Справочно. Электронная торговая площадка [www.goszakupki.by](http://www.goszakupki.by) предоставляет заказчикам возможность проведения процедуры закупки из одного источника в электронном виде.*

В случае с электронным форматом проведения ЗОИ каждое событие хронологически фиксируется и отображается в открытом доступе.

 **В соответствии с Постановлением МАРТ №30**

| Пункт Постановления | Содержание пункта  | Выполнение требований законодательства  |
|---------------------|--|---|
| 1.1.                | В случае приобретения товаров (работ, услуг) ориентировочной стоимостью годовой потребности от 50 до 300 базовых величин, запрос о предоставлении сведений на ЭТП размещается в обязательном порядке | Выполняется   |
| 1.2.                | Пункт определяет требования к содержанию запроса о предоставлении сведений   | Содержание запроса о предоставлении сведений, размещаемого на ЭТП, полностью соответствует установленным требованиям  |
| 1.3.                | Направление ответов на запросы должно осуществляться в форме, позволяющей обеспечить хранение документов и (или) сведений  | Предоставление ответов на запрос посредством ЭТП обеспечивает не только возможность хранения документов и сведений, но и ряд других преимуществ, гарантирующих прозрачность действий как заказчика, так и потенциального поставщика |

**При проведении ЗОИ в электронном виде ответы на запрос о предоставлении сведений:**



являются полноценными юридически значимыми документами – ЭЦП гарантирует их подлинность и достоверность;



могут размещаться на ЭТП круглосуточно, без привязки к рабочему времени заказчика;



регируются ЭТП в порядке их поступления – дата и время размещения ответа на запрос фиксируются с точностью до секунды;



не принимаются ЭТП после истечения сроков, установленных заказчиком – обеспечиваются равные условия для потенциальных поставщиков в части сроков для подготовки ответов;



хранение документов на ЭТП обеспечивается оператором ЭТП, что исключает их утерю, замену или подлог.

**ПОДВЕДЕМ ИТОГИ.  
ИЗУЧЕНИЕ РЫНКА ПРИ ЗОИ**

|  | Закупка из одного источника   | Закупка из одного источника (в электронном виде)  |
|--|---|---|
| Запрос о предоставлении сведений                                     | Составляется и направляется заказчиком в адрес потенциальных поставщиков (в случаях, установленных законодательством, размещается на ЭТП) | Размещается на ЭТП. Дополнительно потенциальным поставщикам могут быть направлены персональные приглашения с адресацией на информацию, размещенную на ЭТП |
| Ответы потенциальных поставщиков на запрос о предоставлении сведений | Направляются заказчику в порядке, установленном запросом о предоставлении сведений  | Размещаются на ЭТП в форме электронного документа, т.е. с обязательным подписанием ЭЦП  |

Процедура закупки из одного источника характеризуется рядом признаков, отличающих ее от конкурентных видов процедур.

Так, в процедуре закупки из одного источника отсутствует участник-победитель, а выбор участника – поставщика (подрядчика, исполнителя) проводится среди потенциальных поставщиков (подрядчиков, исполнителей), то есть лиц, которые при определенных условиях могут поставить товар (выполнить работу, оказать услугу), составляющий предмет государственной закупки. Участником процедуры закупки из одного источника признается юридическое или физическое лицо, в том числе индивидуальный предприниматель, получившее от заказчика предложение о заключении договора (абзац четвертый пункта 1 статьи 16 Закона). При этом участник процедуры закупки из одного источника вправе не принять предложение заказчика и отказаться от заключения договора.

*Справочно. В связи с тем, что в отношении процедуры закупки из одного источника не используется термин «участник-победитель», а также учитывая отсутствие у участника процедуры закупки из одного источника обязанности заключения договора, направление сведений о лице, уклонившемся от заключения договора при проведении процедуры закупки из одного источника, согласно части второй пункта 1 статьи 17 Закона не производится*

Кроме того, существенным отличием процедуры закупки из одного источника является отсутствие обязанности использования электронной торговой площадки для ее проведения, *за исключением случаев применения пункта 9 приложения к Закону.*

Законом также не установлен срок проведения процедуры закупки из одного источника, срок заключения договора и критерии выбора потенциального поставщика (подрядчика, исполнителя). Соответствующие вопросы разрешаются заказчиком (организатором) самостоятельно. При этом в целях соблюдения принципа обеспечения развития конкуренции срок ответа на запрос о предоставлении сведений, направленный (размещенный) в рамках изучения конъюнктуры рынка, с учетом потребностей заказчика должен быть разумным и достаточным для подготовки ответа потенциальными поставщиками (подрядчиками, исполнителями).

Перечень самостоятельных оснований для проведения процедуры закупки из одного источника определен *приложением к Закону, а также рядом иных нормативных правовых актов.*

*Справочно.* Например, дополнительные основания для проведения процедуры закупки из одного источника, никак не связанные с основаниями согласно приложению к Закону, определены в подпункте 1.9 пункта 1 постановления Совета Министров Республики Беларусь от 15 июня 2019 г. № 395 «О реализации Закона

Республики Беларусь «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «О государственных закупках товаров (работ, услуг)»

Возможность применения того или иного основания для проведения процедуры закупки из одного источника определяется заказчиком (организатором) самостоятельно.

При этом проведение процедуры закупки из одного источника является правом заказчика (организатора), которым он может не воспользоваться в случае принятия решения о проведении конкурентной процедуры государственной закупки с учетом установленных Законом правил выбора вида процедуры государственной закупки.

Отметим, что в соответствии с абзацем 15 ст. 1 Закона под процедурой государственной закупки понимается регламентированная Законом последовательность действий заказчика (организатора) и комиссии по государственным закупкам (в случае ее создания) по выбору поставщика (подрядчика, исполнителя) **от принятия решения** о проведении процедуры государственной закупки до заключения договора либо отмены процедуры государственной закупки или признания ее несостоявшейся, если иное не установлено Законом.

При этом законодательством о государственных закупках не определено, каким образом принимается решение о проведении процедуры закупки из одного источника. Полагаем, что датой начала такой процедуры является дата принятия заказчиком (организатором) решения о проведении процедуры закупки из одного источника, которое может быть оформлено приказом, докладной или служебной запиской, или другим способом, который используется в организации для этих целей. Такой порядок может быть установлен в локальных актах заказчика (организатора).

В свою очередь отметим, что в соответствии с частью первой пункта 3 ст. 49 Закона для определения поставщика (подрядчика, исполнителя) заказчик (организатор) проводит изучение конъюнктуры рынка в порядке, установленном уполномоченным государственным органом по государственным закупкам. Такой порядок установлен постановлением Министерства антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь от 12 апреля 2019 г. № 30 «О проведении процедуры закупки из одного источника» (далее – постановление № 30).

**Соответственно, изучение конъюнктуры рынка в соответствии с постановлением № 30 осуществляется уже в рамках проведения процедуры закупки из одного источника, решение о проведении которой уже принято.**

*Справочно. Законодательство о государственных закупках предусматривает необходимость определения ориентировочной стоимости предмета государственной закупки согласно постановлению Министерства антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь от 12 апреля 2019 г. № 35 «О способах определения ориентировочной стоимости предмета государственной закупки».*

***О порядке изучения конъюнктуры рынка при проведении процедуры закупки из одного источника.***

Независимо от основания проведения процедуры закупки из одного источника заказчик (организатор) для определения лица, которому будет направлено предложение о заключении договора, **обязан применять способы изучения конъюнктуры рынка, установленные постановлением № 30, если иное не предусмотрено законодательными актами.**

Подпунктом 1.1 пункта 1 постановления № 30 предусмотрены особенности изучения конъюнктуры рынка при закупках согласно пунктам 7 и 9 приложения к Закону.

Так, при закупке согласно **пункту 7 приложения к Закону** заказчик (организатор) не обязан в целях изучения конъюнктуры рынка размещать запрос о предоставлении сведений на одной из электронных торговых площадок, но вправе по своему усмотрению это сделать.

Если заказчик (организатор) при закупке по данному основанию разместил запрос о предоставлении сведений на одной из электронных торговых площадок, то дополнительной обязанности применять иные способы изучения конъюнктуры рынка у него нет.

Если заказчик (организатор) при закупке по данному основанию не разместил запрос о предоставлении сведений на одной из электронных торговых площадок, то он обязан направить соответствующие запросы участникам несостоявшегося открытого или закрытого конкурса, электронного аукциона, процедуры запроса ценовых предложений.

*Справочно. Исключений в части участников, которым должны направляться запросы о предоставлении сведений, постановлением № 30 не предусмотрено. Таким образом, указанные запросы должны направляться всем участникам несостоявшейся процедуры государственной закупки, в том числе тем, чьи предложения были отклонены.*

*Также если процедура закупки из одного источника проводится после признания несостоявшейся повторной процедуры*

*государственной закупки, то рекомендуем направлять запросы участникам как повторной, так и первоначальной процедуры государственной закупки*

Также в таком случае помимо запросов участникам несостоявшейся процедуры государственной закупки необходимо изучить информацию о ценах на товары (работы, услуги), содержащуюся в прейскурантах действующих цен (тарифов) на товары (работы, услуги), прайс-листах, а также информацию, размещенную потенциальными поставщиками (подрядчиками, исполнителями) на сайтах в глобальной компьютерной сети Интернет, электронных торговых площадках.

В случае, если изучение информации в указанных источниках не позволит установить цены (тарифы) потенциальных поставщиков (подрядчиков, исполнителей), необходимо будет направление запросов о предоставлении сведений не менее чем пяти (при их наличии) потенциальным поставщикам (подрядчикам, исполнителям), информация о которых имеется в открытом доступе в глобальной компьютерной сети Интернет. При этом в случае приобретения товаров обязательным является направление таких запросов в адрес отечественных производителей.

При закупке согласно **пункту 9 приложения к Закону** заказчик (организатор) обязан в целях изучения конъюнктуры рынка размещать запрос о предоставлении сведений на одной из электронных торговых площадок в случае приобретения в соответствии с пунктом 9 приложения к Закону товаров (работ, услуг), ориентировочная стоимость годовой потребности которых составляет от 50 до 300 базовых величин включительно.

Если ориентировочная стоимость годовой потребности в товарах (работах, услуга) составляет до 50 базовых величин, заказчик (организатор) не обязан в целях изучения конъюнктуры рынка размещать запрос о предоставлении сведений на одной из электронных торговых площадок, но вправе по своему усмотрению это сделать.

Соответственно, если заказчик (организатор) при закупке по данному основанию, в том числе при ориентировочной стоимости годовой потребности в товарах (работах, услуга) до 50 базовых величин, разместил запрос о предоставлении сведений на одной из электронных торговых площадок, то дополнительной обязанности применять иные способы изучения конъюнктуры рынка у него нет.

Если заказчик (организатор) при закупке по данному основанию товаров (работ, услуг), ориентировочная стоимость годовой потребности которых составляет до 50 базовых величин, не разместил

запрос о предоставлении сведений на одной из электронных торговых площадок, то ему необходимо изучить информацию о ценах на товары (работы, услуги), содержащуюся в прейскурантах действующих цен (тарифов) на товары (работы, услуги), прайс-листах, а также информацию, размещенную потенциальными поставщиками (подрядчиками, исполнителями) на сайтах в глобальной компьютерной сети Интернет, электронных торговых площадках.

В случае, если изучение информации в указанных источниках не позволит установить цены (тарифы) потенциальных поставщиков (подрядчиков, исполнителей), необходимо будет направление запросов о предоставлении сведений не менее чем пяти (при их наличии) потенциальным поставщикам (подрядчикам, исполнителям), информация о которых имеется в открытом доступе в глобальной компьютерной сети Интернет. При этом в случае приобретения товаров обязательным является направление таких запросов в адрес отечественных производителей.

**При приобретении товаров (работ, услуг) по иным основаниям для проведения процедуры закупки из одного источника,** указанным как в приложении к Закону, так и в иных нормативных правовых актах, заказчик (организатор) обязан изучить информацию о ценах на товары (работы, услуги), содержащуюся в прейскурантах действующих цен (тарифов) на товары (работы, услуги), прайс-листах, а также информацию, размещенную потенциальными поставщиками (подрядчиками, исполнителями) на сайтах в глобальной компьютерной сети Интернет, электронных торговых площадках.

В случае, если изучение информации в указанных источниках не позволит установить цены (тарифы) потенциальных поставщиков (подрядчиков, исполнителей), то заказчик (организатор) обязан направить запросы о предоставлении сведений не менее чем пяти (при их наличии) потенциальным поставщикам (подрядчикам, исполнителям), информация о которых имеется в открытом доступе в глобальной компьютерной сети Интернет. При этом в случае приобретения товаров обязательным является направление таких запросов в адрес отечественных производителей. В дополнение к способу изучения конъюнктуры рынка, определенному обязательным для конкретного основания, заказчик (организатор) в целях обеспечения эффективного использования бюджетных средств и (или) средств государственных внебюджетных фондов вправе применять и иные способы изучения конъюнктуры рынка, установленные постановлением № 30.

Соответственно, при проведении процедуры закупки из одного источника по иным основаниям, кроме пункта 7 и 9 приложения к Закону, заказчик (организатор) вправе в целях изучения конъюнктуры рынка также размещать запрос о предоставлении сведений на одной из электронных торговых площадок, но это не освобождает его от необходимости изучения конъюнктуры рынка указанными выше способами.

При этом обращаем внимание, что потенциальные поставщики (подрядчики, исполнители), которым направляется запрос или информация о чьих ценах изучается заказчиком (организатором), определяются с учетом того, какое из оснований применяется для проведения процедуры закупки из одного источника, то есть **изучение конъюнктуры рынка проводится среди организаций, закупка у которых возможна в соответствии с выбранным заказчиком (организатором) основанием для проведения такой процедуры.**

Так, например, при закупке согласно пунктам 4, 11 и 12 приложения к Закону изучение конъюнктуры рынка проводится только среди лиц, указанных в соответствующем законодательном акте, решении Президента Республики Беларусь или постановлении Совета Министров Республики Беларусь, принятому по решению или поручению Президента Республики Беларусь.

*Справочно. Например, в рамках пункта 12 приложения к Закону пунктом 1 постановления Совета Министров Республики Беларусь от 7 октября 2022 г. № 673 «Об осуществлении государственных закупок с применением процедуры закупки из одного источника» предусмотрено, что организации здравоохранения вправе осуществлять государственные закупки работ (услуг) по техническому обслуживанию и ремонту медицинской техники и систем медицинского газоснабжения у республиканского унитарного предприятия «Медтехноцентр» и (или) дочерних предприятий производственно-торгового республиканского унитарного предприятия «Белмедтехника» с применением процедуры закупки из одного источника.*

*Таким образом, при принятии организацией здравоохранения решения о приобретении работ (услуг) по техническому обслуживанию и ремонту медицинской техники и систем медицинского газоснабжения посредством процедуры закупки из одного источника на основании пункта 12 приложения к Закону с учетом указанного постановления изучение конъюнктуры рынка проводится заказчиком (организатором) только среди организаций, поименованных в*

*постановлении Совета Министров Республики Беларусь от 7 октября 2022 г. № 673.*

*Если же основанием для приобретения организацией здравоохранения работ (услуг) по техническому обслуживанию и ремонту медицинской техники и систем медицинского газоснабжения будет пункт 9 приложения к Закону, то изучение конъюнктуры рынка проводится среди любых потенциальных подрядчиков (исполнителей), способных выполнить соответствующие работы (оказать услуги)*

Также пунктом 6 приложения к Закону допускается с применением процедуры закупки из одного источника приобретение товаров (работ, услуг) собственного производства у учреждений и предприятий уголовно-исполнительной системы, лечебно-трудовых профилакториев, а также у организаций (в случае непривлечения соисполнителей), в которых численность инвалидов составляет не менее пятидесяти процентов списочной численности работников.

Соответственно, при применении указанного основания изучение конъюнктуры рынка проводится только среди организаций, указанных в данном пункте, то есть только среди учреждений и предприятий уголовно-исполнительной системы, лечебно-трудовых профилакториев, а также организаций (в случае непривлечения соисполнителей), в которых численность инвалидов составляет не менее пятидесяти процентов списочной численности работников. При этом приобретаться по данному основанию могут только товары (работы, услуги) собственного производства таких организаций.

При этом рекомендуем, учитывая содержание пункта 6 приложения к Закону, в условия договора, заключенного с организациями, в которых численность инвалидов составляет не менее пятидесяти процентов списочной численности работников, включать условие о непривлечении соисполнителей для исполнения обязательств по договору.

*Справочно. С информацией о товарах (работах, услугах) учреждений и предприятий уголовно-исполнительной системы, лечебно-трудовых профилакториев можно ознакомиться на [сайте](#) Департамента исполнения наказаний Министерства внутренних дел.*

*С информацией о товарах (работах, услугах) предприятий общественных объединений инвалидов – на [сайтах](#) Министерства труда и социальной защиты и соответствующих объединений*

Повторно отмечаем, что проведение процедуры закупки из одного источника является правом заказчика (организатора) и выбор

основания для проведения процедуры закупки из одного источника также относится к их компетенции.

Следовательно, с целью эффективного расходования бюджетных средств и средств государственных внебюджетных фондов для принятия решения о целесообразности проведения процедуры закупки из одного источника с применением конкретного основания либо конкурентной процедуры закупки полагаем необходимым предварительно изучить информацию о наличии потенциальных поставщиков (подрядчиков, исполнителей), предлагаемых ими товарах (работах, услугах) и уровне цен на необходимые товары (работы, услуги).

*О заключении договора государственной закупки по результатам процедуры закупки из одного источника.*

При проведении процедуры закупки из одного источника в электронном виде договор заключается на ЭТП в виде электронного документа. Приступить к заключению договора можно сразу же после выбора участника процедуры закупки.

В отличие от конкурентных видов процедур гозакупок в закупке из одного источника нет сроков для урегулирования споров и разногласий, связанных с действиями (бездействием) и/или решениями заказчика и или решениями заказчика и /или его комиссии.

**Порядок заключения договора на ЭТП аналогичен заключению договора при проведении конкурентных процедур закупок.**

**Заказчик:**

1. Заполняет краткую информацию об условиях договора, представленную в виде соответствующей экранной формы на ЭТП;
2. Загружает проект договора (степень готовности документа – «распечатать, подписать»);
3. Подписывает все электронной цифровой подписью.

**ЭТП:**

1. Передает проект договора, подписанный заказчиком, участнику для подписания;
2. Направляет участнику уведомление о необходимости подписать договор с гиперссылкой на полученный проект договора.



**Дальнейшее развитие событий в соответствии с требованиями статьи 24 Закона № 419-З:**



Каждый указанный шаг начинается моментально после завершения предыдущего →

получаем очевидную экономию времени на обмен документами и сведениями.

**+** абсолютная прозрачность действий каждой из сторон с фиксацией ЭТП событий в хронологии проведения процедуры закупки по дате и времени.

**Минимизация рисков нарушения сроков – еще одно преимущество проведения ЗОИ в электронном виде:**

| Действие заказчика  | Срок выполнения   | Регламентирующий документ   | При проведении ЗОИ в электронном виде   |
|---|---|---|---|
| Представление документов в казначейство                     | 10 рабочих дней с даты заключения договора.   | Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 27.07.2011 № 63.   | Документы в АСФР через ГИАС передаются моментально после их подписания второй стороной.   |
| Составление и размещение справки о проведении процедуры ЗОИ | 5 рабочих дней со дня заключения договора/ даты составления договора (если дата заключения не указана). | Пункт 3 статьи 49 Закона Республики Беларусь от 13.07.2012 № 419-3 «О государственных закупках товаров (работ, услуг)». | Мгновенное уведомление заказчика о заключении договора позволяет разместить справку в срок.<br><br><b>! Справка формируется автоматически: нажатием одной кнопки!</b> |



Статья 12.9 Кодекса Республики Беларусь об административных правонарушениях за нарушение сроков размещения справки о проведении процедуры ЗОИ предусматривает ответственность в виде наложения штрафа в размере до 10 базовых величин.

ЭТП заботится о том, чтобы все заинтересованные получали оповещение о событии максимально быстро и, самое главное, в срок.

Поэтому, уведомления направляются:

- ✓ в личный кабинет пользователя ЭТП;
- ✓ на электронную почту, указанную при регистрации;
- ✓ в Telegram (в случае подключения соответствующей функции в личном кабинете пользователя ЭТП).

#### Как настроить оповещение с ЭТП в Telegram-канал

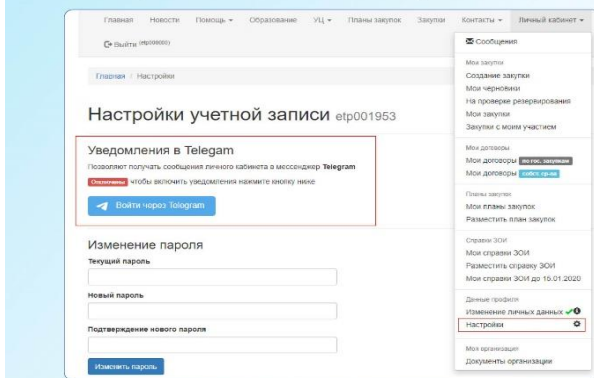


Рис. Система оповещения на ЭТП

Таблица 3- Заключение договора при ЗОИ

| Действие   | Закупка из одного источника   | Закупка из одного источника (в электронном виде)   |
|--|---|--|
| <b>Согласование условий заключаемого договора</b>  | В «ручном» режиме (названная почта, электронная почта, факсовая и телефонная связь).  | С использованием функционала ЭТП. Возражения участника и ответы на возражения со стороны заказчика сохраняются ЭТП в хронологическом порядке.  |
| <b>Заключение договора</b>   | Осуществляется в письменной форме на бумажных носителях.  | Осуществляется на ЭТП в виде электронного документа. Общий порядок заключения договора соответствует требованиям, установленным законодательством при осуществлении конкурентных процедур закупок. |
| <b>Обмен документами (договора)</b>  | Посредством почты либо курьерской доставки.   | Средствами ЭТП в виде электронных документов.  |
| <b>Краткая информация об условиях договора (предоставляется в органы территориального казначейства в обязательном порядке с заключенным договором)</b> | Формируется в ручном режиме.  | Формируется на ЭТП при заключении договора и передается в органы территориального казначейства средствами ЭТП и ГИАС в автоматическом режиме.  |
| <b>Предоставление договора в органы территориального казначейства</b>  | В течение 10 рабочих дней после заключения:<br>1. в электронном виде (сканированная копия), посредством программы "Клиент ТК" или<br>2. на бумажном носителе. | Посредством ГИАС в автоматическом режиме после его подписания второй стороной.   |

Сроки проведения процедуры закупки из одного источника законодательством не ограничены.

