

Цифровизация в неконкурентном сегменте закупок



Неконкурентный способ закупки

44 – ФЗ

Закупка у Единственного поставщика (ЕП) – способ, при котором Заказчик предлагает заключить Контракт одному Участнику.

Условия применения по части 1 ст.93 (более 60 оснований)

Закупка ТОВАРА на сумму до 5 млн. рублей в электронной форме по пп4-5 части 1 ст.93 (с особенностями ч.12 ст.93) на отобранных ЭТП

Электронный вид

Региональные системы малых закупок:



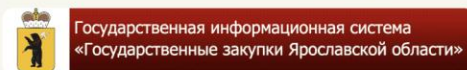
Портал поставщиков



ПОРТАЛ ЗАКУПОК РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН



Комитет по государственному заказу Санкт-Петербурга
АИС ГЗ: Электронный магазин



Государственная информационная система
«Государственные закупки Ярославской области»

Общие системы малых закупок:



другие электронные системы малых закупок

Бумажный вид

Проведение электронных процедур обеспечивается на электронной площадке оператором электронной площадки (Письмо Минфина России от 18 января 2022 г. № 24-06-08/2160)

Одной из таких площадок является:



Неконкурентный способ закупки

223 – ФЗ

Закупка у Единственного поставщика (ЕП) – способ, при котором Заказчик заключает договор с контрагентом напрямую, без соревнования с иными лицами. Провести такую закупку можно исключительно в случаях, предусмотренных положением о закупке Заказчика. (ст. 3.6 Закона N 223-ФЗ).

Закупка у единственного поставщика. Заказчик не ограничен процедурными требованиями и может установить любой порядок заключения договора в своем положении о закупке.

Закупка у единственного поставщика с учетом особенностей Постановление Правительства РФ от 16.12.2021 N 2323.

Электронный вид

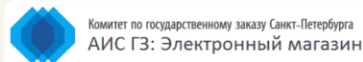
Региональные системы малых закупок:



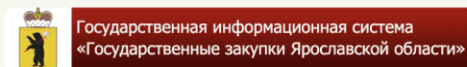
Портал поставщиков



ПОРТАЛ ЗАКУПОК
РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН



Комитет по государственному заказу Санкт-Петербурга
АИС ГЗ: Электронный магазин



Государственная информационная система
«Государственные закупки Ярославской области»

Корпоративные электронные магазины
SAP Ariba

Общие системы малых закупок:



другие электронные системы малых закупок

Бумажный вид

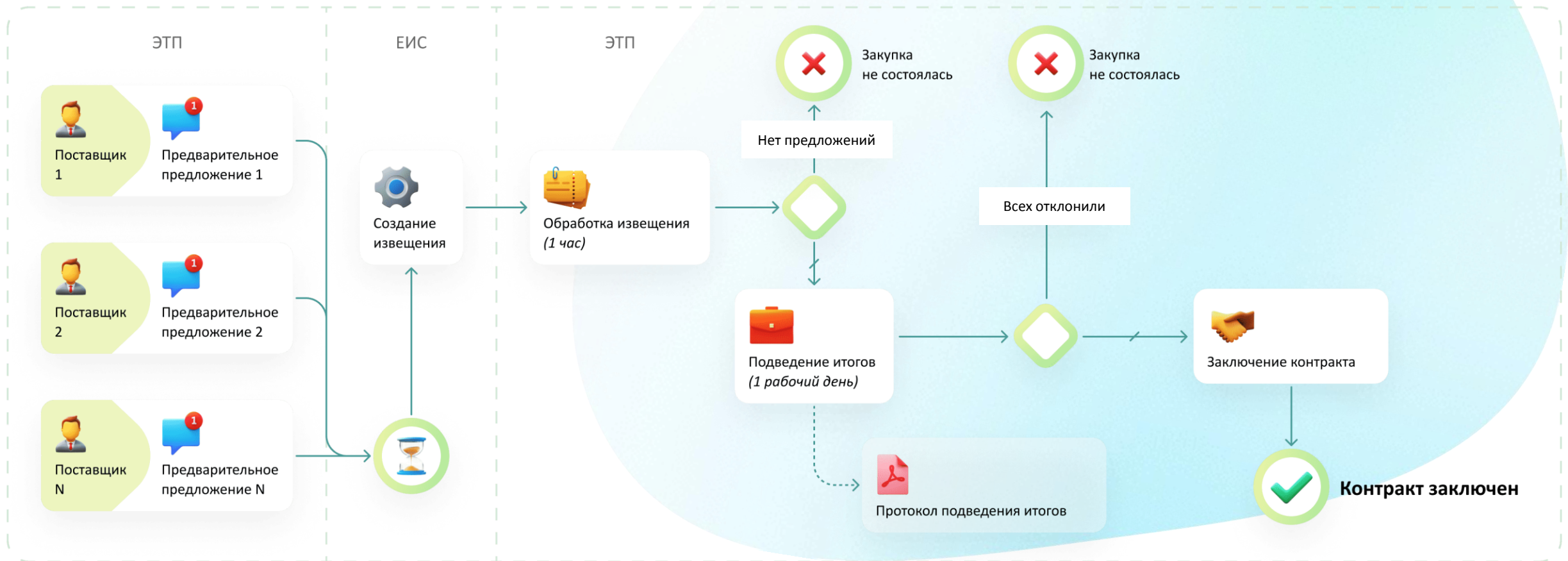
Осуществление закупки в электронной форме на электронной площадке, предусмотренной частью 10 статьи 3.4 Федерального закона. цена договора, заключенного с применением такого способа закупки, не должна превышать 20 млн. рублей

