



Алгоритм выбора лучшего решения с помощью СПС КонсультантПлюс

Оптимизация работы специалиста по закупкам (44-Ф3) с помощью СПС КонсультантПлюс





Перед специалистом по закупкам стоит ряд задач — отслеживать изменения по закупкам и без ошибок применять их на практике, участвовать в закупках по установленным правилам, при необходимости оспаривать действия контролирующих органов и контрагентов, защищая свои интересы. Значительно облегчить выполнение этих задач и существенно сэкономить время помогут инструменты в СПС КонсультантПлюс, которым посвящен этот алгоритм.

Оптимизация работы специалиста по закупкам (44-Ф3) с помощью СПС КонсультантПлюс



Приоритеты / главные задачи

Повысить производительность специалиста по закупкам без потери качества в условиях ограниченного времени



Эффект





Работы / сложности



Ожидания / потребности



Инструмент

1. Экономия средств организации за счет

штрафов и санкций.

специалиста по закупкам

своевременного учета изменений, исключения

2. Экономия времени на выполнении регулярных работ



Нематериальный актив

- 1. Самостоятельный мониторинг изменений законодательства в сфере закупок и своевременный учет нововведений законодательства в сфере закупок
- Проведение и документальное оформление процедур в сфере закупок
- Анализ спорных ситуаций при проведении процедуры закупки

Сложности:

- Поправки принимаются довольно часто и по большому кругу вопросов.
- Дефицит времени для детального изучения изменений и учета их в своей работе и при анализе рисков при проведении закупки

- 1. Подробно разобраться, в конкретном вопросе по закупке, с учетом различных нюансов и особенностей
- 2. Без ошибок организовать или проверить закупку на соответствие требованиям законодательства, учитывая все особенности конкретного вида закупки
- 3. Оперативно сформировать целостную картину сложившейся правоприменительной практики по интересующей норме права, ознакомиться с подходами судов по самым популярным вопросам
- Заранее оценить силу своей позиции в споре и получить рекомендации, что нужно сделать, чтобы одержать победу
- 5. Своевременно получать автоматическое оповещение об изменениях в НПА по закупкам и оценить суть изменений
- Детально изучать изменения только в узком вопросе

АЛГОРИТМ ЭФФЕКТИНОЙ РАБОТЫ В СИСТЕМЕ КОНСУЛЬТАНТПЛЮС:

Шаг 1. Подробно разобраться, в конкретном вопросе по закупке, с учетом различных нюансов и особенностей с помощью **Готовых** решений (Проф)

Шаг 2. Без ошибок организовать или проверить закупку на соответствие требованиям законодательства, учитывая все особенности конкретного вида закупки поможет сервис - ОКПД-2 Шаг 3. Оперативно сформировать целостную картину сложившейся правоприменительной практики по интересующей норме права, ознакомиться с подходами судов по самым популярным вопросам с помощью Примечаний на правой панели, Важнейшей практике по статье и Позиций судов по спорным вопросам

Шаг 4. Заранее оценить силу своей позиции в споре и получить рекомендации, что нужно сделать, чтобы одержать победу, с помощью материалов **Перспективы и риски арбитражного спора** (Версия Проф)

War 5. Своевременно получать автоматическое оповещение об изменениях в НПА по закупкам с помощью **Постановки документа на контроль** и оценить суть изменений с помощью **Сравнения редакций**

Шаг 6. Детально изучать изменения только в узком вопросе позволяют **Изменения в регулировании госзакупок**

Сформированная база знаний с удобной для работы структурой, которая позволяет хранить информацию и обмениваться опытом с коллегами





Шаг 1. Подробно разобраться, в конкретном вопросе по закупке, с учетом различных нюансов и особенностей с помощью **Готовых решений (Проф)**



ТОЛЬКО В КОНСУЛЬТАНТ ПЛЮС!