При этом в случае, если при изучении конъюнктуры рынка не поступило предложений от потенциальных поставщиков (подрядчиков, исполнителей) либо если среди поступивших предложений заказчик (организатор) не определил потенциального поставщика (подрядчика, исполнителя) для заключения с ним договора, либо если участник не заключает договор, то изучение конъюнктуры рынка товаров (работ, услуг) может быть продолжено в рамках той же процедуры государственной закупки с повторным применением тех же или иных способов согласно подпункту 1.1 пункта 1 постановления № 30, что не требует принятия решения об отмене такой процедуры либо размещения информации об этом на электронной торговой площадке.

Отметим, что ***процедура закупки из одного источника не может быть признана несостоявшейся, она завершается либо заключением договора, либо отменой процедуры закупки.***

*Справочно. С учетом положений пункта 3 статьи 27 Закона при наличии соответствующих оснований решение об отмене процедуры государственной закупки может быть принято только в ходе ее проведения, то есть до подписания договора второй стороной. Такое решение с указанием причин отмены направляется заказчиком (организатором) участнику процедуры закупки из одного источника (лицу, получившему от заказчика предложение о заключении договора) (при его наличии) не позднее одного рабочего дня, следующего за днем принятия такого решения*

Подчеркнем, что в случае проведения процедуры закупки из одного источника **участником** признается юридическое или физическое **лицо**, в том числе индивидуальный предприниматель, **получившее от заказчика предложение о заключении договора** (абзац четвертый пункта 1 статьи 16 Закона). Соответственно, юридические или физические лица, в том числе индивидуальные предприниматели, коммерческие предложения которых рассматриваются при изучении конъюнктуры рынка, не являются участниками процедуры закупки из одного источника, а становятся ими лишь тогда, когда получили предложение от заказчика заключить договор.

Таким образом, документы, подтверждающие соответствие требованиям, установленным пунктом 2 статьи 16 Закона, юридическое или физическое лицо, в том числе индивидуальный предприниматель, обязано представить только тогда, когда ему направлено такое предложение.

*Справочно. Также обращаем внимание на установленные подпунктом 1.7 пункта 1 постановления № 395 дополнительные требования к участникам, которые также применяются и при проведении процедуры закупки из одного источника. Однако для дополнительных требований к участникам, содержащихся в приложении I<sup>1</sup> к постановлению № 395, необходимо учитывать установленные в нем исключения.*

*Так, для работ, услуг секции F 41.0–43.9 и работ, услуг с кодом 71.1 общегосударственного классификатора Республики Беларусь ОКРБ 007-2012 «Классификатор продукции по видам экономической деятельности» дополнительные требования к участникам не применяются в том числе, когда проводятся процедуры закупок из одного источника в соответствии с пунктами 4, 5, 11 и 12 приложения к Закону, а также когда ориентировочная стоимость предмета государственной закупки составляет не более 1000 базовых величин. Для товаров – продуктов питания из кодов 01, 10 ОКРБ 007-2012 дополнительные требования не устанавливаются при проведении процедур закупок из одного источника в соответствии с пунктом 9 приложения к Закону*

В то же время запрета для заказчика (организатора) на проверку соответствия требованиям к участникам всех потенциальных поставщиков (подрядчиков, исполнителей) в рамках изучения конъюнктуры рынка в законодательстве нет. Следовательно, заказчик (организатор) вправе в запросе об изучении конъюнктуры рынка предусмотреть, что потенциальным поставщикам (подрядчикам, исполнителям) необходимо подтвердить свое соответствие требованиям к участникам одновременно с направлением ответа на запрос.

При этом обращаем внимание, что в рамках процедуры закупки из одного источника **не запрещено дополнительно запрашивать у потенциальных поставщиков (подрядчиков, исполнителей) недостающие документы и (или) сведения, а также проводить с ними переговоры, в том числе по снижению цены.**

В соответствии с частью четвертой пункта 1, частью первой пункта 5 статьи 24 Закона по результатам проведения процедуры закупки из одного источника договор заключается **в письменной форме на условиях, согласованных сторонами.**

Указанная норма предусматривает возможность заключения договора на условиях, **отличных от указанных в запросе о предоставлении сведений, за исключением** изменения условий, указанных в пункте 2 статьи 21, абзаце третьем пункта 2 и пункте 3 статьи 27 Закона.

При этом для поиска оптимального предложения и обеспечения эффективного расходования бюджетных средств при существенном изменении условий исполнения договора в ходе переговоров с конкретным потенциальным поставщиком (подрядчиком, исполнителем) считаем целесообразным уведомить об этом иных потенциальных поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и запросить повторно у них предложения с учетом такого изменения.

Исходя из норм пункта 1 статьи 49 Закона предложение о заключении договора направляется заказчиком. При этом заказчик при направлении такого предложения вправе по своему усмотрению воспользоваться **как собственным проектом договора, так и проектом договора, предоставленным потенциальным поставщиком (подрядчиком, исполнителем).**

Обращаем внимание, что для заключения договора стороны должны согласовать **все существенные условия, которые отражаются в договоре.** К таким условиям относится в том числе цена договора, являющаяся общей суммой обязательств с выделением суммы на текущий финансовый год в белорусских рублях, в том числе по каждому источнику финансирования.

*Справочно. Требования к содержанию договора установлены пунктом 6 статьи 24 Закона. Также существенные условия договора указаны в пункте 9 Инструкции о порядке оплаты бюджетных обязательств, принятых получателями бюджетных средств и получателями средств бюджетов государственных внебюджетных фондов, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 29 июня 2000 г. № 66*

При несогласовании условий какой-либо из сторон договор по итогам процедуры закупки из одного источника не может быть заключен.

Если же по результатам процедуры закупки из одного источника заключен договор, то не позднее пяти рабочих дней **со дня его заключения** заказчиком (организатором) составляется и утверждается справка по результатам проведения процедуры закупки из одного источника. И не позднее одного рабочего дня, следующего за днем ее утверждения, такая справка размещается заказчиком (организатором) на электронной торговой площадке (пункт 3 статьи 49 Закона).

*Справочно.* Помимо сведений, указанных в абзацах втором – седьмом части второй пункта 3 статьи 49 Закона, справка о проведении процедуры закупки из одного источника должна содержать сведения, предусмотренные подпунктом 1.4 пункта 1 постановления № 30

**Датой заключения договора является дата его подписания второй стороной.**

При этом обращаем внимание, что применение дополнительных оснований для проведения процедуры закупки из одного источника, не указанных в приложении к Закону, но содержащихся в иных нормативных правовых актах, также необходимо отразить при размещении справки о проведении процедуры закупки из одного источника на электронной торговой площадке. В этом случае в качестве **основания выбора процедуры закупки из одного источника, в том числе в соответствующей строке экранной формы**, необходимо выбрать пункт 62. «Иное» и указать на норму законодательства, которая была применена.

Например, указываем: 62. «Иное: абзац четвертый подпункта 1.9 пункта 1 постановления № 395».

Также отмечаем, что **в случае изменения условий заключенного по результатам процедуры закупки из одного источника договора, его расторжения** повторное размещение справки о проведении процедуры закупки из одного источника на электронной торговой площадке либо **приведение размещенной справки в соответствие с изменившимися условиями договора не требуется**<sup>5</sup>.

### **Биржевые торги**

В соответствии со ст. 1 Закона Республики Беларусь «О товарных биржах» **под биржевым товаром понимаются** любые вещи, определяемые родовыми признаками, не изъятые из оборота, а также имущественные права, **допущенные товарной биржей к биржевой торговле**. В ст. 18 данного Закона также указано, что перечень биржевых товаров, допускаемых к биржевой торговле, определяется товарной биржей в соответствии с законодательством.

На сайте ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» (БУТБ) размещен актуальный [перечень товаров \(групп товаров\), допущенных к биржевой торговле](#), утвержденный постановлением

---

<sup>5</sup> *Информация предоставлена Министерством антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь для Национального правового Интернет-портала Республики Беларусь При использовании материала гиперссылка на источник обязательна! Источник: <https://pravo.by/novosti/analitika/2023/february/73160/> – Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь*

правления БУТБ от 30.12.2005 № 8 или постановлением № 778 в Открытом акционерном обществе «Белорусская универсальная товарная биржа». Уточнить каким точно постановлением.

Таким образом, организация (заказчик) вправе вместо проведения процедур закупок согласно постановлению № 229 осуществлять закупки на биржевых торгах при условии, что закупаемые товары допущены к биржевой торговле на БУТБ. В этом случае организация (заказчик) будет руководствоваться нормами Закона Республики Беларусь «О товарных биржах» и локальными правовыми актами БУТБ, регламентирующими порядок проведения биржевых торгов.

Аналогичной позиции придерживается в своем [письме от 04.08.2022 № 14-01-10/2606К](#) Министерство антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь, уполномоченное разъяснять нормы постановления № 229.

*Перечень товаров, государственные закупки которых осуществляются с применением биржевых торгов, установленный постановлением Совета Министров от 15.06.2019 № 395 «О реализации Закона Республики Беларусь «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «О государственных закупках товаров (работ, услуг)»*

При этом необходимо учесть, что в соответствии с подпунктом 1.2 п. 1 постановления Совета Министров Республики Беларусь от 15.03.2012 № 229 «О совершенствовании отношений в области закупок товаров (работ, услуг) за счет собственных средств» *действие данного постановления не распространяется на закупки биржевых товаров на биржевых торгах* (п. 4 приложения 1).

На бирже предусмотрена многоуровневую систему контроля, охватывающую все этапы закупочного процесса - от подачи заявки до регистрации сделки. При этом высокий уровень автоматизации позволяет минимизировать человеческий фактор и обеспечивать строгое соблюдение законодательства.

*При размещении заявки* покупатель обязан указать код нужного ему товара согласно общегосударственному классификатору и отметить, за какие средства будет осуществляться закупка. Затем до начала торговой сессии биржа автоматически отправляет запрос в систему ГИАС на предмет наличия приобретаемой товарной позиции в плане закупок предприятия, а также проверяет источник финансирования закупки. "После совершения сделки у покупателя есть 10 календарных дней, чтобы через персональный раздел участника биржевой торговли запросить в ГИАС подтверждение резервирования средств под закупку. В этот же срок сделка может быть

обжалована. Далее, если финансирование подтверждено, а сделка не обжалована, стороны подписывают электронный биржевой договор, который автоматически размещается и в персональном разделе, и в ГИАС. Благодаря такому алгоритму проведения госзакупок обеспечивается полная прозрачность процедуры закупки, а возможность нарушения законодательства сводится к минимуму.

ОАО "Белорусская универсальная товарная биржа" создано в 2004 г. Первые торги состоялись в июне 2005 г. БУТБ - одна из крупнейших товарных бирж в Восточной Европе. Главная функция биржи - содействие белорусским предприятиям в экспорте продукции и помощь иностранным компаниям в выходе на белорусский рынок. На бирже продается металло-, лесо-, сельхозпродукция, промышленные и потребительские товары широкой номенклатуры.

Всего за 2023 г. на биржевых торгах ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» заключено сделок на 8,6 млрд руб., в т. ч. экспортных – на 1,2 млрд руб. в эквиваленте. Совокупный оборот биржи составил 9 750,63 млн BYN (рис.)



Рисунок Объемы биржевых сделок

Экономический эффект для белорусских участников при осуществлении закупок на биржевых торгах (экономленные средства в результате приобретения товара по более низкой цене по сравнению с ценой начала торгов) и продаже товаров на экспорт (дополнительная выручка от реализации товара по более высокой цене по сравнению с ценой начала торгов) составил порядка 601 млн BYN. Сумма сэкономленных заказчиками средств на ЭТП по осуществлению закупок в электронном формате – 183 млн руб.

## Торговые секции



## Дополнительная выручка и сэкономленные средства резидентов Республики Беларусь, млн рублей

| Секция                                  | 2022 г.      | 2023 г.       |
|---|--------------|---------------|
| Металлопродукция                        | 419,2        | 416,69        |
| Лесопродукция                           | 92,7         | 153,46        |
| Сельхозпродукция и перспективные товары | 22,9         | 31,25         |
| <b>Всего</b>                            | <b>534,8</b> | <b>601,40</b> |

*Справка:* сумма дополнительной выручки и сэкономленных средств определяется без учета более выгодных условий оплаты при реализации товара на биржевых торгах (при импорте преобладает отсрочка, при экспорте – предоплата)

Всего по состоянию на 1.01.2024 г. аккредитовано около 32 577 тыс. компаний, в т. ч. 6 847 нерезидентов из 70 стран.

## География биржевой торговли

**70**  
СТРАН  
**6 847**

|                   |                     |               |               |                    |                 |               |
|-------------------|---------------------|---------------|---------------|--------------------|-----------------|---------------|
| 15 Австрия        | 4 Виргин о-ва (Бр.) | 1 Иордания    | 25 Кыргызстан | 4 Новая Зеландия   | 3 Сербия        | 380 Украина   |
| 91 Азербайджан    | 113 Германия        | 1 Иран        | 423 Латвия    | 2 Норвегия         | 9 Сингапур      | 10 Финляндия  |
| 24 Армения        | 1 Гибралтар         | 1 Ирландия    | 2 Ливан       | 20 ОАЭ             | 5 Сирия         | 7 Франция     |
| 1 Афганистан      | 1 Греция            | 3 Италия      | 514 Литва     | 2 Панама           | 18 Словакия     | 72 Чехия      |
| 3 Белиз           | 37 Грузия           | 22 Италия     | 1 Люксембург  | 3 Панама           | 3 Словения      | 17 Швейцария  |
| 10 Бельгия        | 10 Дания            | 113 Казахстан | 1 Македония   | 432 Польша         | 22 США          | 4 Швеция      |
| 17 Болгария       | 2 Доминика          | 8 Канада      | 2 Мальта      | 1 Португалия       | 16 Таджикистан  | 185 Острия    |
| 1 Бразилия        | 3 Египет            | 44 Кипр       | 61 Молдова    | 3810 Россия        | 64 Туркменистан | 2 ЮАР         |
| 74 Великобритания | 8 Израиль           | 187 Китай     | 1 Монголия    | 17 Румыния         | 66 Турция       | 2 Южная Корея |
| 25 Венгрия        | 2 Индия             | 1 Кот-д'Ивуар | 25 Нидерланды | 1 Сейшельские о-ва | 97 Узбекистан   | 1 Япония      |

## Динамика количества участников биржевой торговли



С 27 мая 2022 г. на бирже запущена Площадка импортозамещения. Данный инструмент представляет собой комплексное торговое решение, обеспечивающее полный цикл покупки и продажи импортозамещающих товаров - от подачи заявки на покупку до заключения сделки и ее полного сопровождения. Она позволяет заказчикам оперативно находить аналоги зарубежной продукции, а поставщикам и производителям — расширять круг покупателей и выходить на новые рынки сбыта.

За 2023 г. в секции ППТ с импортозамещающей продукцией (без учета страны происхождения товара) заключено 39,3 тыс. сделок на

общую сумму 488,9 млн рублей. В настоящее время в торговой системе размещено 2 106 активных заявок на покупку и 77 960 на продажу.<sup>6</sup>



**Результаты работы**



**Ключевые особенности**

- Полная цифровизация всех процессов (от регистрации на бирже и подачи заявки до подписания договора купли-продажи)
- Автоматический подбор встречных предложений
- Автоматическое уведомление обо всех этапах торгов (email, sms, личный кабинет)
- Возможность покупки товара «под заказ»
- Анонимность торгов
- Входной контроль участников
- Сопровождение сделок до полного исполнения обязательств сторонами

**Открытый конкурс**

Открытый конкурс, (в том числе в виде двухэтапного конкурса и конкурса с ограниченным участием); проводится при

<sup>6</sup> <https://www.mart.gov.by/activity/birzhevaya-torgovlya/analiticheskaya-informatsiya-torg/birzhevaya-torgovlya-v-2023-g/>

ориентировочной стоимости годовой потребности 1000 базовых величин и более. Срок для подачи коммерческих предложений должен составлять не менее 30 календарных дней.

### **Определение процедуры госзакупки**

*Процедура госзакупки* - регламентированная законом о госзакупках последовательности действий заказчика (организатора) и комиссии по госзакупкам (в случае ее создания) по выбору поставщика (подрядчика, исполнителя). Процедура госзакупки длится от принятия решений о проведении процедуры госзакупки до заключения договора либо отмены процедур госзакупки или признания ее несостоявшейся, если не установлено Законом о госзакупках (Закон о госзакупках).

### **Особенности применения преференциальной поправки в сфере государственных закупок в Республике Беларусь**

*Преференциальная поправка*, часто рассматривается как способ оказания поддержки национальным производителям. Преференциальная поправка для сферы государственных закупок Республики Беларусь *применяется как для оказания определенных преимуществ товарам (работам, услугам) и участникам, их предлагающим, так и к товарам, производимым определенной категорией субъектов хозяйствования.*

*Префпоправка* представляет собой предоставление преимуществ товарам (работам, услугам), предлагаемым участниками<sup>7</sup>

Различают два вида префпоправки<sup>8</sup>:

- префпоправка, устанавливаемая на основании [п. 2](#) ст. 5 Закона в условиях обеспечения национального режима Советом Министров Республики Беларусь, которому предоставлено полномочие определять префпоправку, определить ее размер, товары (работы, услуги) и участников для применения преференциальной поправки, а также условия ее применения, включая документы, подтверждающие право на применение префпоправки, в случае, если

---

<sup>7</sup> Закон РБ от 13.07.2012 № 419-3 «О государственных закупках товаров (работ, услуг)»

<sup>8</sup> Закон РБ от 13.07.2012 № 419-3 «О государственных закупках товаров (работ, услуг)»

иностранным государством (группой иностранных государств) в отношении товаров (работ, услуг) отечественного происхождения и поставщиков (подрядчиков, исполнителей), предлагающих такие товары (работы, услуги), не установлен национальный режим.

- Совет Министров Республики Беларусь полномочен на установление префпоправки в отношении товаров (работ, услуг) собственного производства организаций Республики Беларусь, в которых численность инвалидов составляет не менее 50 % списочной численности работников, а также определять размер такой префпоправки и условия ее применения, включая документы, подтверждающие право на применение префпоправки ([ст. 9](#) Закона).

Оба указанных полномочия реализованы в нормах [подп. 1.5, 1.6](#) п. 1 постановления Совета Министров Республики Беларусь от 15.06.2019 № 395 «О реализации Закона Республики Беларусь «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «О государственных закупках товаров (работ, услуг)».

Особенности применения префпоправки следующие.

Так, [постановлением № 395](#) установлена *префпоправка в размере 15 %* в случаях предложения:

1) производимых участником товаров, происходящих из Республики Беларусь и (или) стран, которым в Республике Беларусь предоставляется национальный режим в сфере государственных закупок в соответствии с международными договорами Республики Беларусь;

2) организациями Республики Беларусь, в которых численность инвалидов составляет не менее 50 % списочной численности работников, работ, услуг собственного производства при условии, что доля оплаты труда инвалидов в общем фонде оплаты труда таких организаций за 3 календарных месяца, предшествующих дате подачи предложения, составляет не менее 20 %;

3) учреждениями и предприятиями уголовно-исполнительной системы, лечебно-трудовыми профилакториями, лечебно-производственными мастерскими работ, услуг собственного производства.

Тем самым право на применение префпоправки в размере 15 % в рамках действия национального режима в сфере государственных закупок имеют производители товаров государств – членов Евразийского экономического союза, включая Республику Беларусь, если такие производители товаров сами участвуют в процедуре государственной закупки и у них имеются предусмотренные

законодательством подтверждающие право на применение префпоправки документы.

Также право на применение префпоправки в указанном размере имеют определенные организации Республики Беларусь, предлагающие работы, услуги собственного производства и имеющие документы, подтверждающие право на применение префпоправки.

*Префпоправка в размере 25 %* применяется в случае предложения участником товаров собственного производства организаций Республики Беларусь, в которых численность инвалидов составляет не менее 50 % списочной численности работников, при условии, что доля оплаты труда инвалидов в общем фонде оплаты труда таких организаций за 3 календарных месяца, предшествующих дате подачи предложения, составляет не менее 20 %.

Тем самым право на *применение префпоправки в размере 25 %* имеют любые участники (производители и посредники, резиденты и нерезиденты Республики Беларусь), если они предлагают товары собственного производства определенной категории организаций – резидентов Республики Беларусь при наличии подтверждающих право на применение префпоправки документов. Обращаем внимание на то, что организации, в которых численность инвалидов составляет не менее 50 % списочной численности работников, при условии, что доля оплаты труда инвалидов в общем фонде оплаты труда таких организаций за 3 календарных месяца, предшествующих дате подачи предложения, составляет не менее 20 %, – это только резиденты Республики Беларусь. Для товаров, произведенных схожими по признакам организациями других государств – членов Евразийского экономического союза, префпоправка в размере 25 % не применяется.

