

Тип закупочной процедуры	Факторы, влияющие на повышение эффективности	Факторы, влияющие на снижение эффективности
Запрос предложений	<ul style="list-style-type: none"> - относительная простота подготовки и проведения процедуры, - совместимость со всеми дополнительными элементами закупочных процедур, - отсутствует обязанность заключения договора с победителем, - незначительные временные затраты на проведение процедуры 	<ul style="list-style-type: none"> - возможные ошибки в подготовке проекта договора, технического задания, - отсутствие реальной конкуренции, - сложности в экспертизе заявок, выборе победителя, - сложность обоснования целесообразности проведения процедуры перед контролирующими органами
Запрос цен	<ul style="list-style-type: none"> - простая процедура, - низкая вероятность ошибки, - отсутствует обязанность заключения договора с победителем, - быстрый и простой выбор победителя (только по цене), - есть аналогичная процедура в государственных закупках 	<ul style="list-style-type: none"> - возможные ошибки в подготовке проекта договора, технического задания, - отсутствует совместимость с дополнительными закупочными процедурами, - возможность для манипуляций и выбора «своего» поставщика
Конкурс	<ul style="list-style-type: none"> - серьезная процедура с обязанностью заключения договора с победителем: стороны более внимательно относятся к подготовке своих требований, - совместимость со всеми дополнительными элементами закупочных процедур, - есть аналогичная процедура в государственных закупках 	<ul style="list-style-type: none"> - ошибки в подготовке проекта договора, технического задания, - сложность в определении приоритетных критериев оценки, - сложности в экспертизе заявок, выборе победителя, - высокие временные, финансовые и организационные затраты на подготовку и проведение
Аукцион	<ul style="list-style-type: none"> - простая процедура, низкая вероятность ошибки, - быстрый и простой выбор победителя по цене, - есть аналогичная процедура в государственных закупках, - наличие реальной конкуренции 	<ul style="list-style-type: none"> - ошибки в подготовке проекта договора, технического задания, - низкая совместимость с дополнительными закупочными процедурами, - цена, чаще всего, неединственный критерий эффективности закупки
Конкурентные переговоры	<ul style="list-style-type: none"> - широчайшие возможности для маневров при проведении закупки: постоянный контакт с потенциальным поставщиком, - хорошая совместимость с дополнительными элементами закупочных процедур, - нет обязанности заключения договора с победителем 	<ul style="list-style-type: none"> - коррупционно емкая процедура, - сложности в экспертизе заявок, выборе победителя, - возможность выбора «своего поставщика», - сложность в обосновании правильности выбора именно этой процедуры для проведения закупки – обычно применяется совместно с другими процедурами в качестве одной из стадий