

# **Технологии госзакупок в коммерческих организациях.**

**Автор: Кулаченкова Алёна Игоревна**

## Основные положения 223-ФЗ:

- Приоритет конкурентных процедур закупки.
- Возможность заказчика самостоятельно определить способы закупки, но обязательно включить в положение [аукцион](#) и конкурс. Заказчик может также проводить [другие конкурентные закупки](#).
- Нормативно-правовую базу для организаций, работающих по 223-ФЗ, в том числе вводится понятие «Положение о закупках», которым должен руководствоваться заказчик.
- Обязанность заказчиков планировать закупки и размещать ежегодный план в открытом доступе на официальном сайте.
- Место размещения информации и документов по проводимым закупкам.
- Ведение реестра недобросовестных поставщиков.
- Случаи и процедуру обжалования действий (бездействия) заказчика.
- Обязанность заказчиков публиковать ежемесячный отчет о закупках

## Основные положения 44-ФЗ:

- Нормирования в сфере закупок в форме установления требований к закупаемым заказчиком товарам, работам, услугам (в том числе предельной цены товаров, работ, услуг).
- Запрещает закупки товаров, работ, услуг, которые имеют избыточные потребительские свойства или являются предметами роскоши.
- Открытость и прозрачность информации (вся информация в сфере закупочной деятельности должна размещаться в единой информационной системе, быть полной и достоверной).
- Обеспечение конкуренции (добросовестной ценовой и неценовой конкуренции).
- Профессионализм заказчиков (предполагающей, в т.ч. создание профессиональной контрактной службы заказчика).
- Стимулирование инноваций.
- Единство контрактной системы.
- Ответственность за результативность, эффективность осуществления закупок.

## Технологии госзакупок:

### Бумажные

- Плюсы: возможность проводить закупки в условиях отсутствия Интернета; легитимность обработки бумажных документов конкурсов.
- Минусы: Отсутствие возможности агрегировать результаты конкурсов; у Е-документов нет законной силы.

### Электронные

- Плюсы: упрощение сбора необходимых для конкурса документов; равные возможности для разных поставщиков.
- Минусы: вопросы качества не всегда оказываются «в кадре»; есть проблемные места в электронном классификаторе наименований и лотов.

## Использование технологий госзакупок:

- ❖ В коммерческих организациях используются и бумажные, и электронные технологии госзакупок.
- ❖ Приоритетность той или иной технологии закупок определяется бизнес-задачами, ресурсами и профессиональными компетенциями сотрудников компании.
- ❖ На рынке коммерческих закупок происходит стандартизация многих процессов закупочной деятельности с опорой на основные положения ФЗ о закупках.
- ❖ Важный инструмент, подаренный системой госзакупок коммерческим организациям – Положение о Закупках.

## **Закупки в коммерческих организациях. Положение о Закупках.**

- ❖ **Структура Положения о закупках включает следующие параметры:**
- ❖ Термины и определения,
- ❖ Область использования,
- ❖ Последовательность подготовки процедур закупки,
- ❖ Способы закупки,
- ❖ Закупки из единого источника,
- ❖ Требования и условия к участникам закупки,
- ❖ Содержание извещения и документации о закупке,
- ❖ Условия применения и порядок проведения процедур закупки,
- ❖ Порядок заключения и исполнения договора.

## Виды закупок

- ✓ Закрытый конкурс
- ✓ Селективный конкурс
- ✓ Двухэтапный конкурс
- ✓ Запрос цен (котировок)
- ✓ Конкурентные переговоры
- ✓ Запрос предложений
- ✓ Закупка из единственного источника
- ✓ Редукцион (аукцион, переторжка)



## Конкурсы в коммерческой компании:



- ✓ Все виды закупочной деятельности в основном закрытые по причине:
- ✓ Высокой динамики бизнес-задач,
- ✓ Предупреждение предпринимательских рисков,
- ✓ Преимущественно краткосрочного планирования и бюджетирования,
- ✓ Большого влияния экономической среды на стратегию и цели...

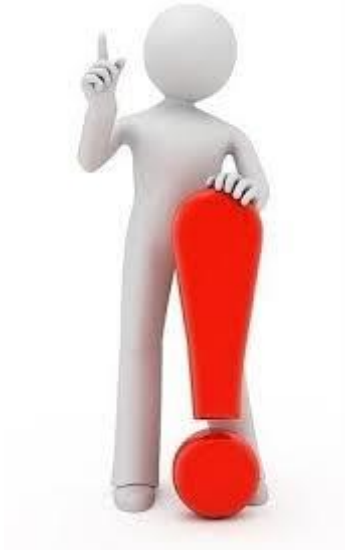


## Управление закупками.



- ✓ Управление предложением (контроль цен, получение скидок и бонусов)
- ✓ Управление спросом (оптимального набора критериев и весов) на приобретаемые услуги и товары.
- ✓ Диалог с внутренним клиентом, выстроенные коммуникации, командная работа, формирование доверия к отделу закупок.

## Постзакупочное ведение заказчика.



- ✓ Сбор обратной связи от заказчика.
- ✓ Помощь в устранении разногласий и разрешения конфликтов.
- ✓ Контроль качества работы с поставщиком после заключения договора.

**Вывод:**

**Принятие Федеральных законов  
223-ФЗ и 44-ФЗ  
внесло большой вклад  
в развитие закупочной деятельности  
коммерческих компаний.**

**Спасибо за внимание!**

Готова ответить на вопросы.

