

Логистика снабжения

ТЕМА 6. ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ЗАКУПКИ

План темы:

1. Способы и формы закупок
2. Приемка заказа
3. Оплата поставок

1. Способы и формы закупок

После того как определен поставщик, необходимо определить как будут совершаться закупки:

1. Закупка товара одной партией.

Преимущества оптовой поставки заключаются в простоте оформления документов, гарантии поставки всей партии, повышении торговых скидок из-за приобретения товара большой партией.

Недостатком является большая потребность в складских помещениях, замедление оборачиваемости капитала.

2. Периодические закупки небольшими партиями.

Покупатель заказывает необходимое количество товара, которое поставляется ему партиями в течение определенного отрезка времени.

Преимущества такой формы закупки заключаются в ускорении процесса оборачиваемости капитала, так как товар оплачивается по мере его поступления. Достигается экономия на процессе хранения и складских помещениях, сокращаются затраты на документирование поставки, поскольку оформляется только один заказ на всю поставку.

Недостатком этой формы закупки является вероятность заказа излишнего количества, необходимость оплаты всей партии товара сразу.

3. Ежедневные или ежемесячные закупки по котировочным ведомостям.

Используется для закупок дешевых и быстро используемых товаров.

Котировочная ведомость содержит сведения о полном перечне товаров, количестве имеющегося на складе товара, а также требуемом количестве товара.

Преимущество данной формы — в ускорении оборачиваемости капитала, своевременности поставок и снижении затрат на складскую деятельность.

Недостаток: необходимость постоянного контроля имеющихся в наличии материалов.

4. Получение товара по мере необходимости.

Этот метод схож с периодическими закупками, однако имеет ряд характерных особенностей:

1) количество закупок здесь не устанавливается, а определяется приблизительно;

2) поставщики должны связываться с покупателем перед выполнением каждого заказа;

3) поставленное количество товара подлежит оплате, заказчик не обязан принимать и оплачивать товары по истечении срока контракта.

Преимуществом является отсутствие конкретных обязательств по покупке определенного количества, ускорение оборота капитала, небольшое количество работы по оформлению документов.

5. Закупка товаров с немедленной сдачей.

Область применения этой формы — покупка нечасто используемых товаров, при невозможности получения их по мере надобности. Товар заказывается по мере необходимости и привозится непосредственно со складов поставщиков.

Минус этой формы состоит в увеличении издержек, связанных с необходимостью скрупулезного оформления документов при каждом заказе, увеличением количества поставщиков и изменчивостью заказов.

Способы закупки могут быть конкурентные и неконкурентные.

Конкурентной закупкой является закупка, осуществляемая путем проведения торгов одним из следующих способов:

- конкурс (открытый конкурс, конкурс в электронной форме, закрытый конкурс),
- аукцион (открытый аукцион, аукцион в электронной форме, закрытый аукцион),
- запрос котировок (запрос котировок в электронной форме, закрытый запрос котировок),
- запрос предложений (запрос предложений в электронной форме, закрытый запрос предложений).

Неконкурентной является закупка у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика), при которой договор заключается с конкретным поставщиком (исполнителем, подрядчиком) без рассмотрения конкурирующих предложений по цене или условиям исполнения договора.

Закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) может осуществляться двумя путями:

- направлением предложения о заключении договора конкретному поставщику (подрядчику, исполнителю);
- принятием предложения о заключении договора от одного поставщика (подрядчика, исполнителя).

При осуществлении неконкурентной закупки с выбранным поставщиком проводятся переговоры, которые должны завершиться оформлением договорных отношений, т. е. заключением контракта, формируется заказ на поставку, разрабатываются графики поставки.

Заказ на поставку - это формальный запрос (требование) поставщику обеспечить отгрузку определенного количества ресурса в определенный срок в соответствии с заключенным договором.

Традиционно заказы отправляются поставщику по почте, телефону, курьерской связью, с использованием сетей электронного обмена данными.

Все компании имеют свои формы заказа на закупку. Важным требованием любой формы заказа на закупку должно быть наличие серийного номера, даты заполнения, названия и адреса поставщика, количества и описания заказанных товаров, требуемой даты доставки, указаний по отгрузке, условий оплаты и условий заказа.

График поставок – это расписание отгрузок товара поставщиком, с указанием точных дат и объемов поставок в течение длительного времени.

Необходимый элемент гарантии выполнения заказа на закупку - это форма-подтверждение, посланная поставщиком в отдел закупок.

