

Аукционный Вестник

ВСЕРОССИЙСКИЙ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

www.auctionvestnik.ru

№ 308 (09.258) пятница, 16 сентября 2016 г.

СЕГОДНЯ В НОМЕРЕ

Вопрос юристу

На вопросы из редакционной почты отвечает доктор юридических наук, ведущий научный сотрудник Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации Ольга Беляева 3 стр.



Система торгов – об этом
Екатерина Баранникова

4 стр.

Информационные сообщения о торгах

7-8 стр.

Госзаказчикам нельзя будет закупать мебель иностранного производства

Предлагается запретить приобретать отдельные виды иностранных товаров мебельной и деревообрабатывающей промышленности (например, деревянную мебель для офисов). Требование не будет распространяться, в частности, на товары из государств – членов ЕАЭС.

Документ: Проект Постановления Правительства РФ (<https://regulation.gov.ru/projects#nra=54662>).

Общественное обсуждение завершается 26 сентября 2016 года.

Изменить госзаказчика по контракту можно без согласия подрядчика

Вывод следует из разъяснений Минэкономразвития. Ведомство отметило: если меняется заказчик, согласно положениям Закона № 44-ФЗ все права и обязанности по контракту на выполнение работ переходят к новому заказчику. Полагаем, согласие поставщика, исполнителя изменить заказчика также не требуется.

Документ: Письмо Минэкономразвития России от 22.06.2016 № Д28и-1697.

© КонсультантПлюс, 1992-2016

Ошибки организации ведомственного контроля в контрактной системе: первые итоги с позиции аудита закупок

Реализация положений Закона № 44-ФЗ связана с осуществлением относительно новой формы контроля – ведомственного контроля. Экспертным сообществом неоднократно поднимались теоретические проблемы реализации ведомственного контроля в отношении подведомственных заказчиков с акцентом на отсутствие единообразного правового регулирования механизмов его реализации. В настоящее время практикой аудита закупок доказывается ненадлежащая организация ведомственного контроля у большинства проверенных заказчиков. Автор статьи, учитывая результаты проведенных контрольных мероприятий силами контрольно-счетных органов муниципальных образований анализирует основные ошибки практической реализации ведомственного контроля.



Толстобок Олег Николаевич,
кандидат технических наук,
эксперт по комплексному
контролю государственных
и общественных закупок,
аккредитованный
при Минюсте России
эксперт по антикоррупционной
экспертизе НПА РФ

Напомним, что в соответствии с нормой статьи 100 Закона № 44-ФЗ государственные органы, государственная корпорация по атомной энергии «Росатом», органы управления государственными внебюджетными фондами, муниципальные органы осуществляют ведомственный контроль за соблюдением законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов о контрактной системе в сфере закупок в отношении подведомственных им заказчиков в порядке, установленном Правительством Российской Федерации, высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации, местной администрацией. Постановлением Правительства РФ от 10.02.2014 г. № 89 были утверждены Правила осуществления ведомственного контроля в сфере закупок для обеспечения федеральных нужд (далее – правила ведомственного контроля). При этом в силу положений п. 4 ПП РФ № 89 ведомственный контроль осуществляется в соответствии с регламентом, утвержденным органом ведомственного контроля. Например, приказом Роспотребнадзора от 5 мая 2014 г. № 376 утвержден регламент проведения Федеральной службой по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека ведомственного контроля в сфере закупок для обеспечения федеральных нужд, Приказом Росгидромета от 27 мая 2014 г. № 276 утвержден Регламент проведения ведомственного контроля в сфере закупок для обеспечения федеральных нужд в отношении подведомственных Федеральной службе

по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды территориальных органов и федеральных государственных бюджетных учреждений и др.

Нельзя не отметить, что на муниципальном уровне в целях осуществления ведомственного контроля в сфере закупок товаров, работ, услуг для муниципальных нужд также утверждаются регламенты осуществления ведомственного контроля, проводятся проверки с выдачей соответствующих предписаний и представлений.