Вы начинаете решать правовую задачу сразу с важных документов за счет выбора Профиля, который подстраивает поиск под профессиональные интересы

КонсультантПлюс | Готовое решение | Актуально на 09.10.2025

Рецензент:

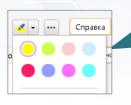
О.А. Беляева, главный научный сотрудник, завкафедрой частноправовых дисциплин Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ, д. ю. н., профессор РАН

В каком порядке провести открытый электронный аукцион по Закону N 44- $\Phi3$

Электронный аукцион обязателен только в случаях закупки товаров (работ, услуг) из перечня, утвержденного Правительством РФ или высшим исполнительным органом субъекта РФ. В большинстве случаев его можно провести и для закупки любой другой продукции, если при выборе поставщика вас интересует только цена. Для этого надо в ЕИС сформировать и разместить изрешение.

только в консультант плюс!

Маркеры позволяют вернуться к значимым акцентам проведенного ранее анализа документа, быстро сфокусироваться на важных аспектах правового вопроса — исключен риск упустить важное!



Выделяем **Маркером** важные элементы материала и добавляем его в **Избранное**



5. Как заключить контракт <mark>по</mark> результатам электронного аукциона

Все действия по заключению контракта вы осуществляете в ЕИС, а участник - на электронной площадке. Это следует из положений ст. 51 Закона N 44-ФЗ. Порядок заключения состоит из трех этапов: направление проекта контракта, проверка подписанного контракта и обеспечения, подписание контракта. Подробнее о том, что нужно делать на каждом этапе, рассмотрим далее.

Направьте контракт на подписание участнику. Для этого, используя функционал ЕИС, заполните проект контракта, разместите его в ЕИС и на электронной площадке (через функционал ЕИС). Сделайте это в течение двух рабочих дней после дня публикации в ЕИС протокола подведения итогов электронного аукциона. Включите в проект контракта (п. 1 ч. 2 ст. 51 Закона N 44-ФЗ):

- данные лица, с которым заключаете контракт;
- итоговую цену контракта, а при закупке с неопределенным объемом максимальное значение цены контракта и
 цену единицы товара, работы, услуги. В случае, указанном в п. 9 ч. 3 ст. 49 Закона N 44-ФЗ, размер платы,
 которую внесет участник на счет, на котором в соответствии сомобрательством РФ учитываются операции со
 средствами, поступающими вам. Если контракт предусматривает отдельные этапы его исполнения, то включите
 цену каждого этапа в размере, сниженном пропорционально снижению НМЦК;

Проф Дополнение Готового решения

По какой цене заключать контракт, если на участие в аукционе поступила одна заявка

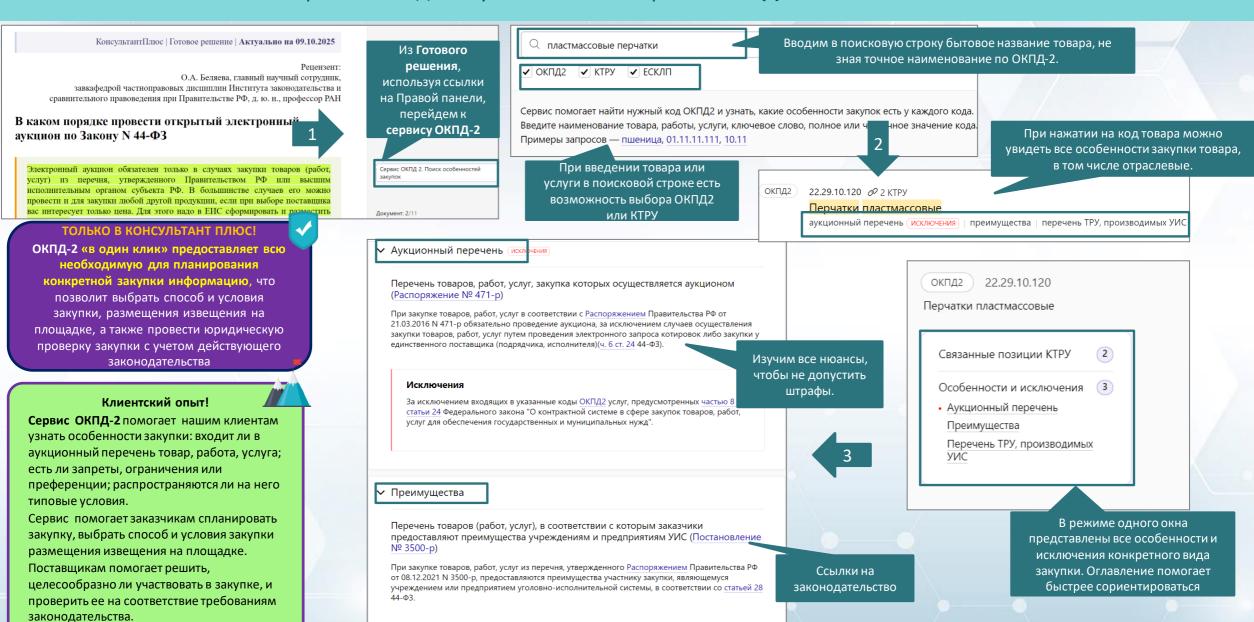
В таком случае в контракт с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем) в качестве цены контракта включается НМЦК, указанная в извещении, а при закупке с неопределенным объемом - максимальное значение цены контракта и цена за единицу товара (работы, услуги) (ч. 2 ст. 51 Закона N 44-ФЗ, Письмо от 07.07.2020 N 24-01-07/58652 (выпущено в период действия ст. 71 указанного Закона, но, полагаем, применимо и сейчас)).