Следует отметить, что *префпоправка применяется в любом виде конкурентной процедуры государственных закупок* – открытый и закрытый конкурс, электронный аукцион, процедура запроса ценовых предложений (ЗЦП). Как следствие, в документах по процедуре заказчик (организатор) устанавливает условия применения префпоправки, фактически дублируя (копируя) положения [подп. 1.5, 1.6](#) п. 1 постановления № 395, но принимая во внимание, что является предметом процедуры государственной закупки – товары, работы или услуги. К примеру, если предметом государственной закупки являются товары, то нет необходимости устанавливать в документах по процедуре условия применения префпоправки для работ, услуг. И, наоборот, если предметом

государственной закупки являются работы, услуги, то не устанавливаются условия применения префпоправки для товаров. Если предмет включает в себя товары и работы (услуги) (с соблюдением норм об объединении неоднородных товаров (работ, услуг) в [ст. 21](#) Закона), то тогда включаются условия применения префпоправки и для товаров, и для работ (услуг).

*Если при участии в процедуре государственной закупки участник имеет право на применение префпоправки, при подаче предложения он заявляет о ее применении и прилагает подтверждающие документы.* При этом о своем праве на применение префпоправки участник заявляет в порядке, установленном регламентом оператора электронной торговой площадки. Как следствие, участнику не требуется прилагать в составе предложения (первого раздела предложения) отдельный документ – заявление о праве на применение префпоправки.

Если же участник все-таки прилагает такое заявление отдельным документом в составе предложения, оно, не должно иметь никакого правового значения, кроме случая, когда проводится электронный аукцион, предметом которого являются товары, и участник предоставляет в первом разделе предложения заявление о праве на применение префпоправки в размере 15 % в виде отдельного документа. Так, из [письма Министерства антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь от 21.11.2022 № 14-01-08/3530К](#) «О применении преференциальной поправки в государственных закупках» следует, что не допускается представление заявления в иной форме, например, в виде электронной копии подписанного на бумажном носителе заявления. Иначе, если при проведении электронного аукциона, предметом которого являются товары, участником дополнительно в первом разделе предоставлено заявление о праве на применение преференциальной поправки в размере 15 % в иной форме, чем предусмотрено регламентом оператора электронной торговой площадки, то с учетом необходимости указания в первом разделе предложения производителя товаров (обязательное требование Закона) это приведет к идентификации участника и отклонению его предложения.

Если, например, участником электронного аукциона предоставлено в виде отдельного документа в составе первого раздела предложения заявление о праве на применение префпоправки в размере 25 %, то, полагаем, такое заявление никоим образом не должно оцениваться комиссией по государственным закупкам заказчика (организатора). Вместе с тем обращаем внимание на

правоприменительную практику комиссии МАРТ по рассмотрению жалоб в сфере государственных закупок в этой части<sup>1</sup>. Так, участником процедуры государственной закупки, предметом которой являлись услуги, в первом разделе предложения приложен документ – заявление о праве на применение префпоправки в размере 25 %. Комиссия по государственным закупкам заказчика отклонила его предложение по причине предоставления недостоверных документов и (или) сведений (поскольку для услуг данный размер префпоправки не применяется). Участник обратился с жалобой в МАРТ, оспаривая решения заказчика. МАРТ поддержал позицию заказчика, указав на то, что комиссия по государственным закупкам заказчика дала правовую оценку заявлению о праве на применение префпоправки в виде отдельного документа, отклонив предложение правомерно. Также принято во внимание и то, что данным участником посредством функционала электронной торговой площадки сделано заявление о праве на применение префпоправки в размере 25 %.

В то же время при возникновении у заказчиков (организаторов) схожей с приведенной выше ситуации рекомендуем обратиться в МАРТ как уполномоченный на предоставление разъяснений законодательства о государственных закупках государственный орган, сформулировав в полном объеме нюансы ситуации, возникшей в практике конкретного заказчика (организатора).

Особенностью применения префпоправки при проведении открытого и закрытого конкурса, ЗЦП для целей оценки и сравнения предложений цена предложения участников, которые заявили о праве на применение префпоправки и подтвердили это право, уменьшается на 15 или 25 %, но договор с таким участником заключается по цене его предложения. При проведении электронного аукциона префпоправка применяется таким образом, что начальная цена электронного аукциона делится на 1,15 или 1,25, если кто-либо из участников заявил в первом разделе своего предложения о праве на ее применение. Как следствие, торги начинаются с учетом этого деления, и все участвующие в торгах участники делают свои ставки с уменьшенной таким образом начальной цены. При этом сам заказчик (организатор) при допуске участников к торгам не имеет информации о том, кто из участников заявил и какой размер префпоправки, заказчик (организатор) может уже после начала торгов наблюдать за их ходом.

Подобное «неведение» заказчика на этапе рассмотрения первых разделов предложений участников о том, кто из них заявил и

заявил ли вообще о праве на применение префпоправки, обусловлено следующим. Как отмечает МАРТ в упомянутом письме, так как при приобретении товаров префпоправка в размере 15 % может применяться только к участнику, являющемуся производителем предлагаемого им товара, то раскрытие заказчику (организатору) информации о заявлении права на применение префпоправки в соответствующем разделе с учетом указания производителя привело бы к идентификации участника и, как следствие, к отклонению его предложения.

В этой связи ч. 6 [подп. 1.5](#) п. 1 постановления № 395 предусмотрено, что в случае проведения электронного аукциона при обеспечении оператором электронной торговой площадки доступа к первым разделам предложений для их рассмотрения заказчиком (организатором) не предоставляются сведения о заявлении участниками права на применение префпоправки. Предоставление указанных сведений в отношении участников, сделавших последнюю и предпоследнюю ставки, осуществляется оператором электронной торговой площадки одновременно с обеспечением доступа ко вторым разделам предложений таких участников.

Соответственно, и в протоколе открытия, рассмотрения предложений и допуска к торгам не указываются начальная цена электронного аукциона, а также регистрационные номера предложений участников, заявивших о праве на применение префпоправки.

Начальная цена электронного аукциона определяется оператором электронной торговой площадки и отображается на электронной торговой площадке после размещения на ней заказчиком (организатором) протокола открытия, рассмотрения предложений и допуска к торгам.

Если участником-победителем признается участник, имеющий право на префпоправку и подтвердивший его, то договор с ним заключается по цене последней ставки, увеличенной соответственно на 15 или 25 %.

Тем самым заказчикам (организаторам) при проведении электронного аукциона и применении примерных форм документов, установленных в [постановлении Министерства антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь от 26.08.2020 № 56](#) «Об установлении примерных форм документов по процедурам государственных закупок», следует учитывать особенности заполнения протокола по результатам рассмотрения первых разделов предложений, предусмотренные [подп. 1.5](#) п. 1 постановления № 395.

Следует также учитывать, что префпоправка применяется только тогда, когда право на ее применение подтверждено в отношении всех предлагаемых участником в процедуре товаров (работ, услуг), а не части из них. Кроме того, если при проведении конкурсов и ЗЦП все участники заявили о праве на применение префпоправки в одинаковом размере и подтвердили право на ее применение, то заказчиком (организатором) она не применяется. Тогда как для электронного аукциона данное правило не применимо, поскольку если все или один участник заявил о праве на применение префпоправки, то торги начинаются с учетом префпоправки; если заявлено участниками – кем-то о префпоправке в размере 15 %, кем-то – в размере 25 % (такое может иметь место при приобретении заказчиком (организатором) товаров), то торги начинаются с ориентировочной стоимости предмета государственной закупки, разделенной на 1,25.

Как уже отмечали выше, в открытом конкурсе, электронном аукционе и ЗЦП префпоправка может быть применена только если участником сделано соответствующее заявление посредством функционала электронной торговой площадки, а также если предоставлены подтверждающие документы. Как отмечает МАРТ, в случае наличия надлежащего заявления о праве на префпоправку, но при отсутствии подтверждения соответствующего права в зависимости от вида процедуры государственной закупки комиссия по государственным закупкам отклоняет предложение (при проведении электронного аукциона) либо осуществляет оценку и сравнение предложения такого участника без учета префпоправки (при проведении конкурса и ЗЦП).

Так, при проведении открытого и закрытого конкурсов, ЗЦП, поскольку префпоправка в данных процедурах применяется для целей оценки и сравнения предложений участников, то в случае, если участником не представлено либо заявление, либо документы, подтверждающие применение префпоправки, префпоправка не применяется комиссией по государственным закупкам, оценка и сравнение предложений таких участников осуществляются без учета префпоправки. Неприменение в указанном случае префпоправки к цене предложения, а не отклонение предложения участника, обусловлено также и тем, что участнику предоставлено право на применение префпоправки при соблюдении двух указанных условий. Если какое-либо из таких условий участником не выполнено, право на применение префпоправки не может быть реализовано.

Что касается электронного аукциона, то поскольку заявление участника о применении префпоправки в первом разделе оказывает влияние на начальную цену электронного аукциона, то есть на цену, начиная с которой участники, допущенные к торгам, вправе делать ставки в ходе торгов. Так, она определяется на основании ориентировочной стоимости предмета государственной закупки, а в случае применения префпоправки определяется также и с учетом размера такой префпоправки. Соответственно, как таковые оценка и сравнение предложений при проведении электронного аукциона, как это имеет место в конкурсах и процедурах запроса ценовых предложений, не осуществляются. При проведении электронного аукциона префпоправка фактически применяется только на основании заявления участника о ее применении в первом разделе предложения, оказывая влияние на начальную цену электронного аукциона. Эта презумпция применения префпоправки только на основании заявления участника означает, что второй раздел такого участника должен содержать документы, подтверждающие право на применение префпоправки. В этой связи если, к примеру, во втором разделе предложения участника отсутствуют документы, надлежаще подтверждающие право на применение префпоправки, то следует вести речь о том, что участник недобросовестно заявил о праве на ее применение. И так как префпоправка была применена (при определении начальной цены) и повлияла на ход торгов, соответственно, следует квалифицировать действия такого участника как предоставление недостоверных сведений, в связи с чем его предложение при рассмотрении вторых разделов предложений следует отклонять. Если же, к примеру, документы, подтверждающие право на применение префпоправки, представлены, но не соответствуют установленным требованиям, то в таком случае предложение отклоняется как не отвечающее требованиям аукционных документов ко вторым разделам предложений.

*Право на применение префпоправки должно быть подтверждено документально.*

Так, префпоправка в размере 15 % подтверждается следующими документами:

1) производимые участником товары, происходящие из Республики Беларусь и стран ЕАЭС:

- сертификат о происхождении товара формы СТ-1, выданный с учетом особенностей, установленных [постановлением Министерства торговли Республики Беларусь от 06.06.2016 № 21](#)<sup>2</sup> (для товаров из Республики Беларусь), или его копия;

- сертификат продукции собственного производства или его копия и обязательство о соблюдении критериев собственного производства (для товаров из Республики Беларусь).

Рекомендуем проверять как сертификат о происхождении товара формы СТ-1, так и сертификат продукции собственного производства на сайте Белорусской торгово-промышленной палаты<sup>3</sup> для исключения предоставления заказчику (организатору) документов, не соответствующих действительности;

- сертификат о происхождении товара формы СТ-1, выданный с учетом особенностей, установленных [постановлением Министерства торговли Республики Беларусь от 06.06.2016 № 21](#), или его копия, сертификат продукции собственного производства или его копия и обязательство о соблюдении критериев собственного производства или выписка из Евразийского реестра промышленных товаров государств – членов Евразийского экономического союза (далее – ЕРПТ)<sup>4</sup> (если товар включен в [приложение 1](#) к постановлению № 395) (для товаров из Республики Беларусь), или ее копия;

- свидетельство о регистрации компьютерной программы, выданное Национальным центром интеллектуальной собственности Республики Беларусь, или его копия (для имущественных прав на компьютерные программы, происходящие из Республики Беларусь). Учитывая формулировку условия применения префпоправки в размере 15 % для товаров (а ими в соответствии со [ст. 1](#) Закона признаются и имущественные права на результаты интеллектуальной деятельности), полагаем, обладателем таких прав должен быть участник процедуры государственной закупки, заявляющий о праве на применение префпоправки в размере 15 %;

- сертификат о происхождении товара формы СТ-1 или его копия и заявление о том, что участник является производителем предлагаемых им товаров (для товаров стран ЕАЭС<sup>5</sup>, кроме включенных в [приложение 1](#) к постановлению № 395);

- выписка из ЕРПТ (для товаров государств – членов Евразийского экономического союза, включенных в [приложение 1](#) к постановлению № 395) или ее копия;

2) для работ, услуг собственного производства организаций Республики Беларусь, в которых численность инвалидов составляет не менее 50 % списочной численности работников, при условии, что доля оплаты труда инвалидов в общем фонде оплаты труда таких организаций за 3 календарных месяца, предшествующих дате подачи предложения, составляет не менее 20 %,

подтверждение: сертификат работ, услуг собственного производства или его копия и документ, подписанный руководителем организации Республики Беларусь, в которой численность инвалидов составляет не менее 50 % списочной численности работников, или уполномоченным им лицом не ранее чем за 5 рабочих дней до дня подачи предложения для участия в процедуре государственной закупки, с указанием общего количества работников, численности инвалидов, номеров удостоверений, подтверждающих инвалидность, и сроков их действия, доли оплаты труда инвалидов в общем фонде оплаты труда таких организаций за 3 календарных месяца, предшествующих дате подачи предложения;

3) для работ, услуг собственного производства учреждений и предприятий уголовно-исполнительной системы, лечебно-трудовых профилакториев, лечебно-производственных мастерских подтверждение: сертификат работ, услуг собственного производства или его копия.

Префпоправка в размере 25 % подтверждается сертификатом продукции собственного производства или его копией и документом, подписанным руководителем организации Республики Беларусь, в которой численность инвалидов составляет не менее 50 % списочной численности работников, или уполномоченным им лицом не ранее чем за 5 рабочих дней до дня подачи предложения для участия в процедуре государственной закупки, с указанием общего количества работников, численности инвалидов, номеров удостоверений, подтверждающих инвалидность, и сроков их действия, доли оплаты труда инвалидов в общем фонде оплаты труда таких организаций за 3 календарных месяца, предшествующих дате подачи предложения.

Обращаем внимание, что любое несоответствие в упомянутом документе указанным требованиям означает, что такой документ не подтверждает право на применение префпоправки. Равно как это касается любого из документов, подтверждающих право на применение префпоправки.

Применение префпоправки в ходе проведения процедуры государственной закупки имеет правовые последствия и на период исполнения договора государственной закупки. Так, в случае подтверждения права на применение префпоправки на товары в размере 15 % сертификатом продукции собственного производства участник дополнительно должен представить обязательство о соблюдении при исполнении договора условий и критериев отнесения продукции к продукции собственного производства. В этой

связи показательное решение МАРТ как антимонопольного органа. Так, участник процедуры государственной закупки (проводилась до внесения изменений, внесенных в [постановление № 395 постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 14.10.2022 № 692](#)), заявляя о праве на применение префпоправки и подтверждая ее сертификатом продукции собственного производства, при исполнении условий договора не обеспечил выполнение указанных условий и критериев, и, как следствие, МАРТ пришел к выводу о том, что действия такого поставщика направлены на получение дополнительной выручки, прибыли за счет увеличения объема реализации товаров, обеспечиваемого за счет формирования у заказчиков и участников рынка представлений о наличии у предлагаемых обществом товаров преимуществ в виде применения префпоправки, в связи с чем МАРТ пришел к выводу о наличии факта недобросовестной конкуренции путем введения хозяйствующим субъектом в заблуждение<sup>9</sup>, что послужило основанием для начала административного процесса.

В то же время обращаем внимание, что если имеются основания для изменения предмета государственной закупки при исполнении договора (ч. 2 [п. 1](#) ст. 25 Закона) – обоснованная невозможность исполнения договора поставщиком, то по согласованию с заказчиком допускается поставка товаров, являвшихся предметом государственной закупки, показатели (характеристики) которых являются аналогичными или улучшенными по сравнению с показателями (характеристиками), указанными в договоре. В этом случае соответствующие изменения должны быть внесены в договор. И, полагаем, если заменяется товар, в отношении которого применена префпоправка в размере 15 % с обязательством соблюдения условий и критериев отнесения продукции к продукции собственного производства, на иной товар, отвечающий требованиям ч. 2 [п. 1](#) ст. 25 Закона, то такая замена правомерна и выполнение условий и критериев в отношении такого товара не требуется.

Кроме того, при приобретении работ (услуг) подрядчик (исполнитель), к предложению которого применена префпоправка, обязан выполнить предусмотренную в договоре работу (оказать услугу) лично. Исключения составляют случаи, когда допускается привлечь к исполнению своих обязательств по договору:

---

<sup>9</sup> <https://www.mart.gov.by/files/live/sites/mart/files/documents/%D0%9A%D0%B E%D0%BC%D0%B8%D1%81%D1%81%D...>

физических лиц в количестве не более 15 % от списочной численности юридического лица на дату заключения договора; организации Республики Беларусь, в которых численность инвалидов составляет не менее 50 % списочной численности работников, учреждения и предприятия уголовно-исполнительной системы, лечебно-трудовые профилактории, лечебно-производственные мастерские.

*Таким образом, при проведении конкурентных процедур государственных закупок заказчиком (организатором) необходимо учитывать правила применения префпоправки, правовые позиции МАРТ и отслеживать правоприменительную практику для целей правильного ее применения и исключения нарушений законодательства о государственных закупках.*

*Источник: <https://etalonline.by/novosti/mnenie/primenenie-preferentsialnoy-popravki-v-gosudarstvennykh-zakupkah/>*

Участникам, которые предлагают товары, работы (услуги) белорусского происхождения важно знать, что они имеют право на применение преференциальной поправки в размере 15%. На данную поправку претендуют также участники стран, предлагающие товары, работы (услуги), которым предоставлен национальный режим на основании международных договоров.

На преференциальную поправку в размере 25% имеет право участник товаров, работ (услуг) собственного производства, где численность работников инвалидов составляет не менее 50% от списочной численности всех работников.

*Как применяется преференциальная поправка?* Пример. Участник А предложил товар за 100 руб., участник В - за 110 руб. и имеет право на преференциальную поправку в размере 15%. Т.е.  $110 \cdot 15\% = 16,50$ ;  $110 - 16,50 = 93,50$  Соответственно при выборе участника по стоимости, участник В предложит меньшую стоимость 93,50 руб., однако при заключении договора на поставку товара стоимость его будет равна 110 руб. Из чего можно сделать вывод, что преференциальная поправка применяется только при определении поставщика (победителя процедуры государственной закупки).

## **5. Ответственность за государственные закупки**

За несоблюдение законодательства о государственных закупках наступает *административная и уголовная ответственность*. В соответствии с ч. 4 ст. 11.16 КоАП РБ за несоблюдение правил размещения информации о государственной закупке, за необоснованное

ограничение должностным лицом, индивидуальным предпринимателем доступа к процедуре закупки, за изменение условий договора, которое влечет дополнительные расходы бюджетных средств, за уклонение руководителями государственных заказчиков от заключения контрактов на поставку товаров для государственных нужд, *влечет предупреждение или наложение штрафа до 50 базовых величин, при повторном случае в течение года после наложения административного взыскания влечет наложение штрафа от 50 до 100 базовых величин.*

Юридические лица и индивидуальные предприниматели в соответствии с ч. 2 ст. 11.16 КоАП РБ несут *ответственность за нецелевое использование или использование с нарушением законодательства бюджетных средств, что влечет наложение штрафа от 10 до 50 базовых величин. За незаконное получение юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем бюджетных средств, предусмотрен штраф до 20 базовых величин (ч. 1 ст. 11.16 КоАП РБ).* Таким образом, государственные закупки представляют собой достаточно сложную область применения законодательства. Ознакомиться со всеми [правовыми актами](#), регулирующих проведение процедуры государственных закупок, и [документами правоприменительного характера](#) можно в ЭТАЛОН-ONLINE в банке данных «[Закупки](#)», где указанной теме посвящен специальный раздел.

*Справочно.* По требованию органов прокуратуры Минской области с начала 2024 г. отменены и изменены 50 незаконных процедур закупок на сумму свыше Br14 млн. Речь идет о закупках, которые проводились с нарушениями законодательства о борьбе с коррупцией. Чаще всего прокуроры Минской области выявляли нарушения, которые стали основанием для отмены либо изменения процедур закупок, в сферах сельского хозяйства. Наиболее распространенные нарушения: *несоблюдение заказчиком (организатором) требований к содержанию документов, предоставляемых для подготовки предложения, в т. ч. не были установлены предусмотренные требования к участникам, не были указаны условия допуска товаров иностранного происхождения и поставщиков, предлагающих такие товары, к участию в процедурах госзакупок; несоблюдение заказчиком (организатором) правил описания предмета государственной закупки и формирования частей (лотов), участниками по которым могут быть только субъекты малого и среднего предпринимательства; нарушение предусмотренного законодательством порядка выбора процедуры госзакупок.* По итогам проверок прокуратуры вынесли 37

предписаний, после рассмотрения которых 33 лица привлечены к дисциплинарной ответственности.<sup>10</sup>

---

<sup>1</sup> <https://gias.by/gias/#/appeal/registry/view/0c9b7e22-ce17-40c9-9832-fc1984d3f600>.

<sup>2</sup> Действует до 15.03.2023, с указанной даты применяется [постановление Министерства антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь от 30.01.2023 № 10](#) «О заполнении сертификата формы СТ-1 для целей участия в процедурах закупок». Обращаем внимание, что в силу [п. 3](#) названного постановления оно не распространяется на сертификаты формы СТ-1, выданные до вступления его в силу.

<sup>3</sup> <https://certs.cci.by/verify/check.do?type=own&ncert=&nblanka=&datecert=%20>.

<sup>4</sup> Евразийский реестр промышленных товаров государств – членов Евразийского экономического союза, <https://erpt.eecommission.org>. Заказчик (организатор) вправе самостоятельно проанализировать содержание ЕРПТ на предмет наличия в нем товара определенного производителя и сведений о включении в ЕРПТ, если, к примеру, возникают сомнения относительно предоставленной участником выписки из ЕРПТ. Но даже несмотря на доступность ЕРПТ в Интернете, участник должен предоставить выписку из ЕРПТ в составе своего предложения, если он заявляет о праве на применение префпоправки.