Для примера рассмотрим результаты экспертно-аналитического мероприятия «Аудит в сфере закупок товаров, работ и услуг за период времени с 01.01.2015 года по 30.09.2015 года», проведенного контрольно-счетной палатой г. Фролово. Так, в соответствии со статьей 100 Закона № 44-ФЗ, постановлением Правительства Российской Федерации от 10 февраля 2014 г. № 89, в целях осуществления ведомственного контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов о контрактной системе в сфере закупок в отношении подведомственных заказчиков, Администрацией городского округа Фролово были утверждены уполномоченные органы на осуществление ведомственного контроля в сфере закупок товаров, работ, услуг для муниципальных нужд городского округа Фролово и Порядок его осуществления (Постановление Администрации городского округа Фролово №641 от 13.04.2015 г.). В целях осуществления ведомственного контроля в сфере закупок товаров, работ, услуг для муниципальных нужд городского округа Фролово Постановлением Администрации городского округа Фролово от 02.06.2015 г. № 893 был утвержден Регламент осуществления ведомственного контроля в сфере закупок товаров, работ, услуг для муниципальных нужд городского округа Фролово.

В проверяемом периоде, ведомственным контролером отделом по образованию, опеке и попечительству осуществлялся в соответствии с Планом проведения проверок соблюдения подведомственными заказчиками действующего законодательства РФ о контрактной системе в сфере закупок. Так, были проведены проверки в следующих учреждениях: МКДОУ «Детский сад № 6» Березка»; МКДОУ «Детский сад №10 «Ивушка»; МКОУ «Средняя общеобразовательная школа №1 им. А.М. Горького». По результатам проверок составлены акты и представления об устранении нарушений, о чем говорится в заключении контрольно-счетной палаты г. Фролово.

Однако нельзя не отметить, что не всегда регламенты проведения ведомственного контроля подведомствен-

ных заказчиков полно и всесторонне грамотно освещают вопросы практики проведения проверок. Так, контрольно-счетной палатой г. Воронежа в ходе аудита были проанализированы тексты регламентов проведения ведомственного контроля структурными подразделениями администрации города. В результате сделан вывод о том, что не все регламенты содержат порядок и сроки проведения мероприятий, перечень вопросов проверки. Анализ планов мероприятий ГРБС на 2015 год выявил отсутствие единого подхода к их формированию (наличие перечня объектов, систематичность контроля). По итогам проведенного анализа КСП г. Воронежа рекомендовала администрации городского округа утвердить типовой регламент ведомственного контроля. Приняв вышеназванное предложение КСП г. Воронежа администрацией города были разработаны «Обязательные требования к содержанию регламентов ведомственного контроля в сфере закупок и планов проведения проверок муниципальных заказчиков».

Помимо отсутствия, как было отмечено выше, единообразного подхода к проведению ведомственного контроля, в практике организации ведомственного контроля существует большое количество нарушений, выявляемых аудиторами при проведении аудита закупок. К числу наиболее распространенных нарушений в организации ведомственного контроля относятся:

- несвоевременное утверждение регламентов проведения ведомственного контроля;
- отсутствие и (или) не ведение плана проведения проверок;
- неправомерное включение членов инспекции в инспекцию по проведению проверок;
- нарушение порядка и сроков уведомления заказчика о проведении ведомственной проверки;
- содержание актов ведомственных проверок не в полной мере соответствует целям и задачам проведенных проверок.

Рассмотрим их подробнее на конкретных примерах, выявленных муниципальными контрольно-счетными палатами.

Несвоевременное утверждение регламентов проведения ведомственного контроля

Практикой контроля доказывается, что не все заказчики своевременно утвердили регламенты проведения ведомственного контроля в отношении подведомственных заказчиков, что явилось по сути главной причиной практически полного отсутствия в проверяемые периоды 2014-2015 годов практики ведомственного контроля у большинства таких заказчиков.

