

Приложение №4
к Положению о порядке осуществления закупок товаров, работ, услуг
ОАО «Байкал Электроникс»

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫБОРУ СПОСОБА ЗАКУПКИ

1. ПЕРЕЧЕНЬ СПОСОБОВ ЗАКУПОК И ИХ КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

1.1 Положением о порядке осуществления закупок товаров, работ, услуг ОАО «Байкал Электроникс» (далее — Положение) предусмотрены следующие способы закупок:

- a) запрос предложений (ЗП)
- b) конкурс (К)
- c) аукцион покупателя («АП»)
- d) конкурентные переговоры (КП)
- e) простая процедура закупки (ППЗ)
- f) прямые закупки (у единственного источника) (ПЗ)
- g) специальные процедуры (по решению Единой комиссии).

Основной формой закупок при этом является открытая процедура (для неограниченного количества поставщиков, которые зарегистрированы на В2В). При закрытой процедуре, посредством В2В, индивидуально извещаются только отобранные поставщики.

1.2 Каждый из вышеназванных способов закупок характеризуется определенной продолжительностью, объемом и сложностью подготовки, юридическим статусом и другими факторами, что сведено в следующую таблицу:

Факторы	Способы закупок					
	Запрос предложений	Конкурс	Аукцион покупателя	Конкурентные переговоры	Простая процедура закупки	Прямая закупка (у един. источника)
	Проводится, когда, проведение конкурса нецелесообразно. Понимается процедура формального запроса ofert с выбором победителя по лучшей совокупности условий исполнения договора и без обязанности заключить договор (10.1.7).	Закупка продукции ср. и выс. степени сложности, либо простой продукции в значительных объемах. Понимается процедура с запросом ofert с выбором победителя по лучшей совокупности условий и с обязанностью заключить договор; (м.б. ценовой конкурс 10.1.6).	Закупка простой продукции при закупках на сумму, не превышающую 3 млн. руб. без НДС. Понимается процедура формального запроса ofert с выбором победителя только по цене и без обязанности заключить договор (10.1.8).	Закупка особо слож. продукции, когда нет точных требований к продукции/условиям договора. Понимается процедура слабо формализованного обмена предложениями с выбором победителя по лучшей совокупности условий заключения договора и без обязанности заключить договор (10.1.9).	Закупка на сумму от 150.000 руб. до 1 млн. руб (без НДС) понимается непродолжительная (в среднем 3 дня) процедура закупки, заключающаяся в запросе предложений (п.10.1.10).	В случаях прямо прописанных в главе 17 Положения.
Общая продолжительность процедуры (средняя), дней	7-20 дн.	40-60 дн.	7-10 дн.	20-60 дн.	4-6 дн.	1-5 дн.
Использование В2В РОСНАНО	Требуется	Требуется	Требуется	Требуется	Требуется	НЕ Требуется
Не требует согласования применения способа закупки с Единой комиссией (ЕК) (п.10.1.5)	Для открытой формы – не требуется;	Для открытой формы – не требуется;	Для открытой формы на сумму менее 3 млн.руб. (без НДС) - не требуется (п.10.1.5.)		Для открытой формы на сумму менее 1 млн руб – не требуется;	Не требуется в случаях, описанных в п.10.1.5
Согласование применения способа закупки	Для закрытой	Для закрытой формы	Для закрытой формы–	Требуется	Для закрытой формы–	Требуется (кроме