Подтверждение заказа - это документ, представляющий собой сообщение о принятии условий заказа. После получения подтверждения его необходимо изучить, чтобы удостовериться, что заказ принят на согласованных условиях.

После подтверждения заказа на поставку поставщик выставляет заказчику счет на оплату и занимается изготовлением заказанной продукции (если его производство организовано по позаказному принципу).

После полной или частичной оплаты произведенной продукции поставщик отгружает заказ, осуществляет или организует его транспортировку (если по договору доставка товара — это обязанность поставщика).

Уведомление об отгрузке - документ, направляемый поставщиком потребителю после подготовки продукции к отправке и содержащий номер заказа и время поставки.

Пока поставщик осуществляет все эти действия, специалисты отделов снабжения контролируют заказ – отслеживают выполнения условий договоров по срокам, ценам, количеству, качеству и другим параметрам поставок и сервиса. При необходимости вносятся коррективы в заказ, контролируются сроки выполнения заказа.

Одним из средств контроля является **экспедирование заказа** – это своего рода давление на поставщика, с тем чтобы он выполнял свои обязательства по доставке товара, доставлял товар с опережением графика или ускорил его доставку в случае отставания графика.

Когда заказ прибывает от поставщика, осуществляется его приемка проверка количества, качества, комплектности и прочих характеристик, на предмет соответствия требованиям, установленным контрактом. Результатом проверки может быть передача товара от поставщика заказчику и отправка на место хранения или использования или отказ в приемке и выставление претензии.

Принятый заказ обеспечивается всеми необходимыми документами, производится окончательная оплата (если не была внесена стопроцентная предоплата), а сведения о прибывшем товаре заносятся в информационную систему предприятия.

2. Приемка заказа

Приемка товаров (работ, услуг) может проводиться:

- приемочной комиссией, созданной заказчиком;
- назначенным заказчиком ответственным должностным лицом (решение принимается самостоятельно).

Как правило, выбор между созданием комиссии или назначением ответственного лица зависит от специфики предмета контрактов, объемов и сложности приемки товара, выполнения работы или оказания услуг. Так, для приемки стандартной, серийной продукции (например, канцтовары) целесообразно назначить ответственное лицо, а для приемки, к примеру, результатов подрядных работ создать комиссию.

Приемка товарно-материальных ценностей осуществляется по количеству и по качеству.

Приемка товаров по количеству — это установление фактического количества поступившего товара и его соответствия количеству, указанному в транспортных, сопроводительных и (или) расчетных документах. К ним относятся: упаковочные листы, накладные и счета.

Приемка товаров по количеству осуществляется, как правило, путем сплошного подсчета единиц, меры и массы товара (за исключением товаров в фабричной упаковке), однако допускается и выборочная проверка количества товаров.

Цель приемки товаров по качеству - установление соответствия качества поступивших заказчику товаров требованиям стандартов, технических условий, условиям контракта, а для некоторых товаров — образцам-эталонам, проверка свойств товаров для подтверждения их санитарно-гигиенической безопасности (например, срок годности продуктов питания) и т.п.

Одновременно с приемкой товаров по качеству производится проверка их комплектности, целостности тары и упаковки, маркировки, проверка на предмет отсутствия брака, наличия необходимых сертификатов.

Обычно проводится сплошная проверка качества и комплектности товаров, но допускается и выборочная проверка, если это предусмотрено условиями контракта.

При приемке товара поставщик передает заказчику надлежащим образом оформленные документы. При невыполнении поставщиком условия о передаче необходимых документов заказчик вправе отказаться от приемки товара.

3. Оплата поставок

Получение счетов на оплату заказанных товаров — заключительный этап выполнения контракта. Все счета необходимо проверить, и если в документах нет противоречий, бухгалтерия их оплачивает.

При оплате счетов используется, как правило, безналичный расчет, но могут производиться также наличные платежи, если иное не установлено законом. Допускаются расчеты платежными поручениями, по аккредитиву, чеками, расчеты по инкассо и в других формах, предусмотренных законом.

Существует несколько форм расчетов.

Безналичные формы расчетов

- **Расчеты платежными поручениями.** При расчетах платежными поручениями банк обязуется по поручению плательщика, за счет средств, находящихся на его счете, перевести необходимую денежную сумму на счет указанного плательщиком лица в этом же или ином банке в срок, установленный законом, если более короткий срок не предусмотрен договором банковского счета либо не определяется применяемыми в банковской практике обычаями делового оборота.