Одной из таких площадок является:



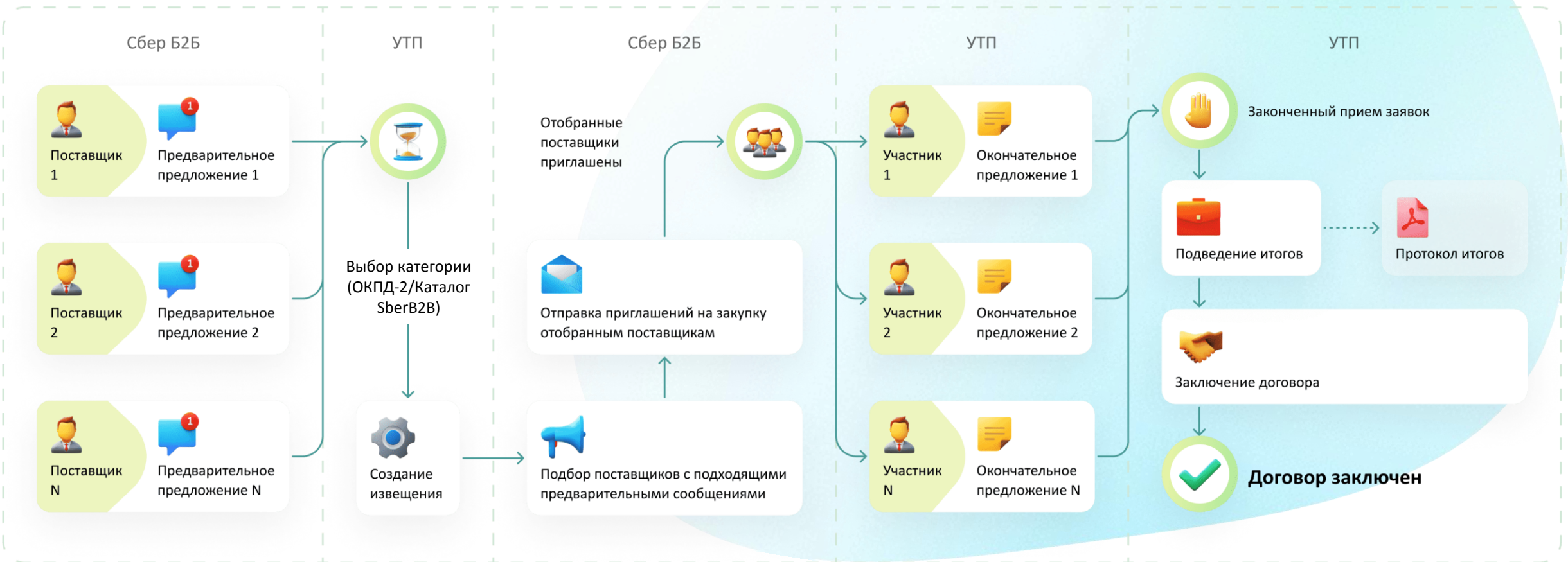
Электронная закупка товаров

(Закупка у единственного поставщика) ч.12. ст.93 44-ФЗ



Запрос в электронной форме

Участниками которого являются субъекты малого и среднего предпринимательства (Постановление Правительства РФ №2323 от 16.12.2021)



