**ОЦЕНКА ПОСТАВЩИКАМИ СИСТЕМЫ ГОСЗАКУПОК СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Национальное объединение строителей совместно с Высшей школой экономики проводит исследование оценки поставщиками (подрядчиками, исполнителями) системы закупок в Российской Федерации.   
Результаты опроса будут отражены в ежегодном Докладе о закупках товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в 2015 году.  
Просим вас принять участие в исследовании оценки поставщиками системы госзакупок в Российской Федерации.   
Нам важно узнать ваше мнение о положении дел с закупками в Российской Федерации, осуществляемыми по 44-ФЗ, об уровне конкуренции в сфере госзаказа и о проблемах, с которыми вы сталкиваетесь, осуществляя закупки.  
Это знание поможет провести работу по совершенствованию системы государственных и муниципальных закупок в Российской Федерации. Благодарим вас за участие!  
Участие в опросе является анонимным.

Начало формы

Выберите регион вашего проживания

Конец формы

Какую из указанных ниже категорий вы представляете?

(выберите один из вариантов или напишите свой вариант ответа в поле "Другое")

* 1) физическое лицо
* 2) физическое лицо - индивидуальный предприниматель
* 3) российская организация частной формы собственности
* 4) российская организация государственной (муниципальной) формы собственности
* 5) иностранная организация
* Другое: 

Сколько в вашей организации работает сотрудников?

* 1) 1 – 10 человек
* 2) 11 - 100 человек
* 3) 101 – 250 человек
* 4) 251 – 1000 человек
* 5) более 1000 человек

Какую часть дохода вашей организации за последние два года составляют средства, полученные от исполнения государственных и муниципальных контрактов?

* 1) менее 10%
* 2) от 10% до 30%
* 3) от 30% до 50%
* 4) от 50% до 80%
* 5) от 80% до 100%

Сколько раз ваша организация (далее также - "вы") участвовала в госзакупках в 2015 г.?

* 1) от 1 до 10
* 2) от 10 до 50
* 3) от 50 до 100
* 4) от 100 до 500
* 5) более 500
* 6) не участвовала совсем

В каких процедурах чаще всего вы участвовали?

(выберите не более трех вариантов ответа или напишите свой вариант ответа в поле "Другое")

* 1) открытый конкурс
* 2) закрытый конкурс
* 3) открытый аукцион в электронной форме
* 4) закрытый аукцион
* 5) открытый конкурс с ограниченным участием
* 6) закрытый конкурс с ограниченным участием
* 7) открытый двухэтапный конкурс
* 8) закрытый двухэтапный конкурс
* 9) запрос котировок
* 10) запрос предложений
* 11) закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя)
* Другое: 

Как вы получаете информацию о проводимых закупках?

(выберите один из вариантов или напишите свой вариант ответа в поле "Другое")

* 1) Поиск на общероссийском официальном сайте [zakupki.gov.ru](https://www.google.com/url?q=http://zakupki.gov.ru&sa=D&ust=1456998955339000&usg=AFQjCNECZxEI4YvQ628nTDjgcYhS1KbUGA) (далее – "ООС")
* 2) Поиск на сайте заказчика
* 3) Посредством специализированных сервисов поиска закупок‎
* 4) Получаю информацию от представителей заказчика
* Другое: 

Оцените ваши затраты (трудовые, финансовые) на поиск информации о торгах для участия в государственных или муниципальных закупках:

(укажите значение от 1 до 5, где 5 - наибольшие затраты, 1- наименьшие затраты, 0 - нет затрат по данному направлению)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

Оцените затраты вашей организации на подготовку проекта технического задания по просьбе потенциального заказчика:

(укажите значение от 1 до 5, где 5 - наибольшие затраты, 1- наименьшие затраты, 0 - нет затрат по данному направлению)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

Оцените затраты вашей организации на оформление банковских гарантий для участия в государственных или муниципальных закупках:

(укажите значение от 1 до 5, где 5 - наибольшие затраты, 1- наименьшие затраты, 0 - нет затрат по данному направлению)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

Оцените затраты вашей организации на подготовку конкурсного предложения для участия в государственных или муниципальных закупках:

(укажите значение от 1 до 5, где 5 - наибольшие затраты, 1- наименьшие затраты, 0 - нет затрат по данному направлению)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

Оцените затраты вашей организации на оформление заявки для участия в государственных или муниципальных закупках:

(укажите значение от 1 до 5, где 5 - наибольшие затраты, 1- наименьшие затраты, 0 - нет затрат по данному направлению)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

Оцените затраты вашей организации на сбор необходимых для подачи заявки документов (справки из ФНС об отсутствии задолженности, уставные документы, лицензии, справки об участии в СРО и проч.) для участия в государственных или муниципальных закупках:

(укажите значение от 1 до 5, где 5 - наибольшие затраты, 1- наименьшие затраты, 0 - нет затрат по данному направлению)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

Проводите ли вы предварительные переговоры с заказчиком, прежде чем принять участие в закупках?