<sup>5</sup> Республика Армения, Республика Казахстан, Кыргызская Республика, Российская Федерация.

---

<sup>10</sup> <https://www.belta.by/regions/view/v-minskoj-oblasti-po-trebovaniju-prokuratury-otmenili-50-nezakonnyh-protsedur-zakupok-na-br14-mln-636532-2024/>

*Правовое регулирование отношений, возникающих в связи с проведением закупок, носит комплексный характер. Наряду с Гражданским кодексом РБ, наиболее применяемыми при рассмотрении споров и иных дел. Связанных с осуществлением закупок, являются следующие специальные акты законодательства:*

Указ Президента Республики Беларусь от 31.12.2013 № 590 «О некоторых вопросах государственных закупок товаров (работ, услуг»;

Закон Республики Беларусь от 13.07.2012 № 419-3 «О государственных закупках товаров (работ, услуг)» (далее – Закон о госзакупках);

постановления Совета Министров Республики Беларусь:

от 15.03.2012 № 229 «О совершенствовании отношений в области закупок товаров (работ, услуг) за счет собственных средств» (далее – постановление №229);

5

от 15.06.2019 № 395 «О реализации Закона Республики Беларусь «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «О государственных закупках товаров (работ, услуг)»;

от 02.07.2019 № 448 «О проведении открытого конкурса в виде двухэтапного конкурса и конкурса с ограниченным участием»;

от 02.07.2019 № 449 «Об установлении критериев, способа оценки и сравнения предложений участников открытого и закрытого конкурсов».

В анализируемом периоде закупки при строительстве также регулировались Указом Президента Республики Беларусь от 07.06.2019 № 223 «О закупках товаров (работ, услуг) при строительстве» (утратил силу с 01.07.2021) и постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 21.01.2014 № 88 «Об организации и проведении процедур закупок товаров (работ, услуг) и расчетах между заказчиком и подрядчиком в строительстве», утратившим силу с 10.10.2021 (далее – постановление № 88).

Значительное влияние на национальное законодательство Республики Беларусь в сфере государственных закупок оказывает право ЕАЭС. Законодательство о государственных закупках Республики Беларусь выстроено в соответствии с Договором о ЕАЭС от 29.05.2014.

В целях дальнейшей гармонизации законодательства в сфере закупок между странами – партнерами по ЕАЭС с 01.07.2021 осуществление закупок за счет бюджетных средств в строительной отрасли регулируется нормами Закона о госзакупках. Министерством архитектуры и строительства Республики Беларусь (далее – Министерство архитектуры и строительства) подготовлено разъяснение «Государственные закупки при строительстве с 01.07.2021»<sup>1</sup>.

При рассмотрении дел о закупках экономические суды в части, не противоречащей действующему законодательству, учитывали разъяснения, данные в п.п.2-11 действующего постановления Президиума Высшего Хозяйственного Суда Республики Беларусь от 04.04.2007 № 25 «О некоторых вопросах судебной практики рассмотрения споров, связанных с применением законодательства о торгах».

Постоянное совершенствование законодательства о закупках и формирование единообразной судебной практики его применения способствуют минимизации рисков для участников этих правоотношений, обеспечению защиты их прав и законных интересов.

По материалам обзора практики применения законодательства о закупках при рассмотрении дел экономическими судами 2024 г. – Режим доступа:

[https://court.gov.by/files/files/2024/3/1/obzor\\_zakupki.pdf](https://court.gov.by/files/files/2024/3/1/obzor_zakupki.pdf)

#### **Тема 4. Организация и проведение закупок за счет собственных средств.**

1. Основные положения о закупках за счет собственных средств организации.
2. Способы осуществления закупок за счет собственных средств организации
3. Особенности применения преференциальной поправки в сфере закупок за счет собственных средств организации в Республике Беларусь
4. Ответственность за закупки за счет средств организации

**Основные положения о закупках за счет собственных средств организации.**

**Порядок осуществления закупок товаров, работ, услуг за счет собственных средств**, за исключением государственных закупок, определен [постановлением Совета Министров 15 марта 2012 г. № 229](#) (с изм. и доп.):



- республиканскими унитарными предприятиями;
- государственными органами;
- государственными объединениями;
- иными юридическими лицами, имущество которых находится в республиканской собственности, либо хозяйственными обществами, в уставных фондах которых более 25 % акций (долей) принадлежит Республике Беларусь или организациям, имущество которых находится в республиканской собственности, за исключением операторов сотовой подвижной электросвязи.

*Алгоритм проведения процедуры закупки за счет собственных средств:*

- 1) разработка и утверждение организацией порядка осуществления закупки за счет собственных средств, размещение его в открытом доступе в ИС «Тендеры»;
- 2) создание комиссии для проведения процедур закупок;
- 3) разработка и формирование документации о закупке (при проведении конкурентных видов процедур закупок);
- 4) размещение приглашения в открытом доступе в ИС «Тендеры»;
- 5) направление предложений участниками конкурентных процедур закупок;
- 6) проведение процедуры закупки.
- 7) подведение результатов процедуры закупки и заключение договора либо признание конкурентной процедуры несостоявшейся, с последующим размещением сведений в открытом доступе в ИС «Тендеры».

*Виды применяемых процедур закупок:*

- процедура закупки из одного источника – в случаях, установленных постановлением Совета Министров РБ от 15.03.2012 №229
- биржевые торги – в случаях, установленных законодательством о биржевой торговле

- подрядные торгов и переговоры в строительстве – в случаях установленных законодательством.

- конкурсы (открытые, двухэтапные), электронные аукционы, запрос ценовых предложений и иные конкурентные процедуры закупок – в случаях и порядке, определяемых субъектом хозяйствования.

*Процедура закупки из одного источника применяется в случаях, установленных постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 15.03.2012 №229*

1. возникла срочная необходимость в закупке, а применение конкурентных процедур закупок невозможно вследствие отсутствия необходимого времени для их проведения

2. организацией, осуществившей закупку у определенного поставщика (подрядчика), установлено, что дополнительная закупка в количестве (объеме), не превышающем количества (объема) первоначальной закупки, ввиду необходимости обеспечения совместимости с ранее закупленными товарами (работами, услугами) должна быть произведена у того же поставщика (подрядчика, исполнителя).

3. конкурентная процедура закупки либо его часть (лот) предмет процедуры закупки признана несостоявшейся и повторное ее проведение является нецелесообразным.

Закупка с применением процедуры закупки из одного источника осуществляется у производителя или их сбытовых организаций (официальных торговых представителей) за исключением случаев, когда такие закупки экономически нецелесообразны или невозможны.

## Закупки за счет собственных средств на биржевых торгах



11

*Порядок и условия проведения конкурентных процедур закупок определяется организацией самостоятельно.*

Могут использоваться процедуры закупок как применяемые при осуществлении государственных закупок (конкурс, электронный аукцион, запрос ценовых предложений), так и иные процедуры.

Случаи закупок без применения процедур определяются приложением 1 постановления Совета Министров Республики Беларусь от 15.03.20212 №229.

Организация может самостоятельно установить порядок закупок для случаев, включенных в вышеназванное положение

*Перечень информации о закупках и условия ее размещения.* В информационной системе «Тендеры» размещаются:

- государственным органом – порядки централизации закупок и согласования импортных закупок (если такие порядки установлены государственным органом);

- организацией:

- порядок закупок;
- приглашение к участию в конкурентных процедурах закупок;

11

Источник: <https://www.butb.by/news/2024/priglashaem-provodit-zakupki-za-schet-sobstvennykh-sredstv-na-birzhevykh-torgakh/>

- сообщения о результатах конкурентных процедур закупок;
- сведения о количестве и общей стоимости договоров на закупки товаров (работ, услуг), заключенных организацией в предыдущем году;
- иные документы (если это определено в порядке закупок).

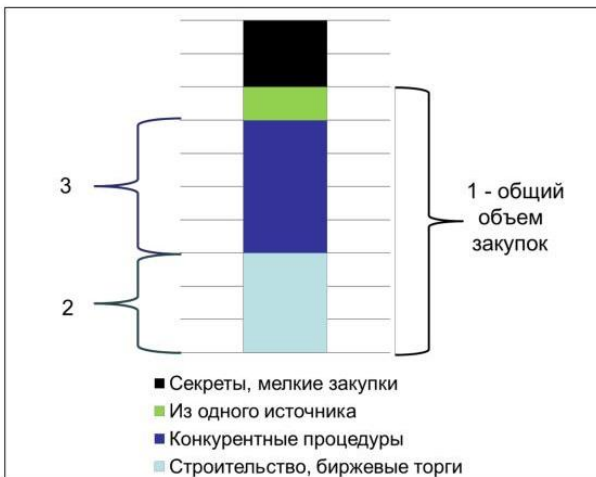
Размещение в информационной системе «Тендеры» сведений о количестве и общей стоимости договоров на закупки товаров (работ, услуг), заключенных организацией в предыдущем году

1. Размещаются сведения о количестве и общей стоимости всех заключенных договоров за исключением закупок: сведения о которых относятся к информации, распространение и (или) предоставление которой ограничено законодательными актами; специфических товаров (работ, услуг); валютных ценностей, ценных бумаг; на сумму до 1000 базовых величин по одной сделке.

Из вышеназванных сведений выделяются сведения о количестве и общей стоимости:

- договоров на закупки:
  - товаров при строительстве объектов;
  - на биржевых торгах;
  - на аукционах.
- договоров, заключенных по результатам конкурентных процедур закупок.

Размещение в ИС «Тендеры» сведений о количестве и общей стоимости договоров



## Централизация закупок

Порядок взаимодействия при централизации закупок за счет собственных средств определяется государственным органом, если он определил необходимость такой централизации.

Организация в порядке закупок определяет механизм реализации установленного порядка взаимодействия при централизации закупок, полномочия и функциональные обязанности работников.

**Согласование импортных закупок с вышестоящим органом**

Порядок согласования импортных закупок за счет собственных средств с вышестоящим органом закупок определяется государственным органом, если он определил необходимость такого согласования.

Такое согласование не требуется, если закупка осуществляется у импортера.

Организация в порядке закупок определяет механизм реализации установленного порядка согласования импортных закупок, полномочия и функциональные обязанности работников.

*Положение о комиссии.* Порядок закупок должен содержать положение о комиссии, осуществляющих рассмотрение, оценка и сопоставление предложений, в которой указываются:

Полномочия комиссии;

Требования к составу комиссии и порядку ее формирования

Права и обязанности членов комиссии

Ответственность членов комиссии

Порядок принятия решений комиссии и их оформление

*Урегулирование споров.* Рекомендуются предусмотреть в порядке закупок механизм урегулирования споров с участниками, определит в том числе сроки ожидания до заключения договора. Внесудебный порядок урегулирования споров позволит заказчику и участникам оперативно и с минимальными издержками разрешать споры, связанные с проведением процедур закупок.

*Организационно-распорядительные и контрольные мероприятия.* В порядок закупок организации рекомендуется определить:

Функциональные обязанности работников и (или) структурных подразделений, занимающихся закупками;

Ответственность работников, обеспечивающих организацию закупок;

Обязанности ведомственной контрольной службы по контролю за проведением закупок.

### **Способы осуществления закупок за счет собственных средств организации**

Согласно [постановлению Совета Министров Республики Беларусь «О совершенствовании отношений в области закупок товаров \(работ, услуг\) за счет собственных средств №229 от 15.03.20212 \(с изм. и доп\)](#) организация осуществляет закупки за счет собственных средств с применением:

- *конкурсов;*



# Процедура закупки № 2024-1144460

|  |  |
|--|--|
| <b>Открытый конкурс</b>  |  |
| <b>Общая информация</b>  |  |
| Отрасль  | Сельское хозяйство > Цветы / семена / саженцы  |
| Краткое описание предмета закупки                                | Закупка семян льна-долгунца  |
| <b>Сведения о заказчике, организаторе</b>                        |  |
| Полное наименование заказчика, место нахождения организации, УНП | Открытое акционерное общество "Слуцкий льнозавод"<br>Республика Беларусь, Минская обл., г. Слуцк, 223610, ул. Ленина, 300<br>690657228   |
| Фамилии, имена и отчества, номера телефонов работников заказчика | Пичугина Катерина Ивановна, slutsk-len@lut.by  |
| <b>Основная информация по процедуре закупки</b>                  |  |
| Дата размещения приглашения                                      | 26.04.2024   |
| Дата и время окончания приема предложений                        | 02.05.2024 11.00   |
| Общая ориентировочная стоимость закупки                          | 500 000 BYN  |
| Требования к составу участников                                  | <p>К открытому конкурсу допускаются участники в соответствии с частью второй подпункта 2.5 пункта 2 постановления Совета Министров Республики Беларусь от 15 марта 2012 г. № 229 «О совершенствовании отношений в области закупок товаров (работ, услуг) за счет собственных средств». В частности, участником может быть любое юридическое или физическое лицо, в том числе индивидуальный предприниматель, независимо от организационно-правовой формы, формы собственности, места нахождения и места происхождения капитала, которое соответствует требованиям, установленным организацией в документации о закупке.</p> <p>К участию в конкурсе допускаются участники, не включённые в Реестр поставщиков (подрядчиков, исполнителей), временно не допускаемых к закупкам, формирование и ведение которого осуществляет Министерство антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь (<a href="http://www.mart.gov.by">http://www.mart.gov.by</a>).</p>  |
| Квалификационные требования                                      | согласно технико-экономического задания  |
| Иные сведения  |  |
| Сроки, место и порядок предоставления конкурсных документов      | <p>Конверты, содержащие предложения Участников, должны быть предоставлены в письменном виде, позволяющем определить его достоверность и убедиться в его получении в установленные заказчиком сроки (почта, нарочным и др.) в срок до 11.00 02.05.2024 по адресу: 223602 г. Слуцк, ул. Ленина 300 ОАО «Слуцкий льнозавод» и зарегистрированы в установленном порядке.</p> <p>Конверты вскрываются на заседании комиссии в ОАО «Слуцкий льнозавод» по адресу: 223602 г. Слуцк, ул. Ленина 300.02.05.2024 в 15.00.</p> <p>К участию во вскрытии конвертов с предложениями участников допускаются представители участников, имеющие надлежащим образом оформленные полномочия (доверенности). Предложение должно быть упаковано в конверт. Надпись на конверте должна содержать:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- указание на предмет процедуры, а именно: «Открытый конкурс семян льна-долгунца в ОАО "Слуцкий льнозавод" г. Слуцк, ул. Ленина,300</li><li>- указание на Заказчика - полное наименование и юридический адрес;</li><li>- указание на Участника - полное наименование, адрес, по которому конверт может быть</li></ul> |

УТВЕРЖДАЮ:  
 Директор  
 ОАО «Слуцкий льнозавод»  
 \_\_\_\_\_ Н. Н. Мисник  
 « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2024 г.

**ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ**  
 на закупку семян льна-долгунца

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1.  | Наименование заказчика  | Открытое акционерное общество «Слуцкий льнозавод»<br>УНП 690657228  |
| 2.  | Предмет закупки, его количество (объем), перечень технических, потребительских показателей (характеристик) и требований к закупаемым товарам. Возможность представления аналогичных товаров и описание способа их оценки. Требования к участникам (по подтверждению их технических возможностей). | <p><b><u>Предмет закупки: Семена льна-долгунца</u></b></p> <p>Количество – 77 тонн</p> <p><u>Товар должен соответствовать качественным требованиям в соответствии с Постановлением Министрства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь от 29 октября 2015 года № 37 "Об установлении требований к сортовым и посевным качествам семян сельскохозяйственных растений" (в редакции Постановления Министрства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь от 4 октября 2017 г. № 49 "О внесении изменений и дополнений в некоторые постановления Министрства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь по вопросам семеноводства").</u></p> <p>Сортовые и посевные качества семян должны быть подтверждены документально соответствующими документами. Семена должны быть обработаны против болезней и вредителей, районированные по Минской области.</p> |
| Наименование сортов                               |   | Единицы измерения: тонны  |
| <b>Раннеспелые сорта не ниже 1-й репродукции</b>  |   | <b>32 т.</b>  |
| <b>Среднеспелые сорта не ниже 1-й репродукции</b> |   | <b>43 т.</b>  |
| <b>Среднеспелые сорта элита</b>                   |   | <b>1т.</b>  |
| <b>Раннеспелые сорта элита</b>                    |   | <b>1т.</b>  |
| <b>Страна производитель семян</b>                 |   | <b>Беларусь</b>   |
| 3.  | Срок поставки товаров   | до 17.05.2024г.   |

|    |  |  |
|----|--|--|
| 4. | Место, условия поставки товаров  | <b>Место поставки:</b> транспортом Поставщика и за его счет на склад Покупателя. Республика Беларусь, Минская область, г.Слуцк, ул.Ленина, д.300   |
| 5. | Требования к форме, сроку и порядку оплаты, валюте платежа, др.  | <b>Условия оплаты:</b> Отсрочка платежа 120 дней<br><b>Валюта платежа:</b> белорусский рубль.<br><b>Источник финансирования:</b> собственные средства  |
| 6. | Требования к сроку действия предложений  | <b>Срок действия предложения</b> – не менее 60 дней со дня окончания срока подачи предложений. (Выполнение данного требования является обязательным и подразумевает безусловное сохранение всех условий представленного предложения (цена, условия оплаты, условия поставки, сроки поставки и др.) в течение указанного срока.   |
| 7. | Информация о допуске юридических и физических лиц к участию в процедуре закупки  | Участником конкурентной процедуры закупки могут быть резиденты или нерезиденты Республики Беларусь: юридическое лицо, в том числе индивидуальный предприниматель, независимо от организационно-правовой формы, формы собственности, места нахождения и места происхождения капитала, которое соответствует требованиям, установленным организацией в документации о закупке в соответствии с порядком закупок за счет собственных средств, за исключением юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, включенных в реестр поставщиков (подрядчиков, исполнителей), временно не допускаемых к закупкам в соответствии с частью третьей подпункта 2.5. пункта 2 постановления Совета Министров Республики Беларусь от 15 марта 2012 года № 229 «О совершенствовании отношений в области закупок товаров (работ, услуг) за счет собственных средств» и (или) реестр коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей с повышенным риском совершения правонарушений в экономической сфере в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 23 октября 2012 года № 488 «О некоторых мерах по предупреждению незаконной минимизации налоговых обязательств». |
| 8. | Требования к участникам закупки. Перечень документов и сведений, которые участники должны предоставить в подтверждение своих квалификационных данных | <b>Участники в подтверждение своих квалификационных данных должны предоставить:</b><br><br>–информацию о том, что участник не находится в процессе ликвидации, реорганизации в форме разделения или выделения (для юридических лиц), а также в стадии прекращения деятельности (для индивидуальных предпринимателей), не признан в установленном законодательными актами порядке экономически несостоятельным (банкротом), за исключением нахождения в процедуре санации (предоставляется письмо с   |

|     |  |   |
|-----|--|---|
|     |  | <p>соответствующей информацией, подписанное руководителем предприятия (либо лицом, уполномоченным руководителем предприятия на право подписи с предоставлением соответствующего документа (доверенности));</p> <p>– сведения о финансовом состоянии и платежеспособности;</p> <p>– бухгалтерский баланс на последнюю отчетную дату текущего года;</p> <p>– отчет об обороте товаров, которые относятся к предмету закупки, за последний год;</p> <p>– гарантию о предоставлении на этапе исполнения договора документов, подтверждающих легальность ввоза товара, на таможенную территорию Республики Беларусь (для резидентов Республики Беларусь - импортеров).</p> |
| 9.  | Дополнительные сведения, предоставляемые участниками                           | <p>Дополнительно в составе предложения участник должен предоставить сведения:</p> <p>- копию устава организации (1-4 страницы, и последняя) или иных документов (например, документы, выдаваемые уполномоченными органами на основании сведений регистрационного дела (выписка из Торгового реестра (регистра), выписка из ЕГР (в Республике Беларусь) и пр.), в которых содержится полная информация о составе учредителей организации-участника;</p> <p>- копию свидетельства о государственной регистрации юридического лица.</p>  |
| 10. | Заявление о возможных переговорах с участниками о снижении цены их предложений | - Участники, прошедшие отбор, будут приглашены по средствам факсимильной /электронной связи на процедуру улучшения представленных предложений. Данные предложения можно будет отправить на электронную почту slutsk-len@tut.by.   |
| 11. | Заявление о праве заказчика отклонить предложение, отменить проводимую закупку | <p><b>Предложение участника отклоняется, если:</b></p> <p>– участник находится в процессе ликвидации, реорганизации в форме разделения или выделении, в стадии прекращения деятельности, или признан в установленном законодательными актами порядке экономически несостоятельным (банкротом), за исключением находящегося в процедуре санации;</p> <p>участник представил недостоверную информацию о себе;</p>   |

|     |   |  |
|-----|---|--|
|     |   | <p>–участник не представил, либо представил неполную (неточную) информацию о себе и отказался представить соответствующую информацию в приемлемые для заказчика сроки;</p> <p>– участник не соответствует требованиям заказчика к данным участников;</p> <p>–участник включен в формируемый Министерством антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь реестр поставщиков (подрядчиков, исполнителей), временно не допускаемых к закупкам;</p> <p>–участник включен в реестр коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей с повышенным риском совершения правонарушений в экономической сфере, который формирует Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь;</p> <p>–предложение не отвечает требованиям, установленным в данной инструкции.</p> <p><b>Заказчик может отклонить все предложения</b> как содержащие экономически невыгодные для Заказчика условия.</p> <p><b>Заказчик может отменить процедуру закупки на любом этапе ее проведения, в случаях:</b></p> <p>–утраты необходимости приобретения товаров;</p> <p>–изменения предмета закупки и (или) требований к квалификационным данным участников процедуры закупки.</p> |
| 12. | Критерии оценки ценового предложения с указанием удельного веса каждого критерия                          |  |
| 13  | Расчет и выражение цены предложения   | <p>Участник в своем предложении указывает цену за единицу товара (без НДС).</p> <p><b>Важно!</b> Цены, предложенные участниками должны оставаться фиксированными. Предложения, предполагающие корректировку цены в период срока действия предложения будут рассматриваться как не отвечающие требованиям ТЭЗ.</p>  |
| 15. | Наименование валют, в которых может быть выражена цена предложения  | Белорусский рубль.   |
| 16. | Наименование валюты, которая будет использована для сравнения и оценки предложений, и курс, который будет | Белорусский рубль.   |