ТОЛЬКО В КОНСУЛЬТАНТПЛЮС!

Готовые решения (Проф). **Госзакупки (44 – Ф3)** – это всегда актуальные пошаговые инструкции, которые закроют ваш правовой вопрос за счет наличия в одном документе поэтапного руководства к действию с деталями и нюансами правового вопроса, образцов заполнения необходимых документов, ситуаций и примеров из практики, возможных рисков и путей их минимизации. Используя Готовые решения вы значительно ускоряете процесс получения необходимой правовой помощи и понимаете, как нужно действовать



Шаг 2. Без ошибок организовать или проверить закупку на соответствие требованиям законодательства, учитывая все особенности конкретного вида закупки поможет сервис - **ОКПД-2**



Национальный режим. Преимущество в отношении товаров российского



Шаг 3.1. Оперативно сформировать целостную картину сложившейся правоприменительной практики по интересующей норме права, ознакомиться с подходами судов по самым популярным вопросам с помощью **Примечаний на правой панели, Важнейшей практике по статье и Позиций судов по спорным вопросам**

Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 26.12.2024) "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ,

⚠ Подготовлены редакции документа с изменениями, не вступившими в силу

🛧 Статья 50. Проведение электронного запроса котировок

случаях, предусмотренных частью 1 статьи 52 настоящего Федерального закона, такой запрос котировок проводится с учетом особенностей, установленных частями 6 и 7 статьи 52 настоящего Федерального закона.

Статья 51. Заключение контракта по результатам электронной процедуры

ред. Федерального закона от 02.07.2021 N 360-ФЗ)

Переходим в норму права, регулирующую вопрос

применения ст. 51

1. По результатам электронной процедуры контракт заключается с победителем определения поставщика (подрядчика, исполнителя), а в случаях, предусмотренных настоящим Федеральным законом, с иным участником закупки (далее в настоящей статье - участник закупки, с которым заключается контракт) не ранее чем через десять дней (если настоящим Федеральным законом не установлено иное) с даты размещения

Доп. информация к документу

 ¬Обзор изменений документа

Сравнить с предыдущей редакцией

Обзор антикризисных мер

Основные изменения в госзакупках в 2025 году

Важно: Основные выводы из практики по ст. 51

Обращайте внимание на Примечания на правой панели.
Они солержат важную

Они содержат важную информацию по применению нормы права

Калькулятор сроков закупок

Как исчисляются сроки при заключении контракта по итогам электронного аукциона

Как заключить контракт по итогам открытых конкурентных электронных процедур

Важнейшая практика по <u>ст. 51</u> Закона N 44-ФЗ

Часть выводов основаны на утративших силу <u>ст. ст. 54</u>, <u>83.2</u> Закона N 44-Ф3, но актуальны, поскольку регулирование не изменилось



Практика в связи с антикризисными мерами

Не включили в РНП победителя закупки, который:

ТОЛЬКО В КОНСУЛЬТАНТПЛЮС!