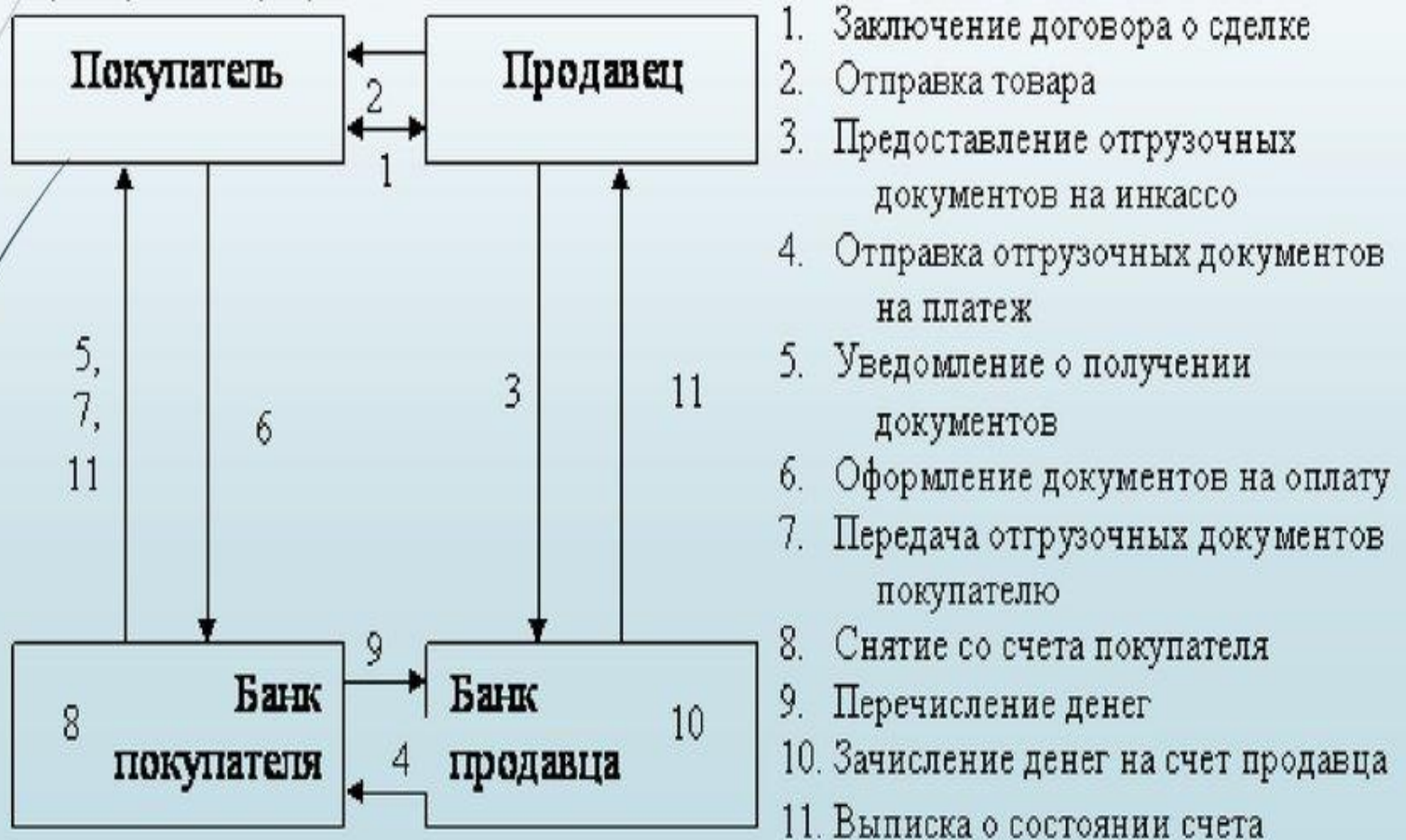
Безналичные формы расчетов

- **Расчет чеками.** Чеком признается ценная бумага, содержащая ничем не обусловленное распоряжение чекодателя банку произвести платеж указанной в нем суммы чекодержателю.