(выберите один из вариантов или напишите свой вариант ответа в поле "Другое")

* 1) всегда
* 2) как правило, да
* 3) как правило,  нет
* 4) никогда
* Другое: 

Как часто ваша организация при участии в закупках становится победителем процедуры?

* 1) во всех случаях
* 2) более чем в половине случаев
* 3) примерно в половине случаев
* 4) менее чем в половине случаев
* 5) в одном случае
* 6) ни разу

Участвуете ли вы в интересующих вас закупках, если не проводятся предварительные переговоры с заказчиком?

* 1) да, всегда
* 2) как правило, да
* 3) как правило, нет
* 4) нет, никогда

Если вы участвуете в закупке без проведения предварительных переговоров с заказчиком, то как бы вы оценили вероятность вашей победы в такой процедуре?

* 1) крайне высокая
* 2) высокая
* 3) удовлетворительная
* 4) низкая
* 5) крайне низкая

Участвовали ли вы в закупках, в которых, по вашему мнению, другие участники вели предварительные переговоры с заказчиком?

* 1) во всех случаях
* 2) более чем в половине случаев
* 3) примерно в половине случаев
* 4) менее чем в половине случаев
* 5) в одном случае
* 6) ни разу

Если вы ответили утвердительно на предыдущий вопрос, то как вы оценивали вероятность вашей победы в такой процедуре?

* 1) крайне высокая
* 2) высокая
* 3) удовлетворительная
* 4) низкая
* 5) крайне низкая

По вашему мнению, что чаще всего является причиной победы ваших конкурентов на торгах?

* 1) сговор с представителем заказчика
* 2) сговор участников между собой
* 3) ценовой демпинг
* 4) конкурентные преимущества победителя
* 5) более высокое качество подготовки заявки

По вашему мнению, как часто заказчики осуществляют закупки без предварительной договоренности или переговоров с участниками торгов:

(выберите один из вариантов или напишите свой вариант ответа в поле "Другое")

* 1) всегда
* 2) иногда
* 3) никогда
* 4) затрудняюсь ответить
* Другое: 

Считаете ли вы, что закупки осуществляются на честной основе и победитель выбирается без договоренности между заказчиком и участником?

* 1) да, все закупки проводятся честно
* 2) да, большинство закупок проводятся честно
* 3) нет, меньшинство закупок проводятся честно
* 4) нет, по всем закупкам победители заранее определены и закупки проводятся нечестно
* 5) затрудняюсь с ответом

По вашему мнению, уровень коррупции в закупках за последний год:

* 1) возрос
* 2) снизился
* 3) остался без изменений

По вашему мнению, уровень конкуренции в закупках за последний год:

* 1) возрос
* 2) снизился
* 3) остался без изменений

По вашему мнению, уровень информационной прозрачности в закупках за последний год:

* 1) возрос
* 2) снизился
* 3) остался без изменений

Оцените уровень конкуренции в открытых конкурсах:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| низкий |  |  |  |  |  | высокий |

Оцените уровень конкуренции в закрытых конкурсах:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| низкий |  |  |  |  |  | высокий |

Оцените уровень конкуренции в открытых аукционах в электронной форме:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| низкий |  |  |  |  |  | высокий |

Оцените уровень конкуренции в закрытых аукционах:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| низкий |  |  |  |  |  | высокий |

Оцените уровень конкуренции в открытых конкурсах с ограниченным участием:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| низкий |  |  |  |  |  | высокий |

Оцените уровень конкуренции в закрытых конкурсах с ограниченным участием:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| низкий |  |  |  |  |  | высокий |

Оцените уровень конкуренции в открытых двухэтапных конкурсах:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| низкий |  |  |  |  |  | высокий |

Оцените уровень конкуренции в закрытых двухэтапных конкурсах:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| низкий |  |  |  |  |  | высокий |

Оцените уровень конкуренции в запросе котировок:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| низкий |  |  |  |  |  | высокий |

Оцените уровень конкуренции в запросе предложений:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| низкий |  |  |  |  |  | высокий |

Какой из нижеперечисленных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя) позволяет, по вашему мнению, обеспечить наилучшее качество поставляемого товара / выполняемой работы / оказываемой услуги?