Примечания на Правой панели - это сигналы о наличии

важной информации о применении изучаемой нормы,

которые «в один клик» позволяют обратиться к уже

готовым аналитическим выводам. Благодаря таким

Примечаниям Вы не допустите ошибок, примите обоснованное решение

- готовился исполнить контракт, но не подписал его из-за обстоятельств непреодолимой силы (после объявления электронного аукциона и до определения победителя возросли лизинговые платежи, банки приостановили выдачу кредитов и др.) >>>>
- нарушил сроки поставки из-за резкого увеличения цен на закупаемые товары, вызванного международными санкциями >>>
- не подписал контракт из-за существенных изменений обстоятельств: приостановление отгрузки и выставления счетов заводами-производителями в связи с экономической ситуацией и неопределенностью валютных курсов >>>

上 Споры за последние 3 года

В каких случаях победитель закупки, не подписавший контракт, сможет взыскать удержанный обеспечительный платеж по заявке?

Победитель сможет взыскать удержанный обеспечительный платеж по заявке, если не подписал контракт по вине заказчика >>>

В каких случаях победителя закупки признают уклонившимся от заключения контракта (включат в РНП)?

Практика неоднозначна по вопросу о том, признают ли уклонившимся победителя, не подписавшего контракт и не предоставившего обеспечение, если его руководитель (ответственный сотрудник) был на больничном в течение всего срока, отведенного для подписания

- признают >>>
- не признают >>>

Победителя закупки не признают уклонившимся от заключения контракта, если он:

- не подписал контракт из-за того, что заказчик неправомерно не учел протокол разногласий >>>
- предоставил обеспечение исполнения контракта в меньшем размере из-за ошибки в проекте контракта, допущенной заказчиком при указании итоговой цень ≥>>

Включат в РНП победителя закупки, который:

- не подписал контракт и своевременно не внес обеспечение его исполнения из-за того, что уведомление о подписании контракта попало в спам >>>
- не подписал контракт из-за того, что субподрядчик не поставил товар >>>

P:

Разъяснения высших судов

Победителя признают уклонившимся, ненадлежащую банковскую гарантию >>>>

Вывод сделан в отношении банковских гаранти

Контракт по общему правилу признают нич не предоставил надлежащее обеспечение >>>

Контракт признают ничтожным, если из-за

ТОЛЬКО В КОНСУЛЬТАНТПЛЮС

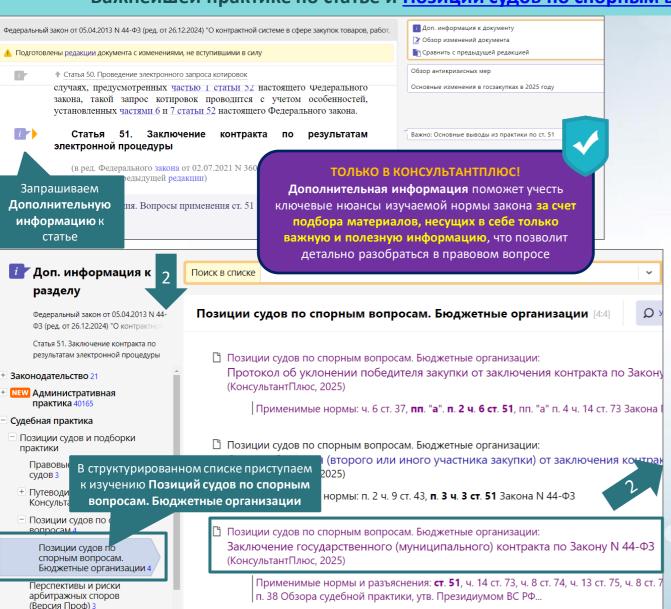
Важнейшая практика по статье предлагает к изучению позиции высших судебных органов, которые являются обязательными для нижестоящих судов, анализ спорных вопросов за последние 3 года и разъяснения госорганов к статьям НПА, для применения которых они имеют значение. Таким образом, все ключевые толкования и ситуации применения нормы собраны в одном месте, что обеспечивает целостную картину сложившейся правоприменительной практики