Универсальный подход к малым закупкам по ПП РФ 2323 от Сбер А

1. ЭТП + Сбер Б2Б

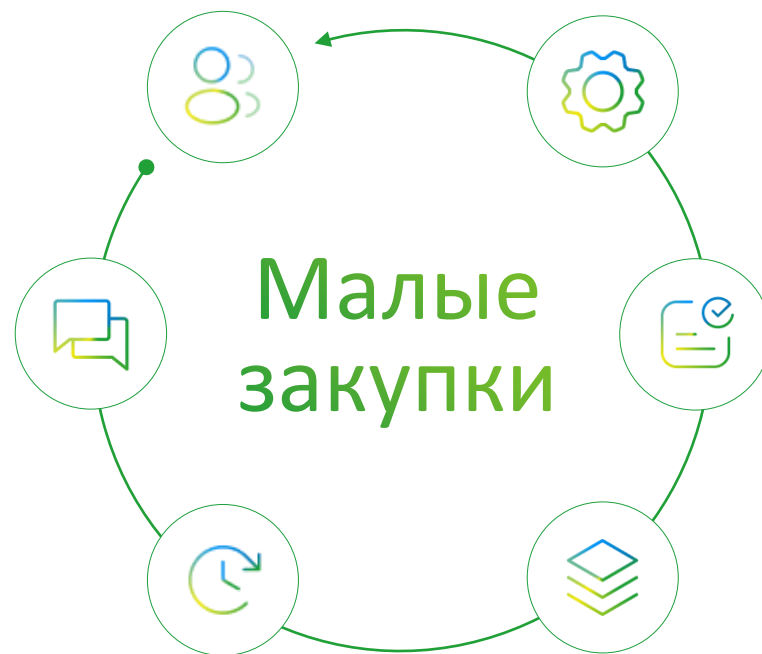
Каталог СберБ2Б, используемый заказчиком и участником + ОКПД2 в секции УТП

2. Порядок процедуры

Автоматическое направление заказчику лучших предложений

3. СМП

Контроль СМП по сведениям от Сбер Б2Б.



6. Форма проведения

Электронная форма проведения Закупки у единственного поставщика

5. Регистрация участников

Регистрация на Сбер Б2Б (в том числе через СберБизнес ID) + регистрация на УТП

4. Экосистема

Все виды малых закупок в одной экосистеме

Сравнение способов электронных закупок по ч.12. ст.93 закона 44–ФЗ и постановлению Правительства РФ от 16.12.2021 №2323. Основные моменты

Признаки



8 Федеральных ЭТП

Электронная форма проведения

Применение КТРУ

Заключение договора на ЭТП

Участники закупки только из числа субъектов СМП

Ограничение по числу предложений

Включение в РНП при отказе от заключения договора

Ч.12. ст.93 Закона 44-ФЗ



ПП РФ 2323



Почему электронная закупка товаров (закупка у единственного поставщика) ч.12. ст.93 44-ФЗ плохо работает?

Требование о комплекте документов

A

Заказчику необходимо подготовить значительный пакет документов для осуществления закупки, соизмеримый с конкурентной процедурой.

Включение участника в РНП

C

Установление данного требования ведет к ограниченному числу предложений от потенциальных участников и их дальнейшее участие в такой закупке, т.к. общие случаи ед. поставщика не предусматривают таких санкций.

Обязательное применение КТРУ

D

Императивная привязка к КТРУ ограничивает потенциал данного способа определения поставщика.