|     |   |  |
|-----|---|--|
|     | применяться для приведения цен предложений к единой валюте в целях их сравнения и оценки  |  |
| 17. | Наименование языков, на которых может быть подготовлено и представлено предложение, а также составлен и заключен договор (контракт) | Русский.   |
| 18. | Проект договора на закупку (его основные условия), требования к его заключению и срок заключения договора.                          | <p><b>Основные условия договора:</b></p> <p>В договор включаются существенные условия, сформированные по результатам процедуры закупки, а также содержащие следующие обязательства поставщика:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-предоставление поставщиком документов, подтверждающих законность ввоза товаров на таможенную территорию Республики Беларусь (таможенные, статистические декларации) - для резидентов Республики Беларусь (импортеров);</li> <li>-<b>Условия оплаты:</b></li> <li>-отсрочка платежа</li> <li>-пени за нарушение сроков исполнения обязательств в размере однодневной ставки рефинансирования Национального Банка Республики Беларусь;</li> <li>-при невозможности урегулировать спорные вопросы путем переговоров, спор подлежит рассмотрению в экономическом суде по месту нахождения ответчика.</li> <li>-<b>Место поставки:</b> склад покупателя: Республика Беларусь, Минская область,г.Слуцк,Ленина,д.300</li> </ul> <p>С момента принятия решения о выборе поставщика до заключения договора ни заказчик, ни выбранный поставщик не имеют права предпринимать какие-либо действия, препятствующие его заключению. Договор подписывается на условиях предложения выбранного поставщика этого предложения.</p> |
| 19. | Требования к форме и содержанию предложения   | <p><b>Предложение должно быть подано в письменной форме и содержать:</b></p> <p><b>I. Коммерческая часть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Наименование участника, его юридический адрес и банковские реквизиты, номер контактного телефона;</li> <li>-Наименование предлагаемого товара, его количество;</li> </ul>   |

|     |  |  |
|-----|--|--|
|     |  | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Цена предложения;</li> <li>-Условия оплаты;</li> <li>-Срок действия предложения;</li> <li>-Срок поставки товаров с момента подписания договора (контракта);</li> <li>-Условия доставки товаров;</li> <li>-Наименование производителя предлагаемого к поставке товара.</li> </ul>   |
| 20. | Порядок, место и окончательный срок подачи предложений   | <p>Предложение должно быть подано до <b>11:00 часов (белорусское время) «02» мая 2024 г.</b>, с пометкой <i>«На процедуру открытый конкурс №_____ по закупке семян льна. НЕ ВСКРЫВАТЬ!»</i>.</p> <p>Конкурсные предложения принимаются нарочно или заказной почтой с уведомлением о вручении по адресу: <u>23610, Минская обл., г.Слуцк,ул.Ленина 300.</u></p> <p><b>Предложение не принимается к рассмотрению</b> в случае, если оно поступило после истечения окончательного срока подачи предложений.</p> |
| 21. | Процедура вскрытия и рассмотрения конкурсных предложений | <p>Конкурсные предложения вскрываются в <b>15:00 часов (белорусское время) «02» мая 2024 г.</b>, определенный конкурсными документами на заседании конкурсной комиссии, присутствие участников не обязательно.</p>   |
| 22. | Оценка конкурсных предложений                            | <p>Конкурсная комиссия проведет анализ информации, представленной в ценовом предложении, с целью определения соответствия предложенных товаров требованиям конкурсных документов.</p> <p>Лучшим признается конкурсное предложение, соответствующее требованиям конкурсной документации и получившее высшую оценку по сравнению с другими претендентами.</p>  |
| 23. | Ответственный по техническим вопросам                    | <p>агроном <b>Крот Павел Павлович, контактный телефон 8(029) 6524930</b></p>   |
| 24. | Фамилия, имя, отчество контактного лица (телефон)        | <p>Пичугина Катерина Ивановна<br/>Тел/факс (8-011795) 97517,<br/>Электронная почта: slutsk-len@tut.by</p>  |
| 25. | Срок заключения договора                                 | <p>Договор с победителем закупки заключается в течение срока действия предложения. При этом договор может быть заключен не ранее, чем через 5 рабочих дней после выбора победителя.</p>  |
| 26. |  | <p>Проведение процедуры закупки возлагается на конкурсную комиссию</p>   |
| 27. | Другие сведения и требования, установленные заказчиком   | <p><b>Все требования ТЭЗ являются обязательными для всех участников закупки. Заказчик вправе просить участников дать разъяснения по представленным ими предложениям.</b></p>   |

Юрисконсульт

К. И. Пичугина

Источник: <https://icetrade.by/tenders/all/view/1144460>

- *электронных аукционов;*

УТВЕРЖДАЮ

Директор ОАО «Ореховский  
льнозавод»

\_\_\_\_\_ П. С. Кижло  
«11» февраля 2022г.

## АУКЦИОННЫЕ ДОКУМЕНТЫ

На закупку средств защиты растений для обработки семян льна –  
долгунца перед посевом, регулятора роста, химических удобрений.

### I. Приглашение к участию в процедуре закупки

|  |   |
|--|---|
| Вид процедуры закупки  | Электронный аукцион   |
| <b>Сведения о заказчике</b>  |   |
| Наименование (для юридического лица) либо фамилия, собственное имя, отчество (при наличии) (для индивидуального предпринимателя) | Открытое акционерное общество «Ореховский льнозавод»                      |
| Место нахождения (для юридического лица) либо место жительства (для индивидуального предпринимателя)                             | 211026, Витебская обл., Оршанский р-н, г.п. Ореховск, ул. Пролетарская,64 |
| Учетный номер плательщика (при наличии)  | 300072378   |
| <b>Сведения об организаторе</b>  |   |
| Наименование юридического лица   |   |
| Место нахождения   |   |
| Учетный номер плательщика  |   |
| <b>Сведения об электронном аукционе</b>  |   |
| Дата истечения срока для подготовки и подачи предложений   | 28 февраля 2022 года  |

|  |   |
|--|---|
| Ориентировочная стоимость предмета закупки   | начальной ценой электронного аукциона будет являться наименьшая цена из предложений участников, которые будут допущены к торгам   |
| Требования к участникам, документы и (или) сведения для проверки требований к участникам | <p>Участником процедуры закупки может быть любое юридическое или физическое лицо, в том числе индивидуальный предприниматель, независимо от организационно-правовой формы, формы собственности, места нахождения и места происхождения капитала, которое соответствует нижеизложенным требованиям:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. отсутствие у юридического лица или индивидуального предпринимателя задолженности по уплате налогов, сборов (пошлин), пеней (данное требование не распространяется на юридическое лицо, индивидуального предпринимателя, находящихся в процедуре экономической несостоятельности (банкротства), применяемой в целях восстановления платежеспособности (в процедуре санации));</li> <li>2. юридическое лицо или индивидуальный предприниматель не включен в реестр поставщиков (подрядчиков, исполнителей), временно не допускаемых к закупкам;</li> <li>3. юридическое лицо не должно находиться в процессе ликвидации, реорганизации (за исключением юридического лица, к которому присоединяется другое юридическое лицо), индивидуальный предприниматель не должен находиться в стадии прекращения деятельности;</li> <li>4. в отношении юридического лица или индивидуального предпринимателя не должно быть возбуждено производство по делу об экономической несостоятельности (банкротстве) (данное требование не распространяется на юридическое лицо, индивидуального предпринимателя, находящихся в процедуре экономической несостоятельности (банкротства), применяемой в целях восстановления платежеспособности (в процедуре санации));</li> <li>5. юридическое или физическое лицо, в том числе индивидуальный предприниматель или его работник (и) не должны оказывать заказчику услуги по организации и проведению процедуры закупки, в том числе консультированию, а также формированию требований к предмету закупки и (или) подготовке</li> </ol> |

|  |  |
|--|--|
|  | <p>заклучения по рассмотрению, оценке и сравнению предложений;</p> <p>б. юридическое лицо или индивидуальный предприниматель не должны являться заказчиком проводимой процедуры закупки.</p> <p>Соответствие требованию п.1 подтверждается:</p> <p>- участниками, являющимися резидентами, – путем включения в предложение заявления об отсутствии задолженности по уплате налогов, сборов (пошлин), пеней на первое число месяца, предшествующего дню подачи предложения. Заказчик (организатор) проверяет такие сведения через официальный сайт Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь в глобальной компьютерной сети Интернет;</p> <p>- участниками, не являющимися резидентами, – документами об отсутствии задолженности по уплате налогов, сборов (пошлин), пеней, выданными уполномоченными органами в соответствии с законодательством страны, резидентом которой является участник, не ранее чем на первое число месяца, предшествующего дню подачи предложения.</p> <p>Соответствие требованиям п.2 – п.6 подтверждается заявлением участника, а также копией свидетельства о государственной регистрации.</p> |
| Требование о предоставлении аукционного обеспечения, размер аукционного обеспечения, срок действия банковской гарантии и (или) обеспечения исполнения обязательств по договору | не требуется   |
| <b>Сведения о предмете закупки</b>   |  |
| <b>лот № 1</b>   |  |
| Наименование товара  | Протравитель инсектицидного действия для протравливания семян льна-долгунца: Табу, ВСК «имidakлоприд 500 г/л» или аналог по действующему веществу.   |
| Код по ОКРБ 007-2012 (подвид)  | 20.20.15.100   |
| Наименование в соответствии с ОКРБ 007-2012  | Фунгициды, бактерициды и протравители семян неорганические, расфасованные в формы или упаковки для торговли розничной или представленные в виде готовых препаратов или изделий   |
| Объем (количество)   | 325 литров   |
| Срок поставки товара   | до 31 марта 2022 г.  |
| Место поставки товара  | Витебская обл., Оршанский р-н, г.п. Ореховск, ул. Пролетарская,64  |

|  |  |
|--|--|
| Ориентировочная стоимость предмета закупки по части (лоту) | 39 364,00 с учетом НДС 20%   |
| Источник финансирования закупки по части (лоту)            | собственные средства   |
| <b>лот № 2</b>   |  |
| Наименование товара  | Протравитель фунгицидного действия для протравливания семян льна-долгунца: Вершина, КС «тебуконазол 30 г/л + азоксисистробин 22 г/л или аналог по действующему веществу.           |
| Код по ОКРБ 007-2012 (подвид)                              | 20.20.15.900   |
| Наименование в соответствии с ОКРБ 007-2012                | Фунгициды, бактерициды и протравители семян прочие, расфасованные в формы или упаковки для торговли розничной или представленные в виде готовых препаратов или изделий             |
| Объем (количество)   | 315 литров   |
| Срок поставки товара                                       | до 31 марта 2022 г.  |
| Место поставки товара                                      | Витебская обл., Оршанский р-н, г.п. Ореховск, ул. Пролетарская,64  |
| Ориентировочная стоимость предмета закупки по части (лоту) | 16 695,00 с учетом НДС 20%   |
| Источник финансирования закупки по части (лоту)            | собственные средства   |
| <b>лот № 3</b>   |  |
| Наименование товара  | Экосил, ВЭ «тритерпеновые кислоты 50г/л» или аналог по действующему веществу.  |
| Код по ОКРБ 007-2012 (подвид)                              | 20.20.13.700   |
| Наименование в соответствии с ОКРБ 007-2012                | Регуляторы роста растений, расфасованные в формы или упаковки для торговли розничной или представленные в виде готовых препаратов или изделий                                      |
| Объем (количество)   | 40 литров  |
| Срок поставки товара                                       | до 31 марта 2022 г.  |
| Место поставки товара                                      | Витебская обл., Оршанский р-н, г.п. Ореховск, ул. Пролетарская,64  |
| Ориентировочная стоимость предмета закупки по части (лоту) | 4 436,00 с учетом НДС 20%  |
| Источник финансирования закупки по части (лоту)            | собственные средства   |
| <b>лот № 4</b>   |  |
| Наименование товара  | Экогум марки ФК, ВР (Калий (K2O) - не менее 250 г/л; Фосфор (P2O5) - не менее 180г/л; гуминовые вещества - не более 40 г/л), РБ (объем 400мл) или аналог по действующему веществу. |
| Код по ОКРБ 007-2012 (подвид)                              | 20.15.79.800   |
| Наименование в соответствии с ОКРБ 007-2012                | Удобрения минеральные или химические прочие, не включенные в другие группировки  |
| Объем (количество)   | 380 литров   |

|  |   |
|--|---|
| Срок поставки товара                                       | до 31 марта 2022 г.   |
| Место поставки товара                                      | Витебская обл., Оршанский р-н, г.п. Ореховск, ул. Пролетарская,64   |
| Ориентировочная стоимость предмета закупки по части (лоту) | 2 777,80 с учетом НДС 20%   |
| Источник финансирования закупки по части (лоту)            | собственные средства  |
| <b>лот № 5</b>   |   |
| Наименование товара  | «Экогум марки Комплекс»,ВР (Азот (N) - не более 120 г/л; Марганец (Mn) - не более 50г/л; Медь (Cu) - не более 75 г/л; Цинк (Zn) - не более 75 /л; Кобальт (Co) - не более 8 г/л; Молибден (Mo) - не более 1 г/л; Бор (B) - не более 110 г/л; гуминовые вещества - не более 10 г/л) или аналог по действующему веществу. |
| Код по ОКРБ 007-2012 (подвид)                              | 20.15.79.800  |
| Наименование в соответствии с ОКРБ 007-2012                | Удобрения минеральные или химические прочие, не включенные в другие группировки   |
| Объем (количество)   | 380 литров  |
| Срок поставки товара                                       | до 31 марта 2022 г.   |
| Место поставки товара                                      | Витебская обл., Оршанский р-н, г.п. Ореховск, ул. Пролетарская,64   |
| Ориентировочная стоимость предмета закупки по части (лоту) | 3 009,60 с учетом НДС 20%   |
| Источник финансирования закупки по части (лоту)            | собственные средства  |

## II. Описание предмета закупки

Лот№1: средства защиты растений для обработки семян льна – долгунца перед посевом – протравитель семян для семян льна инсектицидного действия Табу, ВСК « имидаклоприд 500 г/л» или аналог по действующему веществу.

Количество (объем) закупаемого товара: 325 литров.

Лот №2: средства защиты растений для обработки семян льна – долгунца перед посевом – протравитель для семян льна фунгицидного действия Вершина, КС «тебуконазол 30 г/л + азоксистробин 22 г/л» или аналог по действующему веществу.

Количество (объем) закупаемого товара: 315 литров.

Лот№3: регулятор роста: Экосил, ВЭ «тритерпеновые кислоты 50г/л» или аналог по действующему веществу.

Количество (объем) закупаемого товара: 40 литров.

Лот №4: удобрение: Экогум марки ФК, ВР (Калий (K<sub>2</sub>O) - не менее 250 г/л; Фосфор (P<sub>2</sub>O<sub>5</sub>) - не менее 180г/л; гуминовые вещества - не более 40 г/л) или аналог по действующему веществу.

Количество (объем) закупаемого товара: 380 литров.

Лот №5: удобрение: «Экогум марки Комплекс»,ВР (Азот (N) - не более 120 г/л; Марганец (Mn) - не более 50г/л; Медь (Cu) - не более 75 г/л; Цинк (Zn) - не более 75 /л; Кобальт (Co) - не более 8 г/л; Молибден (Mo) - не более 1 г/л; Бор (B) - не более 110 г/л; гуминовые вещества - не более 10 г/л) или аналог по действующему веществу.

Количество (объем) закупаемого товара: 380 литров.

Качество товара должно соответствовать стандартам, техническим условиям или иной документации, устанавливающим требованиям к качеству товара и сопровождаться документом, подтверждающим качество товара.

Год выпуска препарата должен быть 2021-2022 года.

Форма, сроки и порядок оплаты товара: перечислением денежных средств на расчетный счет Поставщика:

- 100% предоплата за партию товара.

Лицо, уполномоченное на предоставление разъяснений по вопросам проведения процедуры закупки: Гурко Людмила Николаевна, Специалист, телефон: 8-0216-54-87-05; тел. моб.: 8-029-257-07-27.

Лицо, уполномоченное на предоставление разъяснений по агрономическим и агротехническим вопросам: Нестеренко Татьяна Михайловна, заведующий складом (участка по очистке льносемян), тел. моб.: 8-033-913-72-54.

### **III. Порядок формирования цены предложения**

В цену предложения должны входить расходы по доставке, в том числе включающей налог на добавленную стоимость и другие налоги, сборы (пошлины), иные обязательные платежи, а также иные расходы, уплачиваемые участником в связи с исполнением договора в случае признания его участником-победителем.

### **IV. Наименование валюты, в которой должна быть выражена цена**

Предложения белорусский рубль (BYN)

## **V. Порядок участия в процедуре закупки субъектов малого и среднего предпринимательства на общих условиях.**

**VI. Акты законодательства о закупках, в соответствии с которыми проводится процедура закупки** Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 15.03.2012 года № 229 «О совершенствовании отношений в области закупок товаров (работ, услуг) за счет собственных средств»; Решением Витебского областного Совета депутатов от 29.11.2012 года № 224 «Об определении порядка осуществления закупок товаров (работ, услуг) за счет собственных средств»; Порядком осуществления закупок товаров (работ, услуг) за счет собственных средств ОАО «Ореховский льнозавод» от 12.01.2022 г.; Гражданским кодексом Республики Беларусь и иными законодательными актами;

## **VII. Условия применения преференциальной поправки**

Применяется преференциальная поправка в размере 15 процентов в случае предложения участником процедуры закупки товаров, происходящих из Республики Беларусь, а также стран, товарам из которых предоставляется национальный режим в соответствии с международными договорами Республики Беларусь. При применении преференциальной поправки цены предложений участников процедур закупок уменьшаются на 15 процентов для целей оценки и сравнения предложений. В случае выбора победителем участника договор заключается с ним по цене его ставки, увеличенной на размер преференциальной поправки.

Документом, подтверждающим право на применение преференциальной поправки, является выданный не ранее чем за шесть месяцев до дня подачи предложения один из документов:

- для товаров, происходящих из Республики Беларусь, – сертификат продукции (работ, услуг) собственного производства, выдаваемый Белорусской торгово-промышленной палатой, или документ о происхождении товара, выдаваемый Белорусской торгово-промышленной палатой в соответствии с критериями определения страны происхождения товаров, предусмотренными Правилами определения страны происхождения товаров, являющимися неотъемлемой частью Соглашения о Правилах определения страны происхождения товаров в Содружестве Независимых Государств от 20 ноября 2009 года. Указанный документ выдается по форме сертификата о происхождении товаров, установленной названными Правилами, и заполняется в порядке, определенном ими для сертификатов о

происхождении товаров, с учетом особенностей, устанавливаемых Министерством антимонопольного регулирования и торговли;

- для товаров, происходящих из государств – участников Содружества Независимых Государств (кроме Республики Беларусь), – документ о происхождении товара, выдаваемый уполномоченными органами (организациями) этих государств в соответствии с Соглашением о Правилах определения страны происхождения товаров в Содружестве Независимых Государств от 20 ноября 2009 года (в случае предложения таких товаров нерезидентом) либо Белорусской торгово-промышленной палатой (в случае предложения таких товаров резидентом);

- для товаров, происходящих из государств, не являющихся участниками Содружества Независимых Государств, – сертификат о происхождении товара (документ, его заменяющий), выдаваемый уполномоченным органом (организацией) этих государств (в случае предложения таких товаров нерезидентом) либо Белорусской торгово-промышленной палатой (в случае предложения таких товаров резидентом).

### **VIII. Размер и порядок оплаты услуг организатора по тарифам ЭТП**

### **IX. Требования к содержанию и форме предложения с учетом регламента оператора электронной торговой площадки**

**Срок действия предложения** должен быть не менее **90 дней**. Предложение, имеющее более короткий срок действия, будет отклонено как не отвечающее требованиям аукционных документов. В период действия предложения цена должна быть фиксированной.

Предложение составляется участником на белорусском и (или) русском языках и подается посредством его размещения на электронной торговой площадке в срок для подготовки и подачи предложений.

В случае если предметом закупки являются товары, первый раздел предложения должен содержать конкретные показатели (характеристики), соответствующие требованиям аукционных документов, и указание на товарный знак, изобретение (при наличии), полезную модель (при наличии), промышленный образец (при наличии), селекционное достижение (при наличии), наименование места происхождения товара и его производителя (изготовителя). Предложение должно состоять из двух разделов и содержать следующие сведения:

**Документы первого раздела не должны содержать сведения и документы, идентифицирующие участника (например, фирменные бланки)**

Участник электронного аукциона, любое юридическое или физическое лицо, в том числе индивидуальный предприниматель, не позднее пяти рабочих дней до истечения срока для подготовки и подачи предложений вправе обратиться к ОАО «Ореховский льнозавод» с запросом о разъяснении аукционных документов.

ОАО «Ореховский льнозавод» не позднее чем за три рабочих дня до истечения срока для подготовки и подачи предложений размещает в открытом доступе на электронной торговой площадке содержание запроса о разъяснении аукционных документов и ответ на него (без указания лица, направившего запрос).