2



Шаг 3.2. Оперативно сформировать целостную картину сложившейся правоприменительной практики по интересующей норме права, ознакомиться с подходами судов по самым популярным вопросам с помощью Примечаний на правой панели, Важнейшей практике по статье и Позиций судов по спорным вопросам

уведомлен и т.п.)



КонсультантПлюс [Актуально на 09.10.2025 Материалы поддерживаются в Позиции судов по спорным вопросам: актуальном состоянии Заключение государственного (муниципального, контракта по закону в 44-Ф3 Применимые нормы и разъяснения: ст. 51, ч. 14 ст. 73, ч. 8 ст. 74, ч. 13 ст. 75, ч. 8 ст. 76, ч. 5, 6, 9, п. 7 ч. 12 ст. 93 Закона N 44-ФЗ, п. 38 Обзора судебной практики, утв. Президиумом ВС РФ 22.07.2020, п. 32 Обзора судебной практики, утв. Президиумом ВС РФ 30.06.2021 1. Срок заключения государственного (муниципального) контракта • Срок заключения контракта "не ранее чем через 10 дней с даты размещения в ЕИС протокола подведения итогов определения поставшика", установленный ч. 1 ст. 51 Закона 44-ФЗ, исчисляется по правилам ст. 191 ГК РФ и начинает течь со дня, следующего за днем размещения протокола Судебная практика • С заказчика, не выполнившего обязанность по продлению срока заключения контракта (например, по итогам электронного аукциона), в результате чего победитель закупки признан уклонившимся от его заключения, могут взыскать убытки в виде упущенной выгоды из-за невозможности получить прибыль от исполнения контракта Судебная практика Примеры из судебной практики 2. Нарушение участником закупки срока подписания государственного (муниципального) контракта Нарушение срока под РНП, если участник подтверждена и сво

только в консультантплюс!

Позиции судов по спорным вопросам. Бюджетные организации. позволяют получить срез основных спорных вопросов, рассматриваемых в судах. Материалы полезны при принятии и реализации правовых решений: они помогают заранее оценить, какие неочевидные риски и подводные камни существуют в реальной практике. Это позволяет сократить время на анализ рассматриваемого вопроса до двух раз и минимизировать риски принятия потенциально опасного решения!



Шаг 4. Заранее оценить силу своей позиции в споре и получить рекомендации, что нужно сделать, чтобы одержать победу, с помощью материалов **Перспективы и риски арбитражного спора (Версия Проф)**

См. также:

• Важнейшая практика по ст. 51 Закона N 44-ФЗ

• Важнейшая практика по ст. 64 Закона N 44-ФЗ

• Важнейшая практика по ст. 93 Закона N 44-ФЗ

 Путеводитель по спорам в сфере закупок (44-ФЗ). Предложение победителя закупки при заключении контракта поставить товар, отличный от указанного в документации и заявке

• Путеводитель по спорам в сфере закупок (44-Ф3). Заключение контракта на выполнение проектных, строительных, ремонтных работ с единственным подрядчиком вследствие обстоятельств непреодолимой силы

 Перспективы оспаривания заказчиком наличия нарушений при заключении (изменении) контракта

• Перспективы оспаривания победителем закупки действий заказчика при заключении контракта

Пет ективы спора о понуждении по заявлению заказчика заключить контракт в предложенной акции

Продолжаем работать с Позициями судов по спорным вопросам, с помощью панели «См. также» переходим в Перспективы и риски арбитражного спора

цолжностным лицом (ИП, организацией) привлечения к рорядка заключения (изменения, расторжения) контракта по подрядчика, исполнителя)



Перспективы и риски арбитражного спора (Версия Проф) позволяют получить актуальный перечень доказательств и сразу оценить, требуется ли собирать совокупность доказательств или достаточно отдельных документов.