Рекомендации



01
Ослабление по требованиям
к комплекту документов для
заказчика

01

02
Увеличение характеристик
в КТРУ

02

03
Ослабление по требованиям
к комплекту документов для
поставщика

03

04
Снятие санкций включения
в РНП за неподписание
контракта

04

05
Добавление возможности
интеграции с электронными
платформами

05

06
Привлечение бизнес-
сообщества

06

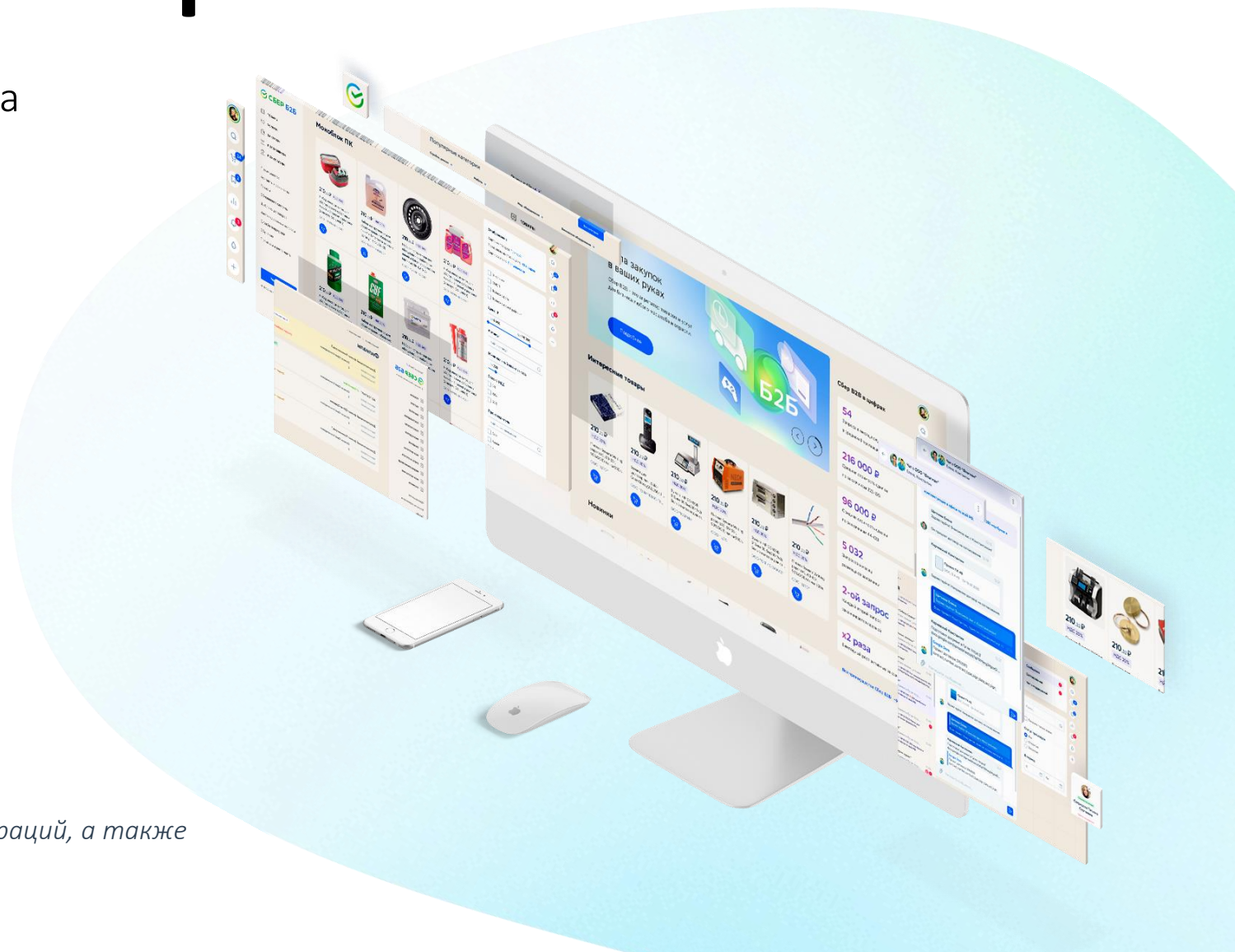
Онлайн магазин Сбер Б2Б

Это агрегатор товаров и услуг для бизнеса любого масштаба и отрасли.