* 1) открытый конкурс
* 2) закрытый конкурс
* 3) открытый аукцион в электронной форме
* 4) закрытый аукцион
* 5) открытый конкурс с ограниченным участием
* 6) закрытый конкурс с ограниченным участием
* 7) открытый двухэтапный конкурс
* 8) закрытый двухэтапный конкурс
* 9) запрос котировок
* 10) запрос предложений
* 11) закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя)

Какой из нижеперечисленных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя) позволяет, по вашему мнению, обеспечить минимальные риски нарушения законодательства о контрактной системе и привлечения к ответственности?

* 1) открытый конкурс
* 2) закрытый конкурс
* 3) открытый аукцион в электронной форме
* 4) закрытый аукцион
* 5) открытый конкурс с ограниченным участием
* 6) закрытый конкурс с ограниченным участием
* 7) открытый двухэтапный конкурс
* 8) закрытый двухэтапный конкурс
* 9) запрос котировок
* 10) запрос предложений
* 11) закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя)

Какой из нижеперечисленных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя) позволяет, по вашему мнению, обеспечить максимальную экономию средств заказчика на закупку?

* 1) открытый конкурс
* 2) закрытый конкурс
* 3) открытый аукцион в электронной форме
* 4) закрытый аукцион
* 5) открытый конкурс с ограниченным участием
* 6) закрытый конкурс с ограниченным участием
* 7) открытый двухэтапный конкурс
* 8) закрытый двухэтапный конкурс
* 9) запрос котировок
* 10) запрос предложений
* 11) закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя)

Согласны ли вы с утверждением, что заказчики организуют и проводят закупки под «своих» поставщиков?

* 1) всегда
* 2) часто
* 3) редко
* 4) никогда
* 5) затрудняюсь с ответом

По вашему мнению, возможности для неформальных договоренностей заказчика и поставщика, а также для подготовки документации и проведения процедуры закупки «под конкретного поставщика» за последние два года:

(выберите один из вариантов или напишите свой вариант ответа в поле "Другое")

* 1) увеличились
* 2) уменьшились
* 3) остались без изменений
* Другое: 

Сталкивалась ли ваша организация со случаями неформальных договоренностей заказчика с поставщиком, ограничением участия в закупках или необоснованным присуждением контракта?

(выберите один из вариантов или напишите свой вариант ответа в поле "Другое")

* 1) сталкивалась постоянно
* 2) иногда сталкивалась
* 3) никогда не сталкивалась с такими случаями
* 4) затрудняюсь ответить
* Другое: 

Что позволяет вам одерживать победу на торгах, по вашему мнению?

(допускается несколько вариантов ответа, вы также можете добавить свой вариант ответа в поле "Другое")

* 1) использование выгодных предложений о цене контракта
* 2) уникальные характеристики производимых товаров, работ, услуг
* 3) инновационный характер производимых товаров, работ, услуг
* 4) доминирующее положение на рынке
* 5) информация, получаемая от организатора торгов
* 6) использование способов неформального влияния на заказчика или организатора торгов
* 7) переговоры с заказчиком
* 8) переговоры с другими участниками процедуры
* 9) тщательная подготовка заявки
* 10) многолетний успешный опыт работы с одним и тем же заказчиком
* Другое: 

Планируете ли вы в этом или следующем году принимать участие в процедурах закупок?

* 1) точно да
* 2) скорее да
* 3) скорее нет
* 4) точно нет

Как вы считаете, защищены ли ваши права как участника процедуры при проведении торгов и определении победителя?

* 1) защищены полностью
* 2) защищены частично
* 3) не защищены совсем

Как вы считаете, защищены ли ваши права как стороны контракта при исполнении контракта?

* 1) защищены полностью
* 2) защищены частично
* 3) не защищены совсем

Использовали ли вы при исполнении заключенного контракта в 2015 году так называемые «антикризисные меры»:

(допускается несколько вариантов ответа)

* 1) да, по соглашению с заказчиком изменяли срок исполнения контракта
* 2) да, по соглашению с заказчиком изменяли цену контракта
* 3) да, по соглашению с заказчиком изменяли цену за единицу товара, работы, услуги по контракту
* 4) да, по соглашению с заказчиком изменяли количество (объем) товаров, работ, услуг по контракту
* 5) да, по контракту с заказчиком на предоставление ему кредита осуществляли передачу права требования к заказчику в залог Центробанку для обеспечения исполнения наших обязательств по кредитам от Центробанка
* 6) нет, мы не использовали такие меры в 2015 году

|  |
| --- |
|  |

Начало формы

|  |
| --- |
| Никогда не используйте формы Google для передачи паролей. |

Конец формы

На платформе

[Google Формы](https://www.google.com/forms/about/?utm_source=product&utm_medium=forms_logo&utm_campaign=forms)

Компания Google не имеет никакого отношения к этому контенту.