## **РАЗДЕЛ I**

| <b>Сведения об электронном аукционе</b>   |  |
|---|--|
| Регистрационный номер процедуры закупки, присвоенный электронной торговой площадкой   |  |
| <b>Сведения о предложении (частях (лотах) предложения)</b>  |  |
| Часть (лот) № _____   |  |
| Наименование предлагаемых товаров (работ, услуг)  |  |
| Описание предлагаемых товаров (работ, услуг)  |  |
| Страна происхождения товаров (работ, услуг)   |  |
| Объем (кол-во), ед. изм.  |  |
| <b>Документы первого раздела предложения</b>  |  |
| Заявление о праве на применение преференциальной поправки, если участник заявляет о таком праве и ее применение установлено Советом Министров Республики Беларусь.                                      |  |
| Заявление о согласии участника в случае признания его участником-победителем заключить договор на условиях, указанных в аукционных документах, его предложения и протоколе выбора участника-победителя. |  |
| Заявление о согласии участника на размещение в открытом доступе предложения   |  |

## **РАЗДЕЛ II**

| <b>Сведения об участнике</b>   |  |
|--|--|
| Наименование (для юридического лица) либо фамилия, собственное имя, отчество (при наличии) (для физического лица, в том числе индивидуального предпринимателя) |  |

|  |   |
|--|---|
| Место нахождения (для юридического лица) либо место жительства (для физического лица, в том числе индивидуального предпринимателя)                             |   |
| Учетный номер плательщика (для юридического лица, индивидуального предпринимателя)   |   |
| Данные документа, удостоверяющего личность (номер, дата выдачи, орган, выдавший документ), – для физического лица, в том числе индивидуального предпринимателя |   |
| <b>Документы второго раздела предложения</b>   |   |
| Наименование документа(ов):  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- свидетельство о государственной регистрации организации (копия);</li> <li>- устав предприятия (копия первых трех и последней страницы);</li> <li>- заявление участника об отсутствии задолженности по уплате в бюджет налогов, сборов, пошлин;</li> <li>- справка банка о платежеспособности участника;</li> <li>- информацию, подробное описание, технические характеристики, фотографии, предлагаемых к поставке товаров, достоверность которых по требованию Заказчика должна быть подтверждена;</li> <li>- документы, подтверждающие качество товара (сертификаты и т. д.). Год выпуска препарата должен быть 2021-2022 года. Справки финансово-экономического характера подаются по состоянию на первое число месяца, предшествующего месяцу, в котором было размещено приглашение на закупку, либо на первое число месяца, в котором было размещено приглашение на закупку.</li> </ul> <p>Копии документов заверяются подписью уполномоченного лица и печатью организации с полным указанием занимаемой должности, фамилии и инициалов лица, заверяющего копию документа (подписью индивидуального предпринимателя и его печатью (при наличии)).</p> <p>По требованию Заказчика участник обязан предоставить Заказчику оригинал данного документа для обозрения и удостоверения верности его копии</p> |

## Договор

Допускается в ходе процедуры закупки или исполнения договора изменение объема (количества) предмета закупки, но не более чем на десять процентов.

Неотъемлемой частью настоящих аукционных документов является проект договора, разработанный заказчиком в соответствии с требованиями законодательства и особенностями предмета закупки. Договор может быть заключен не ранее чем через 3 (три) рабочих дня, после определения участника-победителя, в течение которых может быть урегулирован спор.

### ПРОЕКТ ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ №

г. п Ореховск

« »

2022 года

\_\_\_\_\_, именуемое в  
дальнейшем «Продавец», в лице  
\_\_\_\_\_, действующего на основании  
устава с одной стороны, и открытое акционерное общество  
«Ореховский льнозавод», именуемое в дальнейшем «Покупатель», в  
лице директора Кижло Павла Станиславовича действующего на  
основании устава, с другой стороны, заключили настоящий договор  
о нижеследующем:

#### 1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1 Продавец обязуется продать в собственность Покупателя, а Покупатель обязуется принять и оплатить Товар. Под термином «Товар» понимается \_\_\_\_\_ в количестве и по цене указанных в протоколе согласования цен (Приложение 1).

1.2 Товар приобретается Покупателем для собственного производства (потребления).

#### 2. КАЧЕСТВО ТОВАРА, УПАКОВКА И МАРКИРОВКА

2.1. Поставляемый товар по качеству должен соответствовать стандартам (ГОСТу) или техническим условиям (ТУ).

2.2. Качество товара подтверждается сертификатом качества завода изготовителя, который сопровождает каждую партию товара.

2.3. Упаковка (тара) должна обеспечивать сохранность товара во время транспортировки и хранения

### **3. ЦЕНА, СУММА И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ**

3.1 Стоимость Товара указывается в протоколе согласования цен (Приложение 1), который является неотъемлемой частью настоящего договора и не подлежит изменению.

3.2 Расчеты за поставленный по настоящему договору Товар осуществляются 100% предоплата партии Товара, путем перечисления денежных средств на расчетный счет Продавца, в течение 5 (пяти) рабочих дней с момента выставления счет-фактуры.

Источник финансирования – собственные средства.

### **4. УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ**

4.1. Поставка Товара на склад Покупателя (г.п. Ореховск, ул. Пролетарская, 64) производится в течение 2 (двух) рабочих дней с момента получения предоплаты. Продавец письменно уведомляет Покупателя о готовности товара к отгрузке в течение одного банковского дня с даты поступления предоплаты.

4.2. Приемка продукции производится в соответствии с Положением о приемке товаров по количеству и качеству, утвержденным постановлением Совета Министров РБ от 03.09.2008 г. № 1290.

При обнаружении в течение 10 (десяти) с момента поставки несоответствия качества Товара нормативно-технической документации вызов представителя Продавца обязателен.

4.3. Днем исполнения Продавцом своих обязательств считается дата передачи Товара Покупателю на склад (подтверждается ТТН).

### **5. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН**

5.1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение условий настоящего договора, стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством Республики Беларусь.

5.2. В случае задержки расчетов в соответствии с пунктом 3.2 Покупатель уплачивает Продавцу пеню в размере 0,15% от стоимости неоплаченного товара за каждый день просрочки исполнения обязательств.

### **6. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ**

6.1. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть между сторонами по вопросам заключения, исполнения или расторжения

настоящего договора будут решаться в Экономическом суде Витебской области.

6.2. Все возможные претензии по настоящему договору должны быть рассмотрены сторонами в течение 15 (пятнадцати) календарных дней с момента получения претензии.

## **7. ДЕЙСТВИЕ ДОГОВОРА**

7.1. Настоящий договор вступает в силу с момента подписания его сторонами и действует до полного исполнения обязательств по настоящему договору.

7.2. Изменения, дополнения или прекращение настоящего договора производятся по письменному соглашению сторон.

7.3. Стороны признают юридическую силу договора, равно как и всех связанных с ним документов, подписанных и переданных с использованием факсимильной связи, электронной почты до момента получения оригиналов.

7.4. Настоящий договор составлен в 2-х экземплярах – по одному для каждой из сторон, имеющих одинаковую юридическую силу.

## **8. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА И БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН**

**Продавец**

**Покупатель**

**ОАО «Ореховский льнозавод»  
211026, Витебская область,  
Оршанский район, п.г.т. Ореховск,  
ул. Пролетарская, д. 64  
р/с ВУ10ВАРВ30124003401420000000  
в ОАО «Белагропромбанк» г. Минск  
БИК ВАРВВУ2Х  
УНП 300072378  
тел./факс: +375 (216) 23-02-42**

\_\_\_\_\_/П.С. Кижло

Приложение №1

от «\_\_» \_\_\_\_\_ 2022 г.

к договору № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ 2022 г.

**Протокол согласования цен**

| Наименование товара | Ед. изм. | Кол-чество | Цена единицы товара, руб.к оп | Сумма без НДС, руб.к оп | Ставка НДС (%) | Сумма НДС, руб.к оп | Сумма с НДС, руб.к оп. |
|---------------------|----------|------------|-------------------------------|-------------------------|----------------|---------------------|------------------------|
|                     |          |            |                               |                         |                |                     |                        |
| <b>Итого</b>        |          |            |                               |                         |                |                     |                        |

**Сумма договора:** \_\_\_\_\_

**В том числе НДС:** \_\_\_\_\_

**Продавец**

**Покупатель**

**ОАО «Ореховский льнозавод»  
211026, Витебская область,  
Оршанский район, п.г.т.  
Ореховск,  
ул. Пролетарская, д. 64  
р/с  
BY10BARB30124003401420000000  
в ОАО «Белагпропромбанк» г.  
Минск  
БИК VARBBY2X  
УНП 300072378  
тел./факс: +375 (216) 23-02-42**

\_\_\_\_\_/П.С. Кижло

- *запрос ценовых предложений;*

## Процедура закупки № 2023-1112516

| Запрос ценовых предложений                                       |   |                       |                   |
|--|---|-----------------------|-------------------|
| <b>Общая информация</b>  |   |                       |                   |
| Отрасль  | Сельское хозяйство > Цветы / семена / саженцы   |                       |                   |
| Краткое описание предмета закупки                                | Семена льна-долгунца для посева   |                       |                   |
| <b>Сведения о заказчике, организаторе</b>                        |   |                       |                   |
| Полное наименование заказчика, место нахождения организации, УНП | Открытое акционерное общество "Пружанский льнозавод"<br>Республика Беларусь, Брестская обл., г. Пружаны, 225133, ул. Макаренко, 25<br>200026990   |                       |                   |
| Фамилии, имена и отчества, номера телефонов работников заказчика | По предмету закупки: Жогал Дмитрий Николаевич – тел. +375 1632 3-43-52.<br>По организационным вопросам: Жук Марина Вячеславовна, тел. +3751632 3-42-01.<br>lenzavod@lut.by  |                       |                   |
| <b>Основная информация по процедуре закупки</b>                  |   |                       |                   |
| Дата размещения приглашения                                      | 21.12.2023  |                       |                   |
| Дата и время окончания приема предложений                        | 29.12.2023 17.00  |                       |                   |
| Общая ориентировочная стоимость закупки                          | 86 082,98 BYN   |                       |                   |
| Требования к составу участников                                  | Согласно документации о закупке. Документация о закупке прикреплена к данному приглашению и находится в открытом доступе на сайте <a href="http://www.lcetrade.by">www.lcetrade.by</a> .  |                       |                   |
| Квалификационные требования                                      | Согласно документации о закупке. Документация о закупке прикреплена к данному приглашению и находится в открытом доступе на сайте <a href="http://www.lcetrade.by">www.lcetrade.by</a> .  |                       |                   |
| Иные сведения  |   |                       |                   |
| Сроки, место и порядок предоставления конкурсных документов      | Согласно документации о закупке. Документация о закупке прикреплена к данному приглашению и находится в открытом доступе на сайте <a href="http://www.lcetrade.by">www.lcetrade.by</a> .  |                       |                   |
| Цена конкурсных документов                                       | BYN   |                       |                   |
| Место и порядок представления конкурсных предложений             | Участники направляют свои предложения Заказчику в запечатанном конверте почтой по адресу: 224145, Брестская область, г. Пружаны, ул. Макаренко, 25, или вручают непосредственно заказчику (доставляют нарочным). Сведения, которые должны содержаться в предложении, и требования к оформлению предложения указаны в документации о закупке, которая прикреплена к данному приглашению и находится в открытом доступе на сайте <a href="http://www.lcetrade.by">www.lcetrade.by</a> . |                       |                   |
| <b>Лоты</b>  |   |                       |                   |
| № лота   | Предмет закупки   | Количество, Стоимость | Статус            |
| 1  | Семена льна-долгунца для посева сорт "Большой", I репродукция   | 5 т,<br>86 082,98 BYN | Закупка завершена |

## ДОКУМЕНТАЦИЯ О ЗАКУПКЕ

ОАО «Дубровенский льнозавод», г. Дубровно

### 1. Общие сведения о процедуре закупки

1.1. Вид процедуры закупки: запрос ценовых предложений.

1.2. Документы, на основании которых проводится процедура закупки: постановление Совета Министров РБ от 15.03.2012 № 229 «О совершенствовании отношений в области закупок товаров (работ, услуг) за счет собственных средств», решение Дубровенского районного Совета депутатов от 28.12.2021 г. № 166 «Об определении порядка осуществления закупок товаров (работ, услуг) за счет собственных средств» и Порядок осуществления закупок за счет собственных средств ОАО «Дубровенский льнозавод».

1.3. Наименование комиссии, на которую возложена обязанность по проведению процедуры закупки: комиссия по закупкам ОАО «Дубровенский льнозавод».

1.4. Сведения о заказчике:

Заказчиком является **ОАО «Дубровенский льнозавод»** (далее - Заказчик), находящееся по адресу: 211587, г. Дубровно, пер. Заводской, 1, Витебская область, Республика Беларусь.

1.5. Наименование закупаемых товаров (работ, услуг): **Семена льна-долгунца.**

1.6. Требования к качеству, техническим характеристикам товара (работы, услуги), его безопасности, функциональным характеристикам (потребительским свойствам), размерам, упаковке, результатам работы и иные требования, связанные с определением соответствия поставляемого товара (выполняемой работы, оказываемой услуги) потребностям Заказчика:

*Лот № 1: Семена льна-долгунца для посева сорта «Эден» первой репродукции либо элита французской селекции. Все семена должны соответствовать Требованиям к посевным качествам льносемян, установленным Министерством сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, и сопровождаться свидетельством на семена.*

*Лот № 2: Семена льна-долгунца для посева сорта «Большой» первой репродукции либо элита французской селекции. Все семена должны соответствовать Требованиям к посевным качествам льносемян, установленным Министерством сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, и сопровождаться свидетельством на семена.*

**Качество товара должно соответствовать стандартам, техническим условиям или иной документации, устанавливающей требования к качеству товара, и сопровождаться документом, подтверждающим качество товара.**

1.7. Общий объем закупки: в соответствии с п.п. 1.9. документации о закупке.

1.8. Источник финансирования: собственные средства.

***Лот № 1: Семена льна-долгунца для посева сорта «Эден» первой репродукции либо элита.***

1.9.1 Количество (объем) закупаемых товаров: 2,5 тонны.

***Лот № 2: Семена льна-долгунца для посева сорта «Большой» первой репродукции либо элита.***

1.9.2 Количество (объем) закупаемых товаров: 2,5 тонны.

1.10. Срок (сроки) поставки закупаемых товаров (работ, услуг): с 10.03.2024 г. по 30.03.2024 г..

1.11. Место и условия поставки (приобретения иным способом) товаров): Витебская область, г. Дубровно, пер. Заводской,1. Поставка транспортом и за счет Поставщика.

1.12. Форма, сроки и порядок оплаты товара: перечислением денежных средств на расчетный счет Поставщика:

- 50% - предварительная оплата за каждую отгружаемую партию товара,

- 50% - оплата в течение 30 календарных дней с момента получения партии товара.

1.13. Порядок формирования суммы договора на закупку (цены предложения) (с учетом или без учета расходов на перевозку, страхование, уплату таможенных пошлин, налогов и других обязательных платежей): В цену предложения должны входить расходы по доставке, а также налоги (кроме НДС) и другие обязательные платежи.

1.14. Порядок представления документации о закупке: документация о закупке может быть получена заинтересованными организациями по электронной почте, факсимильной связи или по месту нахождения Заказчика на основании письменной заявки с указанием адреса электронной почты, факса, направленной Заказчику по адресу: 211587, Витебская область, г. Дубровно, пер. Заводской, 1 либо путем скачивания файла с документацией с официального сайта [icetrade.by](http://icetrade.by).

Лицо, уполномоченное на предоставление разъяснений по вопросам проведения процедуры закупки: Зайцев Олег Казимирович, юрист-консульт, телефон/факс: 8-02137-5-31-02; e-mail: [Inoza-vod82@mail.ru](mailto:Inoza-vod82@mail.ru); тел. моб.: 8-033-329-02-07.

Лицо, уполномоченное на предоставление разъяснений по агрономическим и агротехническим вопросам: Богусевич Сергей Олегович, главный агроном, тел. моб.: 8-033-678-32-48.

## **2. Информация о допуске к участию в процедуре закупки**

2.1. Участником процедуры закупки может быть любое юридическое или физическое лицо, в т.ч. индивидуальный предприниматель, независимо от организационно-правовой формы, формы собственности, места нахождения и места происхождения капитала, которое соответствует требованиям, установленным в настоящей документации о закупке, за исключением юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, включенных в реестр поставщиков (подрядчиков, исполнителей), временно не допускаемых к закупкам.

2.2. При рассмотрении предложений комиссией отклоняется предложение участника процедуры закупки, не являющегося производителем или его сбытовой организацией (официальным торговым представителем), в случае, если в процедуре закупки участвует не менее одного производителя и (или) сбытовой организации (официального торгового представителя) и цена предложения такого участника не ниже цены участвующего в процедуре закупки производителя и (или) его сбытовой организации (официального торгового представителя).

2.3. Под сбытовой организацией (официальным торговым представителем) следует понимать:

организацию или индивидуального предпринимателя, уполномоченных на реализацию товаров, за исключением товаров, указанных в абзаце третьем настоящего пункта, в соответствии с договором (соглашением) с их производителем, договорами (соглашениями) с государственным объединением, ассоциацией (союзом), в состав которых входят производители, или их уставами либо договором (соглашением) с управляющей компанией холдинга, участником которого является производитель;

организацию - нерезидента Республики Беларусь, уполномоченную на реализацию товаров, указанных в пунктах 4, 5, 18-68, 70-73, 75-80 перечня товаров, сделки с которыми юридические лица и индивидуальные предприниматели обязаны заключать на биржевых торгах открытого акционерного общества «Белорусская универсальная товарная биржа», утвержденного постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 16 июня 2004 г. № 714 «О мерах по развитию биржевой торговли на товарных биржах» (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2004 г., № 103, 5/14395),

организацией-производителем или организацией (объединением, ассоциацией, союзом, холдингом), в состав которой входят организации-производители, на основании соответствующих гражданско-правовых договоров (договор комиссии, агентский договор), либо организацию - нерезидента Республики Беларусь, управляемую такой организацией посредством приобретения долей (акций) в имуществе или заключения соответствующего договора по управлению (управляющая компания), а также организацию или индивидуального предпринимателя - резидента Республики Беларусь, уполномоченных на реализацию названных товаров в соответствии с договором (соглашением) с их производителем - резидентом Республики Беларусь, договорами (соглашениями) с государственным объединением, ассоциацией (союзом), в состав которых входят производители - резиденты Республики Беларусь, или их уставами либо договором (соглашением) с управляющей компанией холдинга, участником которого является производитель - резидент Республики Беларусь.

#### 2.4. Другие сведения:

Заказчик вправе:

- отклонить все поступившие предложения в случае признания их невыгодными для Заказчика;

- отменить процедуру закупки на любом этапе ее проведения в случаях отсутствия финансирования, утраты необходимости приобретения товаров (работ, услуг), изменения предмета закупки и (или) требований к квалификационным данным участников процедуры закупки;

- до оценки предложений участников провести с ними переговоры по снижению цен представленных предложений.

2.5. Участники имеют право отзывать свои предложения и изменять их содержание, но не позднее предусмотренного условиями процедуры закупки окончательного срока их представления.

2.6. В случае принятия Заказчиком решения о проведении переговоров по снижению цены и улучшению иных условий поставки Заказчик до проведения оценки предложений направляет участникам уведомления о проведении таких переговоров.

### **3. Требования к участникам процедуры закупки (квалификационные требования) и перечень документов и информации, предоставляемых участниками процедуры закупки для подтверждения их соответствия установленным требованиям (подтверждения своих квалификационных данных)**

3.1. Требования, предъявляемые к участникам процедуры закупки:

- участник не должен находиться в стадии ликвидации (банкротства);
- участник должен быть производителем товара либо сбытовой организацией (официальным торговым представителем);
- наличие технических, финансовых и других возможностей, необходимых для выполнения договора на протяжении всего периода его действия.

3.2. Документы и информация, представляемые участниками процедуры закупки для подтверждения их соответствия установленным требованиям:

- свидетельство о государственной регистрации организации (копия);
- устав предприятия (копия первых трех и последней страницы);
- заявление участника об отсутствии задолженности по уплате в бюджет налогов, сборов, пошлин;
- справка банка о платежеспособности участника;
- информацию, подробное описание, технические характеристики, фотографии, предлагаемых к поставке товаров, достоверность которых по требованию Заказчика должна быть подтверждена;
- документы, подтверждающие качество товара (сертификаты, свидетельство на семена и т. д.);
- документы, подтверждающие, что участник является производителем, сбытовой организацией, официальным торговым представителем и т.д.

*Справки финансово-экономического характера подаются по состоянию на первое число месяца, предшествующего месяцу, в котором было размещено приглашение на закупку, либо на первое число месяца, в котором было размещено приглашение на закупку.*

3.3. Непредставление участником документов и сведений, подтверждающих его соответствие установленным Заказчиком требованиям, позволяет комиссии отклонить предложение даже в случае признания его наиболее выгодным.

**3.4. Квалификационные данные участников могут оцениваться на любом этапе после истечения срока представления ценовых предложений.**

3.5. Оценка соответствия участников требованиям, учитывающим их экономическое и финансовое положение, технические возможности, установленным Заказчиком (далее – оценка данных

участников) осуществляется Заказчиком отдельно от оценки предложений на любом этапе после истечения срока представления предложений.

**3.6. Комиссия вправе потребовать от участника, выбранного поставщиком, подтвердить свои квалификационные данные (характеристики). Подтверждение квалификационных данных (характеристик) должно быть осуществлено до заключения договора (контракта) в порядке, установленном в документации о закупке.**

#### **4. Требования к форме и содержанию предложения участника**

4.1. Участник обязан предоставить предложение на участие в процедуре закупки на бумажном носителе.

4.2. Предложение участника должно содержать:

- полное наименование, реквизиты, с указанием банковских счетов, контактные телефоны участника;

- наименование предлагаемого товара;

- цену товара, валюту платежа, валюту предложения участника;

- наименование завода-изготовителя предлагаемого товара;

- срок поставки товара;

- условия поставки;

- условия оплаты;

- срок действия предложения участника (Не менее 90 календарных дней. Ценовые предложения, имеющие более короткий срок действия, будут отклонены Заказчиком, как не отвечающее условиям. При исключительных обстоятельствах Заказчик может просить участников о продлении срока действия его предложения. Заявка и ответ на нее по этому вопросу должны осуществляться в письменном виде);

- прочие условия (по желанию претендента).