Например, по результатам проведения аудита в сфере закупок товаров, работ, услуг за I полугодие 2015 года контрольно-счетной палатой г. Железнодорожска, утвержденного распоряжением председателя Контрольно-счетной палаты г. Железнодорожска от 30 октября 2015 года № 61, установлено, что на основании вышеуказанных Правил ведомственного контроля и во исполнение норм статьи 100 Закона № 44-ФЗ администрацией г. Железнодорожска принято постановление от 07.05.2014 г. № 1107 «Об утверждении порядка осуществления ведомственного контроля в сфере закупок для обеспечения муниципальных нужд», обязывающее главных распорядителей бюджетных средств (далее – ГРБС), имеющих подведомственных заказчиков в месячный срок со дня подписания постановления утвердить регламент осуществления ведомственного контроля в сфере закупок для обеспечения муниципальных нужд. В результате аудита закупок установлено шесть ГРБС, имеющих подведомственные учреждения, при этом все ГРБС утвердили регламент (положение) осуществления ведомственного контроля в сфере закупок. Однако, в нарушение п. 2 постановления № 1107 Управление физической культуры, спорта, туризма, оздоровления детей и молодежной политики утвердило регламент ведомственного контроля в сфере закупок с нарушением срока, установленного постановлением № 1107. Несвоевременное утверждение Порядков осуществления ведомственного контроля в сфере закупок явилось причиной практически полного отсутствия в 2014 году ведомственного контроля.

Счетной палатой Красноярского края установлено, что администрацией Мотыгинского района, администрацией г. Лесосибирска в нарушении ст. 100 Закона № 44-ФЗ не был утвержден регламент осуществления ведомственного контроля за соблюдением законодательства РФ и иных нормативных правовых актов о контрактной системе в сфере закупок, в отношении подведомственных заказчиков, соответственно, мероприятия по ведомственному контролю в отношении подведомственных им заказчиков в проверяемый период не осуществлялись.

Отсутствие и (или) не ведение плана проведения проверок

Практикой аудита закупок также доказывается, что не все заказчики предусмотрели формирование и ведение плана проверок при проведении ведомственного контроля, а в случае его наличия не занимались его формированием и ведением.

Например, в отчете о результатах экспертно-аналитического мероприятия № 04-06/1 от 28 декабря 2015г. «Аудит в сфере закупок, товаров, работ, услуг для муниципальных нужд» в Муниципальном бюджетном учреждении дополнительного образования детей «Бабушкинская детская музыкальная школа» отмечено, что в порядке осуществления ведомственного контроля в сфере закупок для муниципальных нужд, утвержденного приказом Управления по культуре, спорту и молодежной политике администрации Бабушкинского муниципального района от 31.12.2013г № 39, не установлен порядок формирования и утверждения плана проведения плановых и внеплановых проверок соблюдения требований законодательства в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения муниципальных нужд.

Контрольно-счетной палатой города Железнодорожска от 30 октября 2015 года № 61 в отчете № 8 о результатах экспертно-аналитического мероприятия «Аудит в сфере закупок товаров, работ,

услуг за I полугодие 2015 года» выявлено, что согласно регламентам, утвержденным ГРБС, плановые проверки осуществляются на основании плана проверок, утверждаемого учреждениями, осуществляющими ведомственный контроль в сфере закупок. При этом одно из шести учреждений утвержденный план проверок на 2015 год не представило, сообщив информационно о планируемом мероприятии ведомственного контроля в отношении подведомственного заказчика МКУ «Дирекция по организации строительства и реконструкции объектов муниципальной собственности» города Железнодорожска в июне 2015 года.

Как следует из заключения контрольно-счетной палаты г. Обнинска по результатам аудита в сфере закупок «Осуществление ведомственного контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения муниципальных нужд муниципального образования «Город Обнинск» в отношении подведомственных органам Администрации города Обнинска заказчиков» от 25.06.2015 г. № 04-15, Постановлением Администрации г. Обнинска от 13.11.2014 № 2104-п был утвержден Порядок осуществления ведомственного контроля (далее – Порядок). В силу вышеуказанного порядка проведение органом ведомственного контроля проверок должно осуществляться на основании плана проведения ведомственного контроля. План проведения ведомственного контроля должен содержать следующие сведения (п. 2 разд. 2 Порядка):

- 1) наименование органа ведомственного контроля;
- 2) наименование заказчика;
- 3) ИНН заказчика;
- 4) адрес местонахождения заказчика;
- 5) предмет проверки;
- 6) форма проведения проверки (выездная или документарная);
- 7) проверяемый период;
- 8) месяц начала проведения проверки.