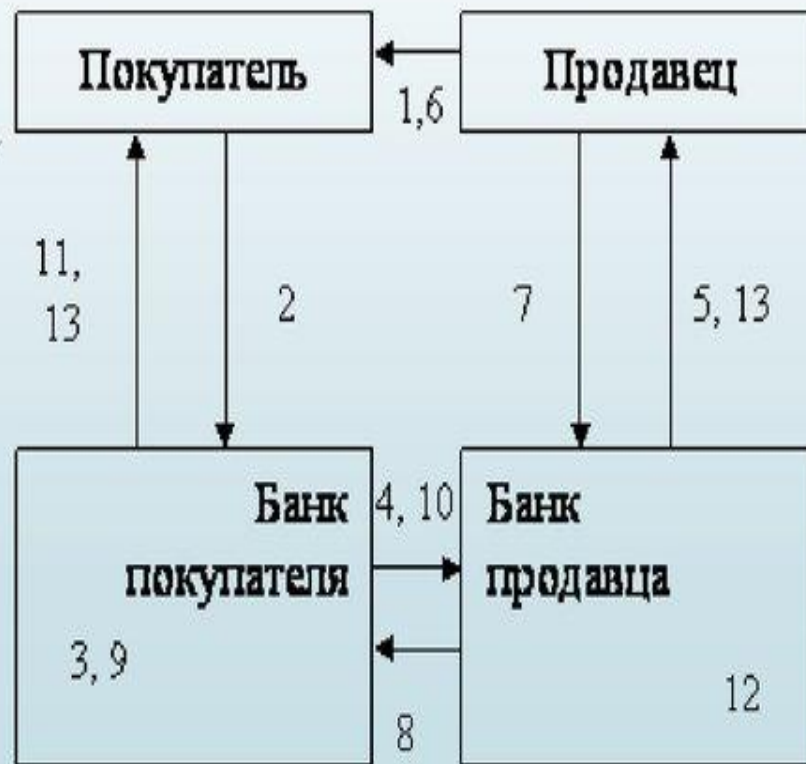
Безналичные формы расчетов

- **Расчет по инкассо** - это банковская операция, которая осуществляется банком по поручению клиента на основе расчетных документов по получению от плательщика платежа. Платежные требования и инкассовые поручения предъявляет взыскатель (получатель) средств.



Безналичные формы расчетов

- **Расчёты по аккредитиву** – это метод расчетов, при котором банк, являющийся эмитентом, по поручению плательщика принимает условное денежное обязательство отдать получателю некоторые денежные средства. Это денежное обязательство называют аккредитивом.



1. Заключение договора о поставке товара
2. Поручение покупателя об открытии аккредитива
3. Открытие аккредитива
- 4, 5 Уведомления об открытии аккредитива
6. Отправка товара
7. Передача отгрузочных документов
8. Пересылка документов
9. Снятие со счета покупателя
10. Перечисление денег
11. Передача документов покупателю
12. Зачисление денег на счет продавца
13. Выписка о состоянии счета

ТЕМА 7. ЗАКУПКИ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД

План темы:

1. Способы и формы закупок
2. Содержание закупочных процедур.
3. Порядок осуществления конкурентных закупок
4. Особенности осуществления закупок в электронной форме

1. Способы и формы закупок

Закупки для государственных и муниципальных нужд осуществляются в соответствии с ФЗ-223 и ФЗ-44. Поставщиками могут выступать юридические и физические лица, в том числе ИП.

Федеральный закон 44-ФЗ регулирует все закупки всех государственных заказчиков, к которым относятся:

- органы власти (государственные, муниципальные);
- корпорации Росатом, Роскосмос;
- орган управления государственным внебюджетным фондом;
- государственные и муниципальные казенные учреждения.
- бюджетные учреждения, унитарные предприятия, если закупка проходит за счет бюджетных средств.

Федеральный закон 223-ФЗ регулирует проведение закупок у регулируемых организаций. Их закупки оплачиваются не из бюджета, но, в то же время, они могут принадлежать государству, полностью или частично, контролироваться государством, либо принадлежать частным лицам, но работать в регулируемой государством отрасли:

- предприятия с долей государства в уставном капитале более 50 %;
- компании, занимающиеся регулируемыми видами деятельности (водоснабжение, энергетика и т.д.) и т.н. естественные монополии (РЖД, нефтяные компании, газовые компании и т.п.)
- бюджетные учреждения, унитарные предприятия, проводящие закупку за счет внебюджетных средств (собственные средства, средства субподряда, полученные гранты и т.п.)
- юридические лица с инвестиционными проектами более 500 млн. руб. с господдержкой.

Способы закупочных процедур могут быть конкурентные и неконкурентные.

Неконкурентной является закупка у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика), при которой договор заключается с конкретным поставщиком (исполнителем, подрядчиком) без рассмотрения конкурирующих предложений по цене или условиям исполнения договора.

Конкурентные закупки можно разделить на торги и неторговые процедуры.

Торги — это закупки, проводимые способом конкурса или аукциона. По результатам торгов заказчик должен заключить договор с участником, предложившим лучшие условия или наименьшую цену.