Система дает возможность четко увидеть, кому и что необходимо доказать по каждому обстоятельству дела, что значительно упрощает подготовку. Более того, вы можете опираться на сложившиеся судебные решения, не тратя время на их поиск в обширных базах данных

КонсультантПлюс | Перспективы и риски арбитражного спора | Актуально на 09.10.2025

Победитель хочет оспорить действия Заказчика при заключении контракта

См. перечень всех ситуаций по заключению и исполнению контракта

Применимые нормы: ст. ст. 34, 51 Закона N 44-ФЗ, п. 41 Обзора судебной практики, утв. Президиумом ВС РФ 27.11.2019



🌇 Ситуация

Фабула спора

Антимонопольный орган признал необоснованной жалобу Победителя закупки на действия Заказчика при заключении контракта. В частности, его требования об исключении из состава цены ссылки на НДС или приведении содержания контракта в соответствие заявке.

Победитель не согласен.

Требования Победителя закупки

Признать незаконным решение Антимонопольного органа об отсутствии нарушений при заключ

только в консультантплюс!

Наличие дополнительных экспертных примечаний позволяет отследить логику закона, получить готовые аргументы из проверенной практики, которые можно применять в современных спорах!

Пе

Перспективы и риски

Следует учитывать: Прогноз частично основан на практике споров по утратившим силу ст. ст. 70, 83.2 Закона N 44-ФЗ, но актуален и для споров по ст. 51 Закона N 44-ФЗ.

Решение оставят в силе, если Победитель не сможет доказать, что проект контракта, направленный для заключения, не соответствует законодательству о закупках

Например:

- Победитель на УСН ошибочно посчитал, что порядок формирования цены контракта зависит от применяемой им системы налогообложения
 и из состава цены может быть исключена сумма НДС
 - Судебная практика в пользу Антимонопольного органа

Причины отказа в иске

- Победитель ошибочно посчитал, что контракт, исключающий поставку эквивалента товара, указанного в заявке, нарушает закон, хотя само участие в торгах означает согласие на условия Заказчика
 - 🗄 Судебная практика в пользу Антимонопольного органа
- Победитель ошибочно посчитал, товара

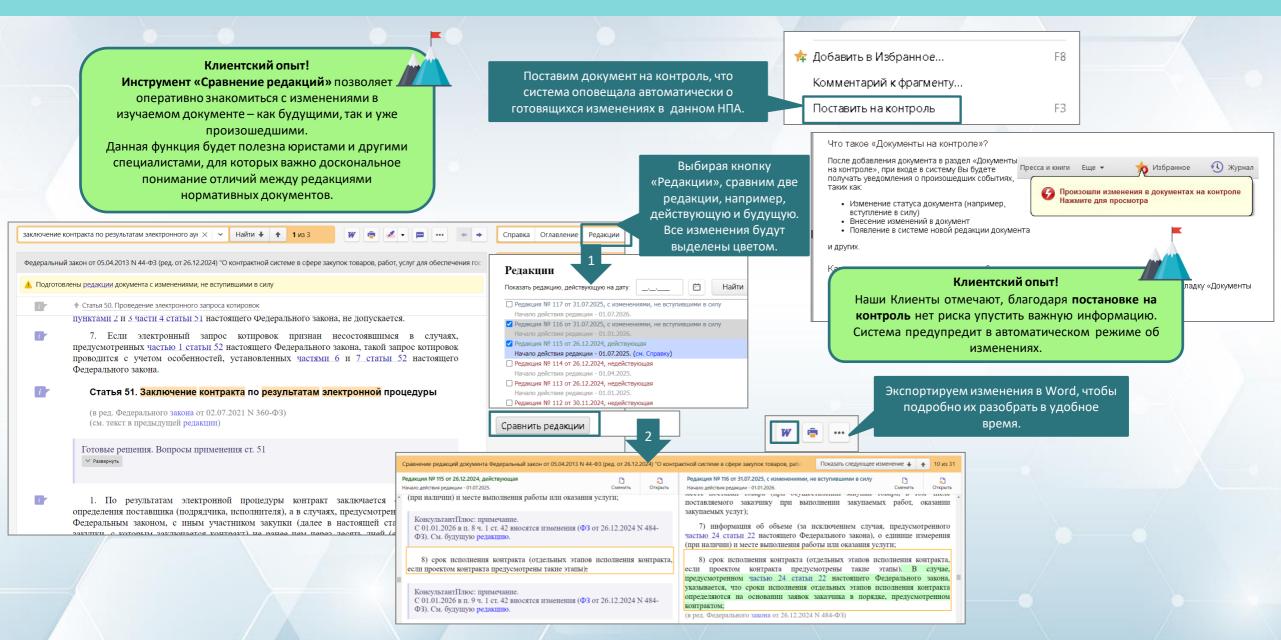
Подтверждающая судебная практика нтракта в связи с иностранным происхождением поставляемого им