Факторы	Способы закупок					
	Запрос предложений	Конкурс	Аукцион покупателя	Конкурентные переговоры	Простая процедура закупки	Прямая закупка (у един. источника)
с ЕК	формы – требуется	мы– требуется	требуется		требуется	случаев. _____)
кто принимает решение о Победителе	ЕК	ЕК	ЕК	ЕК	Отдел закупок	ЕК (в большинстве случаев)
объем подготовки документов	средний	высокий	малый	средний	малый	малый
объем подготовки документов участниками	средний	высокий	малый	высокий	малый	малый
сложность подготовки и проведения	средняя	высокая	малая	высокая	малая	малая
критерии выбора победителя	любые	любые	только цена	любые	только цена	любые
юридический статус закупочной документации заказчика	приглашение делать оферты	оферта	приглашение делать оферты	приглашение делать оферты	приглашение делать оферты	не разрабатывается
юридический статус заявки участника	оферта	оферта	оферта	не определен	Оферта	не разрабатывается
обязанность заключения договора с победителем	нет	есть	нет	нет	Нет	нет
прямое регулирование ГК РФ	нет	да	нет	нет	Нет	нет
прямое регулирование антимонопольным законодательством	нет	да	нет	нет	Нет	нет

2. СОВМЕСТИМОСТЬ СПОСОБОВ ЗАКУПОК И ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ЗАКУПОЧНЫХ ПРОЦЕДУР

2.1 Помимо способов закупок (закупочных процедур), Положение предусматривает дополнительные элементы закупочных процедур:

- а) предварительный квалификационный отбор (ПКО);
- б) многоэтапные процедуры (МП);
- с) возможность подачи альтернативных предложений (АП).

Их применение возможно только по разрешению Единой комиссии.

2.2 Не все закупочные процедуры могут применяться с такими дополнительными элементами закупочных процедур, что показано в следующей таблице:

Дополнительные элементы	Способы закупок					
	Запрос предложений	Конкурс	Аукцион покупателя	Конкурентные переговоры	Простая процедура закупки	Прямая закупка
Предварительный квалификационный отбор	-	+	-	+	-	-
Многоэтапные процедуры	+ (не более 2-х этапов)	+	-	+	-	-
Альтернативные предложения	+	+	-	+	-	-

3. ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ РАЗЛИЧНЫХ ЗАКУПОЧНЫХ ПРОЦЕДУР И ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ЗАКУПОЧНЫХ ПРОЦЕДУР

3.1 Для каждой закупочной процедуры и дополнительных элементов закупочной процедуры могут быть определены факторы, которые в конечном итоге обеспечивают ее эффективность (либо, напротив, неэффек-

тивность, в конкретной закупочной ситуации). Эти факторы необходимо проанализировать при выборе способа закупки.

Закупочная процедура, дополнительный элемент закупочной процедуры	Факторы, влияющие на повышение эффективности	Факторы, влияющие на снижение эффективности
Запрос предложений	<ul style="list-style-type: none"> • относительная простота подготовки и проведения • совместимость со всеми дополнительными элементами закупочных процедур • нет обязанности заключения договора с победителем 	<ul style="list-style-type: none"> • ошибки в подготовке проекта договора, технического задания • отсутствие реальной конкуренции • сложности в экспертизе заявок, выборе победителя • временные затраты на проведение процедуры • это — не торги, что с т.з. государства может восприниматься с неудовольствием
Конкурс	<ul style="list-style-type: none"> • серьезная процедура с обязанностью заключения договора с победителем — стороны более тщательно и внимательно относятся к подготовке своих требований / предложений • совместимость со всеми дополнительными элементами закупочных процедур • есть аналогичная процедура в государственных закупках 	<ul style="list-style-type: none"> • ошибки в подготовке проекта договора, технического задания • отсутствие реальной конкуренции • сложности в экспертизе заявок, выборе победителя • высокие временные, финансовые и организационные затраты на подготовку и проведение • возможность судебных разбирательств
Аукцион покупателя	<ul style="list-style-type: none"> • простая процедура, низкая вероятность ошибки • быстрый и простой выбор победителя (только по цене) • есть аналогичная процедура в 	<ul style="list-style-type: none"> • ошибки в подготовке проекта договора, технического задания • низкая совместимость с дополнительными закупочными процедурами