К неторговым относятся все остальные конкурентные процедуры, в том числе запрос цен/котировок, запрос предложений, конкурентные переговоры и др. Неторговая процедура может быть завершена заказчиком без выбора победителя.

Конкурентные закупки могут включать в себя один или несколько этапов, а также быть многоэтаповыми.

По составу участников различают открытые и закрытые торги.

- открытый способ проведения торгов означает, что принять участие в них могут совершенно любые компании-участники. О проведении открытых торгов сообщается в средствах массовой информации и на специализированных сайтах.
- закрытый способ проведения торгов подразумевает, что участвовать в них имеют право только поставщики, специально приглашенные заказчиком. Информация о проведении закрытых торгов не публикуется в открытом доступе.

По количеству этапов проведения торгов выделяют:

- одноэтапные торги подразумевают, что процедура подачи заявок проводится одновременно с выявлением участника – победителя торгов. Переговоры по вынесению решения не проводятся. Торги происходят упрощенно в один этап.
- двухэтапные торги обычно проводятся при решении каких-либо высокотехнологических задач или при закупке достаточно уникальной и дорогостоящей продукции. Двухэтапные торги подразумевает проведение переговоров по решению технологических вопросов, без определения стоимости. После организатор торгов представляет конечный вариант своего технологического задания. В этом этапе могут принимать участие только те компании, которые благополучно прошли первый, отборочный этап. Участники подают уже более конкретные предложения соответственно требованиям заказчика. Далее проводится отсеивание неподходящих заявок заказчиком и выбор победителя.

По подходу к определению победителя, способы закупки делятся на две группы:

- по наименьшей цене (аукцион и запрос котировок);
- по лучшим условиям исполнения договора (конкурс и запрос предложений).

По форме осуществления закупочных процедур выделяют:

- закупки, осуществляемые исключительно в электронной форме (запрос котировок и запрос предложений);
- закупки, проводимые как в электронной, так и не электронной форме (конкурс, аукцион);
- закупки, реализуемые не в электронной форме «бумажная процедура» (закрытый запрос котировок и закрытый запрос предложений).

При осуществлении закупки в электронной форме помимо заказчика, который выступает в качестве организатора торгов и поставщиков, которые являются участниками торгов в закупке участвует оператор электронной торговой площадки (ЭТП).

Внешний контроль за соблюдением законности при проведении закупок осуществляет Федеральная антимонопольная служба России (ФАС).

2. Содержание закупочных процедур

Выделяют следующие виды закупочных процедур.

1. Конкурс
2. Аукцион
3. Запрос цен/предложений/котировок
4. Закупка у единственного поставщика
5. Конкурентные переговоры
6. Закупка у единственного поставщика.

Конкурс - форма торгов, при которой победителем признается участник закупки, заявка на участие (окончательное предложение) которого соответствует установленным требованиям, и содержит лучшие условия исполнения договора.

Конкурс проводят в случае, если:

- цена не является единственным критерием выбора победителя;
- необходимо закупить товар, работу, услугу не массового производства, а по конкретной заявке заказчика (НИР, ОКР и проч.), в том числе, если предмет договора - технически сложное оборудование и т.д.

Конкурс может быть открытым и закрытым, проводиться в электронной или бумажной форме, в один или два этапа. Двухэтапный конкурс отличается от одноэтапного тем, что при его проведении сначала заказчик запрашивает у участников закупки необходимые для уточнения конкурсной документации предложения, касающиеся технических, качественных и иных характеристик товаров (работ, услуг). А на втором этапе определяет победителя.

Аукцион - форма торгов, при которой победителем, с которым заключается договор, признается лицо, заявка которого соответствует требованиям, установленным документацией о закупке, и которое предложило наиболее низкую цену договора путем снижения начальной (максимальной) цены договора, указанной в извещении о проведении аукциона, на установленную в документации о закупке величину.

Аукцион целесообразно проводить в случае, если закупаются товары, работы, услуги, для которых есть функционирующий рынок и сравнивать которые можно только по их ценам (например, товары серийного производства, типовые работы, услуги).

Аукцион может быть открытым и закрытым, проводиться в один или два этапа.

Запрос предложений - форма торгов, при которой победителем признается участник закупки, заявка на участие которого в соответствии с критериями, определенными в документации о закупке, наиболее полно соответствует требованиям и содержит лучшие условия поставки товаров выполнения работ, оказания услуг.

Запрос предложений заказчики обычно проводят в том случае, если необходимо оценить заявки участников по нескольким критериям, а конкурс проводить нецелесообразно, в том числе по причине более длительного срока процедуры.