Следует учитывать: Прогноз актуален для отношений, возникших до 01.01.2025.

3

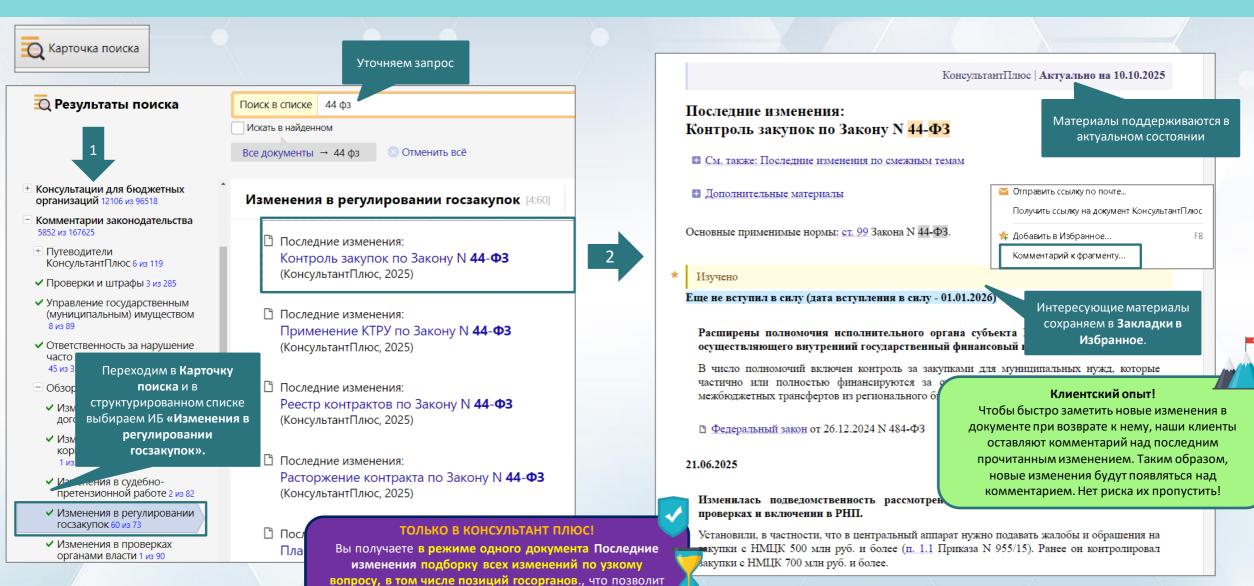


Шаг 5. Своевременно получать автоматическое оповещение об изменениях в НПА по закупкам с помощью **Постановки документа на контроль** и оценить суть изменений с помощью **Сравнения редакций**





Шаг 6. Детально изучать изменения только в узком вопросе позволяют **Изменения в регулировании госзакупок**



значительно экономить время на отслеживание ключевых изменений в законодательстве.

Условные обозначения



Безопасность применения или принятия решения



Экономия денег



Экономия времени



Разобраться в незнакомой или сложной ситуации



Развитие или новые возможности



Неочевидная полезная информация



Клиентский опыт



КонсультантПлюс



PRO.ЭЛКОД