Закупочная процедура, дополнительный элемент закупочной процедуры	Факторы, влияющие на повышение эффективности	Факторы, влияющие на снижение эффективности
	<p>государственных закупках («запрос котировок»)</p> <ul style="list-style-type: none"> нет обязанности заключения договора с победителем 	<ul style="list-style-type: none"> отсутствие реальной конкуренции
Конкурентные переговоры	<ul style="list-style-type: none"> широчайшие возможности для маневров при проведении закупки хорошая совместимость с дополнительными элементами закупочных процедур нет обязанности заключения договора с победителем 	<ul style="list-style-type: none"> коррупционно емкая процедура сложности в экспертизе заявок, выборе победителя это — не торги, что с т.з. государства может восприниматься с неудовольствием
Простая процедура закупки	<ul style="list-style-type: none"> очень быстрая процедура очень простая процедура 	<ul style="list-style-type: none"> возможности для манипуляции итогами путем целенаправленного подбора участников снижение уровня конкуренции за счет низких сроков и слабой формализации процедур не предусматривает тщательного рассмотрения заявок в отсутствие коллегиальности принятия решений повышается вероятность ошибки или недобросовестных действий
Прямая закупка	<ul style="list-style-type: none"> очень быстрая процедура очень простая процедура единственно возможная процедура в специальных ситуациях 	<ul style="list-style-type: none"> неконкурентная процедура широкие возможности для манипуляции
Предварительный квалификационный	<ul style="list-style-type: none"> позволяет до закупочной процедуры отобрать квалифицирован- 	<ul style="list-style-type: none"> требует дополнительных вре-

Закупочная процедура, дополнительный элемент закупочной процедуры	Факторы, влияющие на повышение эффективности	Факторы, влияющие на снижение эффективности
отбор	ных участников — снижение затрат на экспертизы в случае их длительности и дороговизны	менных затрат <ul style="list-style-type: none"> • снижает уровень конкуренции • повышает вероятность сговора между отобранными участниками
Альтернативные предложения	<ul style="list-style-type: none"> • позволяет изучить альтернативные варианты в рамках одной закупочной процедуры • усиливает конкуренцию 	<ul style="list-style-type: none"> • требует дополнительных затрат на изучение альтернативных предложений
Многоэтапные процедуры	<ul style="list-style-type: none"> • позволяют корректировать предмет закупки в ходе закупочной процедуры с учетом предложений участников 	<ul style="list-style-type: none"> • очень длительные, сложные и дорогие процедуры

4. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫБОРУ СПОСОБА ЗАКУПКИ И ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ЗАКУПОЧНЫХ ПРОЦЕДУР В ТИПИЧНЫХ ЗАКУПОЧНЫХ СИТУАЦИЯХ, ВОЗНИКАЮЩИХ В ОБЩЕСТВЕ

4.1 Различные закупочные ситуации требуют применения разных способов закупок с разным набором дополнительных элементов закупочных процедур. Рекомендации по выбору таких процедур приведены в следующей таблице:

Краткая характеристика закупочной ситуации	Рекомендуемый способ закупки	Другие возможные способы	Не рекомендуемые способы
Разовая закупка простых экспертных услуг	ЗП	К + переторжка, «АП»	КП, ППЗ, ПЗ
Регулярная закупка простых экспертных услуг	ЗП + АП	К	«АП», КП, ППЗ, ПЗ
Разовая закупка сложных,	КП	ЗП	К, ППЗ, ПЗ

уникальных экспертных услуг			
Регулярная закупка сложных, уникальных экспертных услуг	ЗП + МП + АП	К + АП + переторжка, КП + ПКО+ ПЗ	«АП», ППЗ
Небольшая закупка простой товарной продукции	«АП»	ППЗ, ЗП	К, КП, ПЗ
Крупная закупка простой товарной продукции	ЗП К + переторжка	«АП»	КП, ППЗ, ПЗ
Закупки подрядных работ	К + АП + переторжка	ЗП + АП	«АП», КП, ППЗ, ПЗ
Срочные закупки, в т.ч. в результате аварии, ЧП	ПЗ, ППЗ	ЗП, «АП»	К, КП