Запрос предложений может быть открытый и закрытый. Открытый запрос всегда проводится в электронной форме, а закрытый запрос предложений для закупок со сведениями, составляющими государственную тайну – только в бумажной.

Запрос котировок – это форма торгов, при которой победителем признается участник закупки, заявка которого соответствует требованиям, установленным извещением о проведении запроса котировок, и содержит наиболее низкую цену договора.

Запрос котировок может быть открытый и закрытый. Открытый запрос всегда проводится в электронной форме, а закрытый запрос – только в бумажной форме.

Запрос котировок используют при необходимости удовлетворения потребностей в конкретных товарах, работах, услугах заказчика в более короткие сроки, чем при проведении аукциона и без разработки документации (в соответствии с Законом №223-ФЗ заказчик размещает в ЕИС только извещение и проект договора).

Конкурентные переговоры – способ закупки (без проведения торгов), при котором заказчик проводит переговоры с поставщиками (подрядчиками, исполнителями), выявляет участника, предложившего лучшие условия исполнения договора, и заключает с ним договор.

Процедура конкурентных переговоров не является конкурсом. Цель конкурентных переговоров – повысить предпочтительность коммерческого предложения участника закупки. Смысл данной закупочной процедуры заложен уже в самом названии: конкуренты (поставщики, исполнители, подрядчики) обсуждают предстоящую закупку с заказчиком. Участники, зная, что переговоры ведутся с несколькими лицами, будут стараться предложить заказчику наилучшие условия исполнения договора.

Закупка у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика) – это способ неконкурентной закупки, при котором договор заключается с конкретным поставщиком (исполнителем, подрядчиком) без рассмотрения конкурирующих предложений по цене договора или условиям исполнения договора.

Закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) может осуществляться двумя путями:

- направлением предложения о заключении договора конкретному поставщику (подрядчику, исполнителю);
- принятием предложения о заключении договора от одного поставщика (подрядчика, исполнителя).

3. Порядок осуществления конкурентных закупок

Порядок осуществления конкурентных закупок заказчик определяет в Положении о закупке в соответствии с 223-ФЗ. В Положении должен быть описан алгоритм проведения оценки заявок и непосредственно критерии такой оценки.

Перед проведением закупки, необходимо убедиться, что она включена в план закупок в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 17.09.2012 № 932 «Об утверждении Правил формирования плана закупки товаров (работ, услуг) и требований к форме такого плана».

Для осуществления конкурентной закупки заказчик разрабатывает и утверждает документацию о закупке (за исключением проведения запроса котировок в электронной форме), которая размещается в единой информационной системе (ЕИС). Обычно это извещение, конкурсная документация и проект договора (ч. 10 ст. 4 Закона №223-ФЗ).

Любой участник конкурентной закупки вправе запросить у заказчика разъяснения в отношении положений документации о конкурентной закупке.

В течение трех рабочих дней с даты поступления такого запроса заказчик осуществляет разъяснение положений документации о конкурентной закупке и размещает их в ЕИС с указанием предмета запроса, но без указания участника, от которого поступил указанный запрос.

При этом заказчик вправе не осуществлять такое разъяснение в случае, если указанный запрос поступил позднее, чем за три рабочих дня до даты окончания срока подачи заявок на участие в такой закупке, а разъяснения положений документации о конкурентной закупке не должны изменять предмет закупки и существенные условия проекта договора.

Заказчик вправе отменить конкурентную закупку до наступления даты и времени окончания срока подачи заявок на участие закупке.

Решение об отмене конкурентной закупки размещается в ЕИС в день его принятия.

Заявки на участие в закупке представляются согласно требованиям указанным в документации о закупке.

Участник конкурентной закупки вправе:

- подать только одну заявку на участие в такой закупке в отношении каждого предмета закупки (лота) в любое время с момента размещения извещения о ее проведении до предусмотренных документацией о закупке даты и времени окончания срока подачи заявок на участие в такой закупке;

- изменить или отозвать свою заявку до истечения срока подачи заявок. Заявка на участие в такой закупке является измененной или отозванной, если изменение осуществлено или уведомление об отзыве заявки получено заказчиком до истечения срока подачи заявок на участие в такой закупке.

Для определения поставщика (исполнителя, подрядчика) по результатам проведения конкурентной закупки заказчик создает комиссию по осуществлению конкурентной закупки.

Комиссия может создаваться отдельно для каждого способа (процедуры) закупки или быть единой для всех способов закупки.

