

# Запрос котировок

Выполнили:  
Виноградская Е.,  
Ганеева М.

## Запрос котировок



**ПОНЯТИЕ**

-это способ размещения заказа, при котором информация о потребностях в товарах, работах, услугах для государственных или муниципальных нужд сообщается неограниченному кругу лиц путем размещения на официальном сайте извещения о проведении запроса котировок и победителем в проведении запроса котировок признается участник размещения заказа, предложивший наиболее низкую цену контракта.

Граница размещения заказа путем запроса котировок по максимальной цене контракта не должна превышать 500 000 рублей.

Способ запроса котировок используется для приобретения стандартных (серийных) товаров, работ и услуг, для которых существует сложившийся рынок. В мировой закупочной практике запрос котировок называется также "shopping", "закупка с полки", "запрос прайс-листов".

Таким образом, речь идет о приобретении продукции, которая производится для открытой продажи, а не по специальному заказу покупателя. К этой категории могут относиться, например: компьютеры, канцелярские товары, горюче-смазочные материалы, услуги по аренде помещений и заказу билетов, некоторые виды строительных работ и т. д.



Выбор поставщика должен осуществляться только на основании сравнения цен. Иногда некоторые специалисты по закупкам пытаются учитывать иные параметры - условия доставки, дополнительные услуги и т. п. Однако, это является методической ошибкой: для подобных случаев предусматриваются иные способы, в первую очередь - запрос предложений.

## Выбор поставщика



Каждому поставщику разрешается давать только одну ценовую котировку и не разрешается изменять свою котировку. Переговоры между заказчиком и поставщиком при запросе котировок не проводятся.

Иногда поставщику также направляется форма, в которой он должен подавать свою котировочную заявку.

Злоупотреблять формализацией также не стоит - некоторые весьма выгодные поставщики, могут не захотеть "возиться" с заполнением форм. Хотя самому заказчику со стандартными формами работать гораздо проще.

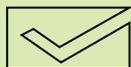
Еще один важный момент проведения запроса котировок - сопоставимость заявок. Иногда при запросе котировок запрашивают не конкретную модель (артикул, марку и т. п.), а перечень требуемых заказчику технических характеристик, как это делается при проведении конкурсов. Бывает, что это действительно оправдано, но чаще у заказчика могут возникнуть сложности с сопоставлением заявок, так как выбирать нужно лучшее по цене.

**Сопоставим  
ость заявок**

Победителем признается поставщик, предложивший самую низкую котировку, отвечающую требованиям заказчика. Ему направляется уведомление о признании котировочной заявки выигравшей. Остальные претендентам извещаются об отклонении их заявок.



Так как в ходе запроса котировок закупается серийная продукция, процесс оценки котировочных заявок не должен затягиваться. Обычно он, с учетом всех согласований, не выходит за рамки 3-5 дней.



Для документирования закупки, заказчик оформляет протокол запроса котировок, к которому прилагаются все котировочные заявки.



Многие специалисты, ответственные за закупки, очень не любят проводить конкурсы, поэтому в нормативном документе заказчика, регламентирующем закупки, должна быть прямо прописана недопустимость разбиения их на отдельные договора (запросы котировок), с целью избежать проведения конкурса.

**Документирование закупок**



# Алгоритм размещения заказов способом запроса котировок

1. Создание котировочной (единой) комиссии.

2. Принятие решения о способе размещения заказа путем запроса котировок.

3. Изучение рынка необходимых товаров (работ, услуг) с целью определения максимальной цены контракта.

4. Размещение извещения на официальном сайте.

5. Прием и регистрация котировочных заявок

6. Рассмотрение и оценка котировочных заявок, оформление протокола рассмотрения и оценки котировочных заявок.

7. Размещение протокола на официальном сайте.

8. Заключение государственного или муниципального контракта

# Нарушения в процессе запроса котировок



неверный выбор участников запроса: вместо лучших по цене и качеству недобросовестный

закупщик может включить двух с высокими ценами и одного, "своего" со средними. На основании такого "запроса котировок" выбирается предложение, лучшее из трех, но далеко не лучшее на рынке;

неверная база для сравнения: при запросе котировок следует сравнивать продукцию одинаковую по качеству и рабочим показателям, выбирая самую дешевую. Однако некоторые закупщики выбирают не по цене, а по совокупности показателей, что правильно для конкурса, но некорректно для запроса котировок;

иногда результаты подтасовываются: в комплект документации по запросу котировок включаются фиктивные или устаревшие котировочные заявки, для того чтобы на их фоне закупить у "нужного" поставщика. Это также иногда делается в случаях, когда организатор закупок не может привлечь достаточного числа заявок.

# Запрос котировок

-это способ размещения заказа, для приобретения стандартных (серийных) товаров, работ и услуг, для которых существует сложившийся рынок

## вывод ы

Граница размещения заказа путем запроса котировок по максимальной цене контракта не должна превышать 500 000 рублей.

Выбор поставщика должен осуществляться только на основании сравнения цен.

Победителем признается поставщик, предложивший самую низкую котировку, отвечающую требованиям заказчика