4.3. Копии документов заверяются подписью уполномоченного лица и печатью организации с полным указанием занимаемой должности, фамилии и инициалов лица, заверяющего копию документа (подписью индивидуального предпринимателя и его печатью (при наличии)).

4.4. По требованию Заказчика участник обязан предоставить Заказчику оригинал данного документа для обозрения и удостоверения верности его копии.

4.5. В предложении участника не должно быть никаких вставок между строк, подтирок или приписок, за исключением необходимых

исправлений ошибок, сделанных участником. Такие исправления должны быть подписаны уполномоченным лицом.

4.6. Участники, предложения которых признаны не соответствующими установленным Заказчиком требованиям, отстраняются от дальнейшего участия в процедуре закупки и предложения таких участников отклоняются. Оценка предложений таких участников комиссией не производится.

## **5. Требования к описанию участниками процедуры закупки предлагаемого ими товара (работы, услуги), его функциональных характеристик (потребительских свойств), количественных и качественных характеристик**

5.1. Товар, его физические, технические и экономические характеристики должны быть описаны максимально подробно с приложением фотографий, рисунков, чертежей, таблиц и т. д.

## **6. Предоставление альтернативных предложений участников, способ их оценки**

6.1. Комиссия отклоняет и не рассматривает альтернативные предложения.

## **7. Валюта предложения участника**

7.1. Для резидентов РБ и нерезидентов - белорусские рубли, доллары США, евро, российские рубли.

## **8. Валюта, которая будет использована для оценки предложений участников**

8.1. При оценке предложений участников все предложения будут приводиться к единой валюте: белорусские рубли по курсу Национального банка РБ на дату принятия комиссией решения о выборе победителя.

## **9. Наименование языка предложения участника**

9.1. Предложения участников и документы, прилагаемые к нему, представляются на русском языке.

## **10. Обеспечение процедуры**

10.1. Участник несет все расходы, связанные с подготовкой и подачей своего предложения, а Заказчик ни в коем случае не отвечает и не несет обязательств по этим расходам независимо от характера проведения и результатов процедуры закупки.

## **11. Критерии и способ оценки и сравнения предложений участников**

11.1. Критерии оценки предложений участников процедуры закупки с указанием удельного веса каждого из критериев по убыванию значимости для оценки предложения (удельный вес в баллах):

- цена предложения – 50 баллов;
- условия оплаты – 25 баллов;
- сроки поставки – 25 баллов.

11.2. Оценка предложений проводится комиссией с учетом критериев, приведенных в документации о закупке.

11.3. Способ оценки предложений участников процедуры закупки:

11.3.1. По цене предложения максимальное количество баллов (50) получает участник, заявивший минимальную цену за 1 тонну семян.

11.3.2. По остальным критериям баллы будут присуждаться на основании информации, предоставленной претендентами (участниками).

11.3.3. Максимальное количество баллов получает претендент, имеющий наибольшее соответствие по критерию; претендент, занявший второе место, получает 85 % от максимального балла по критерию; претендент, занявший третье место, получает 75 % от максимального балла по критерию; претендентам, занявшим четвертое место и далее, балл по критерию не выставляется.

## **12. Преференциальная поправка**

12.1. Не применяется.

## **13. Срок действия предложений участников**

13.1. Срок действия предложения участника с момента вскрытия конверта и до заключения соответствующего контракта (договора) должен быть не менее 90 календарных дней.

## **14. Порядок и сроки отзыва или изменения участниками своих предложений**

14.1. Участник может изменить или отозвать свое предложение до истечения конечного срока представления предложений участников. Изменение или уведомление об отзыве предложения являются действительными, если они получены Заказчиком до истечения конечного срока представления предложений.

## **15. Порядок предоставления участникам процедуры закупки разъяснений**

15.1. Участник вправе обратиться к Заказчику с запросом о разъяснении документации о закупке, но не позднее 3 (трех) календарных дней до истечения окончательного срока представления предложений участников.

15.2. Заказчик не позднее чем за 2 (два) рабочих дня до истечения окончательного срока представления предложений участников обязан ответить на запрос, а также уведомить остальных участников о содержании запроса и ответа на него (без указания участника, его направившего).

15.3. Заказчик вправе по собственной инициативе либо в ответ на запрос какого-либо участника (нескольких участников) изменить документацию о закупке путем издания изменений и дополнений до истечения окончательного срока представления предложений участников.

15.4. В случае издания изменений и дополнений окончательный срок представления предложений участников при необходимости может быть продлен.

15.5. Изменения и дополнения, а также информация о продлении срока представления предложений подлежат публикации в информационной системе «Тендеры» (<http://www.icetrade.by>) и являются обязательными для всех участников.

## **16. Порядок, место и окончательный срок представления предложений участников**

16.1. Окончательный срок представления предложений участников: не позднее 14 ч 00 мин 16.02.2024 г. по времени местонахождения Заказчика.

16.2. Предложения участников должны быть представлены по адресу: 211587, Республика Беларусь, Витебская область, г. Дубровно, пер. Заводской, 1 с пометкой «в комиссию по закупкам».

16.3. Предложения участников должны быть представлены участниками процедуры закупки почтой или нарочным таким образом, чтобы предложения поступили Заказчику до истечения окончательного срока представления предложений участников.

16.4. Предложение участника, поступившее Заказчику после истечения окончательного срока представления предложений участников, не вскрывается и возвращается представившему его участнику.

16.5. Участник должен представить свое предложение в письменном виде в запечатанном конверте с пометкой: «На процедуру закупки № \_\_\_\_ . Не вскрывать до 14 ч 00 мин по местному времени 16.02.2024 г.».

16.6. Конверт регистрируется в журнале учета корреспонденции с указанием даты и времени его получения.

16.7. Если конверт не запечатан и не помечен в соответствии с требованиями, Заказчик не несет никакой ответственности за его потерю или вскрытие раньше срока.

16.8. Заказчик имеет право до истечения конечного срока представления предложений участников продлить этот срок, если один или более участников не в состоянии представить предложения участников в установленные сроки.

16.9. Вскрытию подлежат конверты с предложениями участников, поступившими до истечения окончательного срока их представления, в порядке их регистрации.

16.10. Все участники, представившие предложения участников в установленные сроки, или их представители вправе присутствовать при вскрытии конвертов с предложениями участников. Для участия в заседании комиссии по вскрытию конвертов участник должен иметь при себе оригинал надлежащим образом оформленной доверенности на право участвовать в процедуре закупки, в т.ч. в процедурах вскрытия конвертов, с предложениями участников с указанием предмета закупки, участия в переговорах по снижению цены предложения участника, Ф.И.О., должности, а также иметь паспорт или иной документ, удостоверяющий личность.

16.11. При вскрытии конвертов с предложениями участников объявляются наименование и место нахождения каждого участника, цена единицы предлагаемого товара, данные заносятся в протокол заседания комиссии.

16.12. Выписка из протокола заседания комиссии в части сведений о процедуре вскрытия конвертов с предложениями участников направляется отсутствовавшим или не направившим своих представителей участникам по их запросу в течение 3 (трех) рабочих дней со дня поступления запроса Заказчику.

16.13. Невозможность представления участниками всей информации, указанной в документации о закупке, или же подача предложения участника, не полностью и не во всех отношениях отвечающего требованиям документации о закупке, могут привести к отклонению предложения участника (признанию данного предложения не соответствующим документации о закупке).

16.14. К дальнейшему участию в процедуре закупки допускаются только те предложения участников, которые объявлены при вскрытии конвертов с предложениями участников.

## **17. Место, дата и время вскрытия конвертов с предложениями участников**

17.1. Конверты с поступившими предложениями участников вскрываются на заседании комиссии по адресу Заказчика 16.02.2024 г. в 14 ч 00 мин по местному времени.

17.2. Комиссия устанавливает наличие и соответствие представленной документации требованиям, установленным документацией о закупке, и правильность их оформления и решает вопрос о допуске предложения участника к рассмотрению.

17.3. В ходе рассмотрения предложений участников до их оценки комиссия имеет право заслушать пояснения участников или их уполномоченных представителей по представленным ими предложениям участников.

17.4. В период после представления предложений участников и до их оценки комиссия в праве назначить проведение с участниками переговоров по снижению цен представленных предложений.

17.5. В случае принятия Заказчиком решения о проведении переговоров по снижению цен представленных предложений участники должны направить своих уполномоченных представителей для участия в переговорах либо сообщить свои предложения посредством направления информации в виде, позволяющем определить ее достоверность и убедиться в ее получении в установленные для проведения переговоров сроки (почта, телеграф, электронная почта, факсимильная связь, электронный документ, курьерская доставка, доставка нарочным, лично уполномоченному представителю участника и др.).

17.6. Ненаправление участником ответа на приглашение на переговоры по снижению цен предложений и ненаправление им на переговоры своего представителя рассматривается комиссией как отказ от переговоров, и в этом случае комиссия будет рассматривать первоначально представленную участником цену.

17.7. Комиссия оформляет по результатам переговоров по снижению цены протокол заседания комиссии, подписываемый ее председателем, секретарем, всеми членами комиссии и участниками переговоров, представители которых присутствовали на переговорах лично, и утверждается Заказчиком. Подписание протокола участниками, не присутствовавшими непосредственно на таких переговорах, не требуется.

## **18. Выбор победителя процедуры закупки**

18.1. Рассмотрение поступивших предложений участников процедуры закупки осуществляется в течение 10 рабочих дней со дня вскрытия конвертов. Оценка предложений производится комиссией в отсутствие участников или их уполномоченных представителей.

18.2. Победителем процедуры закупки определяется участник, предложивший лучшие условия в соответствии с критериями и способом оценки и сравнения, указанными в настоящей документации о закупке.

18.3. Результаты рассмотрения предложений участников процедуры запроса ценовых предложений оформляются протоколом заседания комиссии по закупкам, который подписывается председательствующим, секретарем и всеми членами комиссии и утверждается Заказчиком. Выписка из протокола предоставляется участнику по его письменному запросу в течение одного рабочего дня после получения такого запроса.

18.4. Уведомление о выборе победителя направляется всем участникам процедуры закупки не позднее дня, следующего за днем принятия такого решения.

## **19. Порядок заключения договора с победителем процедуры закупки**

19.1. Проект договора на закупку может присылаться участниками процедуры закупки вместе с ценовым предложением либо его условия включаются в само предложение.

19.2. Комиссия по закупкам направляет победителю процедуры запроса ценовых предложений проект договора на закупку либо основные (существенные) условия, которые Заказчик желает увидеть в договоре.

19.2. Договор на закупку может быть заключен не ранее чем через 5 (Пять) календарных дней после выбора победителя при осуществлении закупки, в течение которых может быть урегулирован спор, вызванный решениями и (или) действиями (бездействием) общества, а также членов комиссии, созданной для проведения закупки. Подписанный Заказчиком контракт (договор) направляется выбранному поставщику.

19.3. Контракт (договор) заключается в течение срока действия предложения участника, но не позднее 20 календарных дней с момента принятия комиссией решения о выборе победителя процедуры закупки.

19.4. В случае если выбранный поставщик (подрядчик) отказался подписать или исполнить договор либо не может его подписать в связи с тем, что в период проведения процедуры закупки прекратил свою деятельность, оказался в процессе ликвидации, разделения, выделения или был признан в установленном порядке экономически несостоятельным (банкротом) или по иным причинам, за исключением находящегося в процедуре санации, комиссия признает процедуру закупки несостоявшейся.

19.5. Выбранный поставщик по требованию Заказчика обязан предоставить банковскую гарантию на эквивалентную авансу сумму на предмет обеспечения возврата суммы аванса в случае невыполнения обязательств.

## **20. Порядок отклонения Заказчиком предложений участников**

20.1. Комиссия обязана отклонить конкретное предложение участника, если:

- оно не отвечает требованиям документации о закупке;
- участник, представивший его, отказался внести в него изменения и исправить выявленные в нем ошибки или неточности;
- участник, представивший его, не может быть участником в соответствии с требованиями документации о закупке;
- по истечении окончательного срока представления предложений участников участником представлено новое предложение участника. В этом случае отклоняются оба предложения, о чем делается соответствующая запись в протоколе заседания комиссии.

20.2. Заказчик обязан в течение 3 (трех) рабочих дней после принятия такого решения уведомить участника, предложение которого отклонено, с указанием причины отклонения.

Комиссия имеет право отклонить все предложения участников до выбора наилучшего из них без возмещения каких-либо затрат участников в случае отсутствия необходимого объема финансирования (если стоимость предмета закупки во всех предложениях участников превышает ориентировочную стоимость закупки).

## **21. Признание процедуры закупки несостоявшейся**

21.1. Заказчик признает процедуру закупки несостоявшейся в случаях, если:

- поступило менее 2 (двух) предложений на участие в процедуре закупки;
- в результате отклонения предложений их осталось менее 2 (двух);

- отклонены все предложения;
- победитель процедуры закупки не подписал договор на закупку в установленный срок;
- до заключения договора на закупку проверкой уполномоченных органов (организаций) были выявлены нарушения в проведении процедуры закупки и результаты проверки не обжалованы Заказчиком в установленном порядке.

21.2. Сообщение о признании процедуры закупки несостоявшейся направляется комиссией по закупкам всем участникам процедуры закупки в течение 3 (трех) рабочих дней со дня принятия такого решения.

## **22. Отмена процедуры закупки**

22.1. Заказчик в лице директора вправе отменить процедуру закупки на любом этапе ее проведения в случаях:

- отсутствия финансирования;
- утраты необходимости приобретения товаров;
- изменения предмета закупки и (или) требований к квалификационным данным участников процедуры закупки.

22.2. В случаях, указанных в пункте 22.1., Заказчик не несет ответственности перед участниками процедуры закупки за отмену процедуры закупки. В случае отмены процедуры закупки по иным основаниям Заказчик несет ответственность перед участниками процедуры закупки в соответствии с законодательством.

22.3. Сообщение об отмене процедуры закупки направляется комиссией по закупкам всем участникам процедуры закупки в течение 3 (трех) рабочих дней со дня принятия такого решения.

## **23. Сообщение о результате процедуры закупки**

23.1. Сообщение о результате процедуры закупки размещается в открытом доступе в информационной системе «Тендеръ» (<http://www.icetrade.by>) в течение 5 (Пяти) календарных дней после заключения договора на закупку либо принятия Заказчиком решения об ином результате процедуры закупки.

## **24. Порядок обжалования действий или решения Заказчика и комиссии**

24.1. В течение 5 рабочих дней, следующих за днем принятия решения о выборе победителя процедуры закупки либо об ином результате процедуры закупки, участники процедуры

закупки вправе обжаловать решения и (или) действия (бездействие) Заказчика, Комиссии по закупкам и (или) ее членов.

Жалоба на решения (действия (бездействие)) Заказчика, Комиссии по закупкам и (или) ее членов, принятые (совершенные) в ходе осуществления процедуры закупки до выбора победителя и ущемляющие права и интересы участника процедуры закупки, подается этим участником в течение 3 (трех) рабочих дней со дня принятия такого решения (совершения такого действия (бездействия)) либо со дня, когда этот участник узнал или должен был узнать о принятии такого решения (совершении такого действия (бездействия)).

Просрочка участником процедуры закупки сроков подачи жалобы, установленных в частях первой и второй настоящего пункта, влечет отказ в удовлетворении жалобы, за исключением случаев, когда в ходе рассмотрения жалобы будут выявлены нарушения законодательства со стороны Заказчика, Комиссии по закупкам и (или) ее членов.

Жалоба подается на имя председателя Комиссии по закупкам.

24.2. Жалоба должна быть рассмотрена по существу в течение 3 (трех) рабочих дней со дня ее получения. Ответ на жалобу заявителю должен быть направлен не позднее дня, следующего за днем принятия решения по ней.

24.3. В случае необходимости должностное лицо Заказчика, рассматривающее жалобу, вправе приостановить проведение процедуры закупки.

24.4. Участники процедуры закупки вправе обжаловать решения и (или) действия (бездействие) Заказчика, Комиссии по закупкам и (или) ее членов в экономический суд. В этом случае соблюдение досудебного порядка урегулирования спора, установленного в пункте 24.1., является обязательным.

Секретарь конкурсной комиссии

Зайцев О. К.

УТВЕРЖДАЮ  
Директор ОАО «Дубровенский  
льнозавод» \_\_\_\_\_ А.Д. Босенков  
26 февраля 2024 года

## ПРОТОКОЛ

### № 4 от 26 февраля 2024 г.

заседания комиссии, созданной в ОАО «Дубровенский льнозавод» приказом от 03.01.2020 года № 21-П по вопросу оценки предложений и выбора поставщика, поступивших на запрос ценовых предложений №2024-1123130 от 08.02.2024 года.

Состав комиссии: Зайцев О. К., Крепочин С. Н., Марченко Е. С., Парфененко Т. И., Якутенок Т. В.

Председательствовал: Крепочин С. Н.

Присутствовали члены комиссии: Зайцев О. К., Крепочин С. Н., Парфененко Т. И., Марченко Е. С..

#### СЛУШАЛИ:

1. О результатах оценки ценовых предложений, поступивших на запрос ценовых предложений № 2024-1123130, объявленный 08.02.2024 года, по закупке семян льна-долгунца сорта «Эден» и сорта «Большой» (Зайцев О. К.).

#### РЕШИЛИ:

1.1. Установить, что:  
оценка предложений проведена на основании требований, изложенных в документации о закупке (оценочный лист прилагается);  
результаты ранжирования предложений представлены в таблице:

| № лота | Наименование и место нахождения участника, регистрационный № предложения | Номер занятого места в лоте |
|--------|--|-----------------------------|
| 1      | СООО «Белросагросервис», г. Минск (№ 1)                                  | 1                           |
|        | ООО «Совагротех», аг. Озеро, Узденский район, Минская область (№ 2)      | 2                           |
| 2      | СООО «Белросагросервис», г. Минск (№ 1)                                  | 1                           |
|        | ООО «Совагротех», аг. Озеро, Узденский район, Минская область (№ 2)      | 2                           |

1.2. Выбрать поставщиками семян льна-долгунца сорта «Эден» и сорта «Большой» следующих участников запроса ценовых предложений:

| № лота | Продукция, ее цена и условия оплаты  | Участник, выбранный поставщиком продукции |
|--------|--|---|
| 1      | Семена льна-долгунца для посева сорта «Эден» 1 репродукции, 14500,00 белорусских рублей за 1 т без НДС, на условиях 100% - предоплаты    | СООО «Белросагросервис»                   |
| 2      | Семена льна-долгунца для посева сорта «Большой» 1 репродукции, 14500,00 белорусских рублей за 1 т без НДС, на условиях 100% - предоплаты | СООО «Белросагросервис»                   |

Голосовали: за - 4 члена комиссии, против - 0.

Председатель комиссии \_\_\_\_\_ С. Н. Крепочин

Секретарь комиссии \_\_\_\_\_ О. К. Зайцев

Члены комиссии \_\_\_\_\_ Т. И. Парфененко

\_\_\_\_\_ Е. С. Марченко

Пример конкурсной документации закупки за счет собственных средств на примере семян-льна волокна (приглашение к участию в процедуре закупки за счет собственных средств и др.) представлено по адресу: [file:///C:/Users/Uladz/Downloads/konkursnye-dokumenty\(1678968196\).pdf](file:///C:/Users/Uladz/Downloads/konkursnye-dokumenty(1678968196).pdf)

- *процедуры закупки из одного источника.*

*Порядок закупок за счет собственных средств утверждается*

- руководителем организации в случае, если организацией являются республиканское унитарное предприятие, государственное объединение, государственный орган, иное юридическое лицо, имущество которого находится в республиканской собственности;
- советом директоров, наблюдательным советом, управлением (дирекцией) либо директором.

*Порядок закупок за счет собственных средств размещается в открытом доступе в информационной системе «Тендеры» на сайте информационного республиканского унитарного предприятия «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен» в течение 3 рабочих дней после его утверждения (рис.)*

ICE TRADE  
Internet Centre of Electronic Trade

Вход для пользователей:  
Имя пользователя:  Пароль:   
[Регистрация](#) [Забыли пароль?](#)

Главная **Закупки** Реестры Законодательство Семинары Помощь Контакты

- Закупки Республики Беларусь
- Архив закупок
- Результаты закупок
- Зарубежные закупки
- Тендеры международных организаций
- Порядки закупок**
- Отраслевые особенности
- Отчёты
- Квартальные отчёты

Порядки закупок за счет собственных средств

Поиск по наименованию

Введите текст для поиска по наименованию порядка закупок. [Расширенный поиск](#)

Всего: 6195 Сортировать по: [Наименование порядка](#) [Организация](#) [Дата размещения](#)

| Номер | Наименование порядка закупок   | Наименование организации                                      | Дата размещения |
|-------|--|---|-----------------|
| 1     | <a href="#">Порядок осуществления закупок товаров (работ, услуг) за счет собственных средств</a>   | Открытое акционерное общество "Глубокский комбинировый завод" | 29.05.2024      |
| 2     | <a href="#">Порядок закупок товаров (работ/услуг) за счет собственных средств Открытого акционерного общества "Птицефабрика Горюлок"</a> | Открытое акционерное общество "Птицефабрика Горюлок"          | 29.05.2024      |

### Рисунок Порядок закупок

Приглашение к участию в любом виде конкурентных процедур закупок размещается в открытом доступе в информационной системе «Тендеры» и должно содержать:

- наименование вида процедуры закупки;
- наименование и место нахождения организации;
- описание предмета закупки, его объем (количество) или способ расчета, а также место и сроки поставки (приобретения иным способом) товаров (выполнения работ, оказания услуг), являющихся предметом закупки;
  - ориентировочную стоимость предмета закупки;
  - указание начальной цены электронного аукциона, если она определяется на основании ориентировочной стоимости предмета закупки, или указание на то, что начальная цена электронного аукциона определяется по наименьшей цене из предложений участников, допущенных к торгам;
  - источник финансирования закупки;
  - способ получения документации о закупке;
  - срок для подготовки и подачи предложений, место их подачи;
  - требования к составу участников процедуры закупки;
  - иные сведения в соответствии с порядком закупок за счет собственных средств.