Состав комиссии может меняться (дополняться) в случае необходимости при проведении новой закупки, либо оставаться постоянным - эти вопросы должны быть урегулированы Положением о закупке и локальными актами заказчика (например, состав комиссии целесообразно утвердить приказом заказчика).

Конкурсная комиссия рассматривает заявки и по результатам рассмотрения составляет соответствующие протоколы.

Протоколы, окончательные предложения участников конкурентной закупки, документация о конкурентной закупке, извещение о проведении запроса котировок, изменения, внесенные в документацию о конкурентной закупке, разъяснения положений документации о конкурентной закупке должны храниться заказчиком не менее трех лет.

4. Особенности осуществления закупок в электронной форме

Для определения понятия электронной закупки следует различать способы закупки и формы осуществления закупки. На сегодня существуют лишь две формы закупки:

- электронная, при которой обеспечивается полное взаимодействие заказчика и поставщика в сети Интернет по упорядоченным правилам от момента объявления закупки до момента публикации ее результатов,
- традиционная, часто называемая бумажной, при которой такого взаимодействия не обеспечивается.

Способы же закупки, в отличие от формы закупки, определяют не режим взаимодействия заказчика и поставщиков, а принцип выбора победителя закупки и механизм такого выбора.

В настоящее время в электронной форме реализуются все возможные способы закупок - это и прямо регламентированные Гражданским кодексом торги (которые реализуются в виде конкурсов или аукционов), и неторговые способы закупок (такие, как запросы котировок и запросы предложений), проведение которых регулируется общими гражданско-правовыми нормами о заключении договора.

Важнейшей особенностью электронной формы проведения закупок является то, что, независимо от способа закупки, все действия и заказчик, и поставщик совершают на специализированном портале в сети Интернет.

В отношении конкурентных закупок в электронной форме взаимодействие заказчика с участниками закупки и победителем происходит посредством функционала электронной площадки.

Электронная торговая площадка (ЭТП)— сайт, на котором заказчики размещают закупки, поставщики подают заявки на участие в закупках, проводятся электронные аукционы.

Специализированная электронная площадка (специализированная ЭТП) — сайт с доступом по защищенным каналам связи, на котором проводят закрытые закупки (например, ЭТП ООО «Автоматизированная система торгов государственного оборонного заказа» <http://www.astgoz.ru>).

Функционирование ЭТП осуществляется в соответствии с правилами, действующими на электронной площадке, и соглашением между заказчиком и оператором ЭТП.

Основная задача ЭТП сводится к тому, чтобы облегчить доступ поставщика к закупке и минимизировать риск манипуляций с информацией при её проведении.

Это позволяет поставщику не тратить время на дорогу и почтовые отправления. Информация о самой закупке, независимо от статуса заказчика, публикуется в открытом общедоступном источнике. Наконец, заявка самого поставщика защищена от несанкционированного доступа конкурентов и остаётся конфиденциальной до момента вскрытия конвертов.

На российском рынке существуют разные виды ЭТП.

Частные компании и компании с государственным участием, работающие по Закону №223-ФЗ, закупают либо через собственные (так называемые «кэптивные») площадки, либо через независимые коммерческие ЭТП, такие как [B2B-Center](#).

Коммерческие ЭТП. На них закупки осуществляют частные компании и компании с государственным участием, работающие по Закону №223-ФЗ.

Плюсы. Удобство использования, «умный» подбор торгов для каждого поставщика, дополнительные сервисы, в том числе финансовые. Например, B2B-Center предоставляет клиентам набор финансовых услуг: банковскую гарантию, обеспечительный платеж, кредиты. Есть нефинансовые сервисы, такие как консалтинг по закупочной деятельности, юридическое сопровождение торгов.

Минусы. Наличие абонентской платы. Закупки только коммерческие и по 223-ФЗ (нет госзакупок по 44-ФЗ).

Кэптивные ЭТП. На них закупки осуществляют частные компании и компании с государственным участием, работающие по Закону №223-ФЗ («Аэрофлот», «Роснефть», РЖД др.).

Плюсы. Бесплатны для поставщика.

Минусы. Организованы для одного закупщика, деятельность площадки непрозрачна для поставщика, к алгоритмам работы на каждой отдельной ЭТП надо привыкать. Одновременное использование нескольких ЭТП - распыление усилий поставщика.

Государственные ЭТП. На них осуществляются госзакупки в соответствии с 44-ФЗ.

Плюсы: Много поставщиков, единые правила закупочных процедур (44-ФЗ)

Минусы: Минимум удобства использования и сервисов, скрытая платность в виде резервирования денежных средств поставщиков.