Сервис позволяет осуществлять:

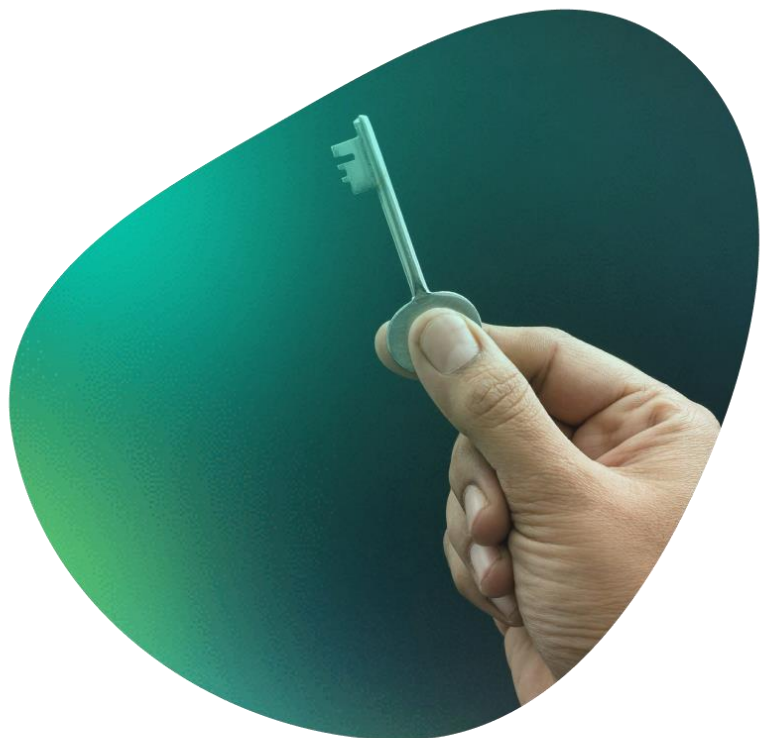
- ✓ Любые закупочные процедуры малого объема
- ✓ Закупки у единственного поставщика в соответствии с 44-ФЗ и 223-ФЗ
- ✓ Коммерческие закупки товаров и услуг

**Работать в Сбер Б2Б могут любые компании: от индивидуальных предпринимателей до крупнейших корпораций, а также муниципальные и государственные заказчики.*



Возможности

Услугами Сбер Б2Б пользуются более 100 тысяч компаний. Онлайн магазин позволяет использовать многочисленные возможности:



Формирование запросов



Удобная работа с каталогом



Поиск товаров и услуг по заданным параметрам



Заключение сделок в электронном виде



Мониторинг статуса сделок



Сохранение товаров и услуг в избранное



Осуществлять сравнение и закупку предлагаемых товаров и услуг

Сбер Б2Б в цифрах:

23%

Рост сопоставимых сделок в 2022 г. к 2021 г.

на **19%**

Увеличилось количество активных заказчиков в 2022г. по сравнению с 2021 г.;

79

Запросов в месяц получает в среднем 1 поставщик

2,7

Предложения поступает заказчику на 1 запрос

243 тыс. руб.

Средняя цена сделки по 223-ФЗ

7 521

Запроса в месяц размещают заказчики

14,1%

Средняя экономия заказчика

82 тыс. руб.

Средняя цена сделки по 44-ФЗ

Сбер А ТЕНДЕР

Новый партнерский сервис
Сбер А Тендер – премиальный
консалтинг в сфере закупок

+7 (495) 539-59-40/41

info@sberatender.ru



Тендерный отдел без отвлечения специалистов от основной деятельности для выполнения непрофильной работы



Развитие присутствия вашей компании на различных рынках



Расширение каналов продаж



Подбор закупок по критериям клиента



Защита при недобросовестном поведении заказчика



Возможность заключения имиджевых договоров с крупными заказчиками

Используйте весь потенциал неконкурентных закупок со Сбер А



Скорость заключения сделки

Использование сервисов для заключения контракта в кратчайшие сроки



Открытость и безопасность

Используйте сервисы СБЕР А как инструмент обоснования проведения закупки



Цифровизация

Используйте все преимущества цифровых технологий



Эффективность

Сделайте закупки более эффективными и производительными



Спасибо за внимание!



Обаляева Юлия

**Заместитель генерального
директора - Руководитель
дирекции по развитию АО
"Сбербанк-АСТ"**

+7 (916) 158-87-12

YIObalyeva@sberbank-ast.ru