Организация дополнительно рассылает приглашения к участию в конкурентной процедуре закупки производителям,

включенным в *Регистр производителей товаров, работ, услуг и их сбытовых организаций* (официальных торговых представителей), в количестве *не менее десяти* (при их наличии), а также вправе направить такие приглашения любым иным известным ей потенциальным поставщикам, подрядчикам, исполнителям и/или разместить приглашения в любых СМИ.

Срок для подготовки и подачи предложений должен составлять:

- на участие в конкурсе и электронном аукционе – не менее 10 рабочих дней со дня размещения приглашения к участию в процедуре закупки в открытом доступе в информационной системе «Тендеры»;
- по другим видам конкурентных процедур закупок, повторным процедурам закупок (в том числе предусмотренным в абзаце втором настоящей части) – не менее пяти рабочих дней со дня размещения приглашения к участию в процедуре закупки в открытом доступе в информационной системе «Тендеры».

### **Определение процедуры закупки за счет собственных средств<sup>12</sup>**

***В письме от 10.01.2023, размещенном на официальном сайте MART, регулятор предлагает два способа определения момента начала процедуры закупки:***

- 1) на основании принятого в закупающей организации порядка осуществления закупок за счет собственных средств;
- 2) если в организации такой порядок не утвержден либо в нем не прописано, какой момент признается началом процедуры закупки, таким моментом предлагается считать день принятия закупающей организацией решения о проведении процедуры.

***В качестве документа, подтверждающего принятие соответствующего решения, могут выступать:***

- приказ, иной организационно-распорядительный документ;
- докладная или служебная записка с резолюцией руководителя закупающей организации или иного уполномоченного должностного лица о проведении процедуры закупки;
- утвержденное задание на закупку;

---

<sup>12</sup> <https://neg.by/novosti/otkrytj/chto-schitat-nachalom-protsedury-zakupki/>

– техническое задание и др.

В силу положений подп. 2.8 п. 2 постановления Совмина от 15.03.2012 № 229 «О совершенствовании отношений в области закупок товаров (работ, услуг) за счет собственных средств» документация о закупке, формируемая при проведении конкурентных процедур, должна включать: *требования к качеству, техническим и функциональным характеристикам товара, его безопасности, потребительским свойствам, размерам, упаковке и иные требования, связанные с определением соответствия поставляемого товара потребностям организации.*

При этом постановление № 229 не устанавливает запрета на возможность закупки товаров определенной торговой марки, фирменного наименования, модели, производителя и т.д. Однако и ограничивать доступ поставщиков к участию в процедуре закупки нельзя (подп. 2.5 п. 2 постановления № 229). Поэтому, хотя прямого запрета постановление № 229 не содержит, чтобы исключить ограничение доступа поставщиков, *указывать конкретные торговые марки, товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования, наименования производителей при описании предмета закупки можно лишь в крайнем случае, когда более точно описать потребности закупающей организации не получается.* При этом следует сопровождать такое описание словами «или аналог». Без такого уточнения описание предмета закупки с вышеуказанными идентификаторами МАРТ рекомендует использовать только в виде исключения, например, если нужно обеспечить совместимость с товарами, используемыми организацией.

Кроме того, условия, при соблюдении которых разрешается закупка товаров определенной торговой марки, производителя и т.д., следует отразить в принятом организацией порядке закупок <sup>13</sup>.

*Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 26.05.2022 № 337 «Об изменении постановления Совета Министров Республики Беларусь от 15 марта 2012 г. № 229 в порядок организации и проведения процедур закупок за счет собственных средств были внесены важные изменения:*


- сокращены минимально допустимые сроки для подготовки и подачи предложений;

---

<sup>13</sup> <https://neg.by/novosti/otkrytyj/razyasnenie-mart-mozhno-li-ukazyvat-konkretnuyu-torgovuyu-marku-v-opisanii-zakupki/>


- заказчику предоставлено право предусмотреть в документации возможность подачи участниками предложения на часть объема предмета закупки;
- заказчику предоставлено право установить документацией о закупке возможность признания победителем единственного участника процедуры закупки;
- установлено право заключения к действующему договору дополнительного соглашения, если по результатам проведения процедуры закупки участником-победителем признается действующий поставщик;
- сокращены сроки для обжалования решений и действий, нарушающих права и законные интересы поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
- предоставлено право не размещать в сообщении о результате процедуры закупки в открытом доступе полную информацию о ее участниках.

**СОКРАЩЕНЫ МИНИМАЛЬНО ДОПУСТИМЫЕ СРОКИ  
ДЛЯ ПОДГОТОВКИ И ПОДАЧИ ПРЕДЛОЖЕНИЙ –  
НЕ МЕНЕЕ 5 КАЛЕНДАРНЫХ ДНЕЙ  
ДЛЯ ВСЕХ ВИДОВ ПРОЦЕДУР ЗАКУПОК**

 Экономия времени на проведение процедуры закупки только в части сроков для подготовки и подачи предложений составит минимум 2 дня, а в случае проведения конкурса или электронного аукциона – все 7!




**ЗАКАЗЧИКУ ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРАВО  
ПРЕДУСМОТРЕТЬ В ДОКУМЕНТАЦИИ ВОЗМОЖНОСТЬ  
ПОДАЧИ УЧАСТНИКАМИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ  
НА ЧАСТЬ ОБЪЕМА ПРЕДМЕТА ЗАКУПКИ,  
В Т.Ч. ЕГО ЛОТА**

 Заказчику (организатору) при подготовке документации по процедуре закупки нет необходимости разделять предмет закупки на части (лоты), ориентируясь на возможности поставщиков. Поставщикам с небольшими производственными мощностями обеспечена возможность участия в закупках больших объемов.




**ЗАКАЗЧИКУ ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРАВО  
УСТАНОВИТЬ ДОКУМЕНТАЦИЕЙ О ЗАКУПКЕ  
ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИЗНАНИЯ ПОБЕДИТЕЛЕМ  
ЕДИНСТВЕННОГО УЧАСТНИКА  
ПРОЦЕДУРЫ ЗАКУПКИ, ЕСЛИ ЕГО ПРЕДЛОЖЕНИЕ  
СООТВЕТСТВУЕТ ТРЕБОВАНИЯМ ДОКУМЕНТАЦИИ  
О ЗАКУПКЕ**

 Сокращение времени на проведение процедуры закупки за счет исключения необходимости проведения повторных процедур закупок и закупок из одного источника после признания конкурентных процедур несостоявшимися. Повышение интереса поставщиков к участию в конкурентных процедурах закупок.




УСТАНОВЛЕНО ПРАВО ЗАКЛЮЧЕНИЯ  
К ДЕЙСТВУЮЩЕМУ ДОГОВОРУ  
**ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО СОГЛАШЕНИЯ,**  
ЕСЛИ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОЦЕДУРЫ  
ЗАКУПКИ УЧАСТНИКОМ-ПОБЕДИТЕЛЕМ ПРИЗНАЕТСЯ  
ДЕЙСТВУЮЩИЙ ПОСТАВЩИК

 Экономия времени на согласование условий новых (зачастую типовых) договоров. Снижение общего количества заключаемых договоров и, как следствие, упрощение работы по контролю исполнения договорных обязательств




СОКРАЩЕНЫ СРОКИ ДЛЯ ОБЖАЛОВАНИЯ РЕШЕНИЙ  
И ДЕЙСТВИЙ, НАРУШАЮЩИХ ПРАВА И ЗАКОННЫЕ  
ИНТЕРЕСЫ ПОСТАВЩИКОВ – ПО ВСЕМ ВИДАМ  
ПРОЦЕДУР ЗАКУПОК ДАННЫЙ СРОК СОСТАВЛЯЕТ  
**ТОЛЬКО 3 РАБОЧИХ ДНЯ**

 Очередная экономия времени на проведение процедуры закупки. В данном случае от 2 до 4 календарных дней!



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРАВО  
**НЕ РАЗМЕЩАТЬ** в сообщении о результате  
ПРОЦЕДУРЫ ЗАКУПКИ в ОТКРЫТОМ ДОСТУПЕ  
**ПОЛНУЮ ИНФОРМАЦИЮ**  
**О ЕЕ УЧАСТНИКАХ**

 Для реализации указанного права участнику необходимо в состав своего предложения включить заявление, содержащее обоснование для ограничения доступа к соответствующей информации.

При наличии такого заявления в сообщении о результате процедуры закупки наименование, местонахождение и цена предложения такого участника в общем доступе не отображаются



### **Особенности применения преференциальной поправки в сфере закупок за счет собственных средств организации в Республике Беларусь**

[Постановлением № 717](#) дополнительно предусмотрено, что при проведении процедур закупок, за исключением процедуры закупки из одного источника, *применяется преференциальная поправка в размере 15 %* в случае предложения участником процедуры закупки товаров, происходящих из Республики Беларусь, а также стран, товарам из которых предоставляется национальный режим в соответствии с международными договорами Республики Беларусь.

При применении преференциальной поправки цены предложений участников процедур закупок, предлагающих указанные товары, уменьшаются на 15 % для целей оценки и сравнения предложений.

При проведении электронных аукционов в случае допуска к торгам участников, предлагающих такие товары:

- начальная цена электронного аукциона, определяемая как ориентировочная стоимость предмета закупки, устанавливается путем деления ориентировочной стоимости предмета закупки, указанной в приглашении к участию в электронном аукционе, на 1,15;
- начальная цена электронного аукциона, определяемая по наименьшей цене из предложений участников, допущенных к торгам, устанавливается путем выбора наименьшей из цен таких участников, при этом цены участников, предлагающих указанные выше товары, уменьшаются путем деления на 1,15;
- в ходе торгов для участников, предлагающих такие товары, отображаются одновременно текущая ставка и соответствующая ей ставка, увеличенная на 15 %.

*Преференциальная поправка не применяется в отношении:*

- части указанных товаров, являющихся предметом закупки, в том числе его лотом (частью);
- товаров, являющихся предметом закупки при проведении конкурентных процедур закупок, за исключением электронного аукциона, в случае подачи предложений только участниками, имеющими право на применение преференциальной поправки одинакового размера.

Документом, подтверждающим право на применение преференциальной поправки является один из *документов, подтверждающих страну происхождения соответствующего товара:*

- для товаров, происходящих из Республики Беларусь, – сертификат продукции (работ, услуг) собственного производства, выдаваемый Белорусской торгово-промышленной палатой, или документ о происхождении товара, выдаваемый Белорусской торгово-промышленной палатой в соответствии с критериями определения страны происхождения товаров, предусмотренными [Правилами](#) определения страны происхождения товаров, являющимися неотъемлемой частью Соглашения о Правилах определения страны происхождения товаров в Содружестве Независимых Государств от 20 ноября 2009 г. Указанный документ выдается по форме сертификата о происхождении товаров, установленной названными Правилами, и заполняется в порядке, определенном ими для сертификатов о происхождении товаров, с учетом особенностей, устанавливаемых Министерством антимонопольного регулирования и торговли;

- для товаров, происходящих из государств – участников Содружества Независимых Государств (кроме Республики Беларусь), – документ о происхождении товара, выдаваемый уполномоченными органами (организациями) этих государств в соответствии с Соглашением о Правилах определения страны происхождения товаров в Содружестве Независимых Государств от 20 ноября 2009 года (в случае предложения таких товаров нерезидентом) либо Белорусской торгово-промышленной палатой (в случае предложения таких товаров резидентом);

- для товаров, происходящих из государств, не являющихся участниками Содружества Независимых Государств, – сертификат о происхождении товара (документ, его заменяющий), выдаваемый уполномоченным органом (организацией) этих государств (в случае предложения таких товаров нерезидентом) либо Белорусской торгово-промышленной палатой (в случае предложения таких товаров резидентом);

- для товаров, происходящих из государств, не являющихся участниками Содружества Независимых Государств, – сертификат о происхождении товара (документ, его заменяющий), выдаваемый уполномоченным органом (организацией) этих государств (в случае предложения таких товаров нерезидентом) либо Белорусской торгово-промышленной палатой (в случае предложения таких товаров резидентом).

Указанный документ должен быть выдан не ранее чем за шесть месяцев до дня:

- подачи предложения в случае проведения конкурентных процедур закупок;
- заключения договора при проведении закупки с применением процедуры закупки из одного источника.

### **Закупки товаров (работ, услуг), проводимые коммерческими организациями – объект контроля**

Закупки товаров (работ, услуг) являются объектом контроля большинства проверок.

При этом проверяется документация,

- составленная в ходе проведения процедур выбора поставщика (исполнителя),

- заключенные договоры,

- документы по исполнению договоров (товаросопроводительные документы, акты выполненных работ, оказанных услуг и т.д.).

Проводится анализ на предмет соответствия законодательству и локальным нормативным актам организации проведенных ею закупок.

### **!!! Проверяется, правильно ли определен вид процедуры закупки**

*Государственное регулирование в сфере закупок* можно разделить на 2 основных направления:

- государственные закупки
- закупки за счет собственных средств.

Общим для них является предмет – товары (работы, услуги), которые приобретаются для удовлетворения определенных потребностей.

Различия же между ними строятся по *субъектному составу, источнику финансирования закупок и в целом по правовому регулированию соответствующих отношений.*

К *государственной закупке* относится приобретение товаров (работ, услуг) полностью или частично за счет бюджетных средств и (или) средств государственных внебюджетных фондов получателями таких средств. ***Т. е. основным критерием при отнесении осуществляемой закупки к государственной являются источники средств (ст. 1 Закона № 419-3).*** Помимо Закона № 419-3 порядок проведения государственных закупок регулируется [Указом № 590](#) [2].

Среди государственных закупок следует обратить особое внимание на *государственные закупки в строительстве*. Помимо источников средств критериями отнесения осуществляемой закупки к закупке в строительстве являются также вид закупаемых работ (услуг) и назначение товаров.

*Закупки за счет собственных средств.* Республиканские унитарные предприятия, государственные органы, государственные объединения, иные юридические лица, имущество которых находится в республиканской собственности, либо хозяйственные общества, в уставных фондах которых более 25 % акций (долей) принадлежит Республике Беларусь или организациям, имущество которых находится в республиканской собственности, за исключением операторов сотовой подвижной электросвязи, осуществляют закупки, за исключением государственных закупок товаров (работ, услуг), в соответствии с постановлением № 229, если иное не установлено законодательными актами. То есть основным документом, регулирующим закупки за счет собственных средств, является постановление

№ 229, а критериями отнесения осуществляемой закупки к закупке за счет собственных средств – форма собственности организации, доля участия государства в уставном фонде и источники средств.

**Если форма собственности организации, источники средств, вид и назначение товаров (работ, услуг) не подпадают под вышеуказанные критерии, организация самостоятельно определяет порядок осуществления процедуры закупки.**

1. Если по приведенным выше критериям осуществляется государственная закупка, то необходимо ориентироваться на ст. 18 Закона № 419-3.

Ею определены следующие виды процедур государственных закупок:

- открытый конкурс (в т.ч. в виде 2-этапного конкурса и конкурса с ограниченным участием);
- закрытый конкурс;
- **электронный аукцион**;\*;
- процедура запроса ценовых предложений;
- процедура закупки из одного источника;
- **биржевые торги**\*.

Электронный аукцион и закупка с применением биржевых торгов проводятся по перечням товаров (работ, услуг), приведенным в приложениях 2 и 6 к постановлению № 395 [6].

Процедура запроса ценовых предложений применяется с учетом требований гл. 7 Закона № 419-3 при пороговом значении ориентировочной стоимости годовой потребности государственной закупки (подп. 1.3 п. 1 постановления № 395):

| товаров                                      | работ (услуг)                                |
|--|--|
| более 300, но не более 1 000 базовых величин | более 300, но не более 3 000 базовых величин |

Процедура закупки из одного источника проводится при осуществлении государственных закупок согласно приложению к Закону № 419-3.

Открытый конкурс применяется в случаях, не предусмотренных Законом № 419-3 для применения вышеуказанных видов процедур государственных закупок (часть вторая п. 1 ст. 31 Закона № 419-3.)

Закрытый конкурс применяется в случае, если сведения о государственных закупках составляют государственные секреты (п. 1 ст. 37 Закона № 419-3.)

2. Если осуществляется закупка в строительстве, то необходимо установить источник его финансирования. Если с учетом этих

критериев является обязательным применение Указа № 223, то необходимо применять следующие процедуры закупок:

| в отношении работ, услуг        | в отношении товаров  |
|---------------------------------|--|
| подрядные торги либо переговоры | торги, переговоры либо биржевые торги, проводимые в соответствии с законодательством о товарных биржах |

Примечание. Случаи применения соответствующих процедур закупок в строительстве подробно изложены в Указе № 223.

3. Если осуществляется закупка за счет собственных средств организациями, указанными в подп. 1.1 п. 1 постановления № 229 (с учетом исключений, предусмотренных в приложении 1 к постановлению № 229), необходимо ориентироваться на подп. 2.1 п. 2 постановления № 229. Им предусмотрен примерный перечень процедур закупок, предлагаемых законодателем к применению при осуществлении закупок за счет собственных средств: *конкурсы, электронные аукционы и другие виды конкурентных процедур закупок, а также процедура закупки из одного источника*. Конкретные виды таких процедур, условия их применения и проведения, требования к заключению и исполнению договоров на закупки, иные положения, связанные с осуществлением организацией закупок за счет собственных средств, *организация определяет самостоятельно путем издания локального нормативного правового акта, именуемого «Порядок осуществления закупок за счет собственных средств»*. Данный документ должен соответствовать требованиям, содержащимся в подп. 2.2–2.16 п. 2 постановления № 229.

В иных случаях выбор вида процедуры закупок осуществляется в порядке, предусмотренном организацией самостоятельно.

### **!!! Проверка, правильно ли проведены и оформили процедуры закупок**

*Для каждого вида процедуры закупки предусмотрена определенная последовательность действий, которая подлежит неукоснительному соблюдению.*

Среди основных направлений, которым необходимо уделить особое внимание, можно выделить следующие:

1) проведение маркетинговых исследований конъюнктуры рынка и надлежащее их оформление (в частности, при формировании годового плана государственных закупок и определении ориентировочной стоимости закупки, при осуществлении процедуры закупки из одного источника);

2) своевременное и надлежащее (в сроки и порядке, установленные законодательством и (или) локальными нормативными актами) размещение информации о закупках;

3) создание заказчиком (организатором) комиссии при организации и проведении открытых и закрытых конкурсов, подрядных торгов, торгов, электронных аукционов или процедур запроса ценовых предложений, определение регламента ее работы и полномочий, соблюдение численного и персонального состава;

4) корректное описание предмета закупки с учетом соблюдения требований к данному описанию, предусмотренных соответствующими нормативными правовыми актами (исходя из вида проводимой закупки);

5) определение критериев выбора победителя и порядка их применения;

6) своевременность заседания конкурсных комиссий, правильность принятия решений при оценке полноты предоставленных претендентами предложений;

7) правильность проведения оценки предложений претендентов.

При проверке правильности проведенной оценки предложений претендентов необходимо обратить внимание на следующие аспекты:

- оценка должна проводиться с использованием критериев и способов их применения, предусмотренных конкурсной документацией;

- отсутствие арифметических ошибок при сравнении конкурсных предложений;

- недопущение фактов необоснованного отклонения предложений отдельных претендентов;

- правильность применения преференциальной поправки при оценке по критерию «цена предложения», когда ее применение предусмотрено конкурсной документацией в соответствии с законодательством.

Несоблюдение установленных требований может оказать влияние на ход закупки, а по таким видам, как открытый конкурс, торги, подрядные торги, – стать препятствием для участия отдельных претендентов в процедуре закупки и способствовать признанию их несостоявшимися. На практике не редки случаи, когда более сложные конкурентные процедуры закупок признаются несостоявшимися из-за отсутствия необходимого количества участников и проводятся более субъективные процедуры закупки (закупка из одного источника и переговоры).

**!!!! Проверка порядка заключения, изменения и исполнения договоров, составленных по результатам проведенных процедур выбора поставщика (исполнителя)**

Договоры должны заключаться на условиях, соответствующих результатам проведенной процедуры закупки. В частности, порядок заключения и изменения условий договора при осуществлении государственной закупки, в т.ч. в строительстве, регламентирован законодательно – ст. 24, 25 Закона № 419-3 и гл. 12 Положения № 88. При осуществлении закупок за счет собственных средств необходимо следовать порядку, закрепленному в локальном нормативном правовом акте организации (подп. 2.1 п. 2 постановления № 229).

Особое внимание целесообразно уделить установлению в договорах и изменению следующих условий:

- предмет договора;
- цена закупаемых товаров (работ, услуг);
- сроки и условия поставки товара (выполнения работ, оказания услуг), осуществления оплаты за товары (работы, услуги).

На практике часто допускается несоблюдение условий заключенных договоров при их исполнении. В связи с этим необходимо осуществлять контроль за порядком их исполнения, обращая внимания на следующие направления:

- соблюдение сроков поставки товаров (оказания услуг, выполнения работ) со стороны поставщиков (исполнителей);
- соответствие количества, качества, комплектности и иных характеристик товаров (работ, услуг) условиям проведенной процедуры закупки и заключенного договора;
- порядок осуществления оплаты по договору (в целях недопущения необоснованного пользования денежными средствами организации) <sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Объект контроля – закупки товаров (работ, услуг), проводимые коммерческими организациями // Главный бухгалтер. Режим доступа: <https://www.gb.by/izdaniya/glavnyi-bukhgalter/obekt-kontrolya-zakupki-tovarov-rabot-us>