К ним относят ЭТП:

- ЗАО «Сбербанк-Автоматизированная система торгов» ЗАО «Сбербанк-Автоматизированная система торгов» (www.sberbank-ast.ru),
- ООО «РТС-Тендер» ООО «РТС-Тендер» (www.rts-terder.ru),
- АО «Электронные торговые системы» («Национальная электронная площадка» <http://www.etp-ets.ru>),
- АО «Единая электронная торговая площадка» (ЕЭТП www.roseltorg.ru),
- АО «Российский аукционный дом» (www.lot-online.ru),
- АО "ТЭК-Торг" (www.tektorg.ru)
- АО "Агентство по государственному заказу Республики Татарстан" <http://etp.zakazrf.ru>)
- ООО "Электронная торговая площадка ГазПромБанка" (www.etpgpb.ru/)

Под **оператором электронной торговой площадки** (далее оператор ЭТП) понимается являющееся коммерческой организацией юридическое лицо, созданное в соответствии с законодательством РФ в организационно-правовой форме общества с ограниченной ответственностью или непубличного акционерного общества, в уставном капитале которых доля иностранных граждан, лиц без гражданства, иностранных юридических лиц либо количество голосующих акций, которыми владеют указанные граждане и лица, составляет не более чем двадцать пять процентов, владеющее электронной площадкой, в т. ч. необходимыми для ее функционирования оборудованием и программно-техническими средствами и обеспечивающее проведение конкурентных закупок в электронной форме.

В электронной закупке участвуют три стороны: организатор торгов (заказчик), участники торгов (поставщики) и оператор ЭТП. Каждая из этих сторон обладает уникальным правовым статусом и не имеет права вмешиваться в деятельность или реализовывать полномочия другой стороны, поскольку в противном случае резко возрастает риск манипуляций при проведении закупки и, как следствие, нарушения порядка отбора победителя.

Процедуры, проводимые на каждой ЭТП, подробно описаны в регламентах соответствующих ЭТП, а эти регламенты, как правило, размещены в открытом доступе на сайтах электронных торговых площадок.

Электронная площадка является именно инструментом проведения закупки, а оператор площадки обязан обеспечивать исправную работу этого инструмента. При этом оператор электронной площадки не обладает ни полномочиями органа государственной власти, ни полномочиями третейского судьи, а значит, не может и не имеет права официально оценивать правомерность действий заказчиков и поставщиков, а тем более применять к ним меры властного воздействия.

Оператор ЭТП обязан обеспечить конфиденциальность информации, непрерывность осуществления закупки в электронной форме, неизменность подписанных электронной подписью электронных документов, надежность функционирования программных и технических средств, используемых для осуществления закупки в электронной форме, равный доступ участников закупки к участию в ней.

Всё взаимодействие в рамках электронной закупки происходит в электронной форме. Для этого заказчик и поставщик удостоверяют каждое своё юридически значимое действие, а также электронные документы электронной подписью. Только с момента проставления такой подписи действие считается совершённым.

Электронная цифровая подпись (ЭЦП) — это реквизит электронного документа, предназначенный для его защиты от подделки, полученный в результате криптографического преобразования информации с использованием закрытого ключа электронной цифровой подписи и позволяющий идентифицировать владельца сертификата ключа подписи, а также установить отсутствие искажения информации в электронном документе.

ЭЦП обеспечивает проверку целостности документов, их конфиденциальность и установление лица, отправившего документ.

Не имея электронной подписи, невозможно аккредитоваться на ЭТП и участвовать в электронных закупочных процедурах.

Существует три вида электронной цифровой подписи:

- простая электронно-цифровая подпись;
- усиленная неквалифицированная электронно-цифровая подпись;
- усиленная квалифицированная электронно-цифровая подпись.

Простая ЭЦП подтверждает лишь факт формирования электронной подписи определенным лицом, имеет низкую степень защиты и позволяет только определить автора документа. Простая ЭЦП не защищает документ от подделки.

Усиленная неквалифицированная ЭЦП позволяет определить лицо, подписавшее электронный документ и обнаружить факт внесения изменений в электронный документ после момента его подписания. Она имеет среднюю степень защиты. Для ее использования необходим сертификат ключа ее проверки.

Усиленная квалифицированная ЭЦП отличается от неквалифицированной более высокой степенью защиты.

Документ, визированный такой подписью, аналогичен бумажному варианту с собственноручной подписью.

Срок действия ЭЦП ограничен и составляет 1 год, поэтому требуется ежегодное обновление.