Уведомление о проведении проверки должно содержать следующие сведения:

- 1) наименование заказчика;
- 2) предмет проверки;
- 3) форма проверки (выездная или документарная проверка);
- 4) основание проведения проверки;
- 5) дату начала и дату окончания проверки;
- 6) проверяемый период;
- 7) состав Комиссии с указанием фамилии, имени, отчества и должности каждого члена Комиссии;
- 8) запрос к заказчику о предоставлении документов и информации, необходимых для осуществления проверки;
- 9) информацию о необходимости обеспечения условий для проведения Комиссией выездной проверки, в том числе предоставления помещения для работы, оргтехники, средств связи и иных необходимых средств и оборудования для проведения проверки.

Однако, по результатам анализа представленных документов и информации установлено, что план проведения проверок на 2015 год не утвержден и по своей форме не соответствует форме утвержденной Постановлением № 2104-п.

Неправомерное включение членов инспекции в инспекцию по проведению проверок

В отчете о результатах экспертно-аналитического мероприятия № 04-06/1 от 28 декабря 2015 года отмечен факт неправомерного включения представителей подведомственных учреждений в инспекцию по проведению ведомственной проверки. Так,

МБУК «РДК» и МУК «Бабушкинская МЦБС» являются учреждениями подведомственными Управлению по культуре, спорту и молодежной политике администрации Бабушкинского муниципального района и не являются органами, уполномоченными на осуществление ведомственного контроля в сфере закупок, следовательно, с позиции контрольно-счетной палаты неправомерно приказом Управления от 30.12.2013 г № 60 включены в члены инспекции по проведению плановых и внеплановых проверок соблюдения требований законодательства в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения муниципальных нужд руководители данных учреждений.

Нарушение сроков уведомления заказчика о проведении ведомственного контрольного мероприятия

Согласно п. 10 ПП РФ № 89 орган ведомственного контроля обязан уведомить заказчика о проведении контрольного мероприятия. При этом уведомление должно содержать следующую информацию:

- а) наименование заказчика, которому адресовано уведомление;
- б) предмет мероприятия ведомственного контроля (проверяемые вопросы), в том числе период времени, за который проверяется деятельность заказчика;
- в) вид мероприятия ведомственного контроля (выездное или документарное);
- г) дата начала и дата окончания проведения мероприятия ведомственного контроля;
- д) перечень должностных лиц, уполномоченных на осуществление мероприятия ведомственного контроля;
- е) запрос о предоставлении документов, информации, материальных средств, необходимых для осуществления мероприятия ведомственного контроля;
- ж) информация о необходимости обеспечения условий для проведения выездного мероприятия ведомственного контроля, в том числе о предоставлении помещения для работы, средств связи и иных необходимых средств и оборудования для проведения такого мероприятия.

В ПП РФ № 89 не установлены сроки, в течение которых орган ведомственного контроля уведомляет о проведении мероприятия ведомственного контроля. Однако на практике в регламентах ведомственного контроля вышеуказанные сроки указаны. Вместе с тем ведомственные контролеры не всегда соблюдают установленные сроки уведомления о проведении плановой проверки в отношении подведомственного заказчика. Так, в заключении контрольно-счетной палаты г. Обнинска указывается, что орган ведомственного контроля уведомляет заказчика о проведении проверки путем направления уведомления о проведении проверки. Уведомление о проведении плановой проверки направляется заказчику не позднее, чем за 7 рабочих дней до даты начала проверки. Уведомление о проведении внеплановой проверки направляется заказчику не позднее, чем за 2 рабочих дня до даты начала проверки (п.9 раздела 2 Порядка). Однако, в нарушении п.9 раздела 2 Порядка, уведомление о проведении плановой проверки МБДОУ «Детский сад № 24 «Звездный» было направлено заказчику за 5 рабочих дней до начала проверки.

Содержание актов ведомственных проверок не соответствует целям и задачам проверки

Аудиторами отмечается, что в ряде случаев ведомственные проверки не затрагивают вопросы соблюдения законодательства РФ о контрактной системе в сфере закупок и направлены на осуществление проверки иных вопросов.

Так, контрольно-счетной палатой г. Железнодорожска при обзоре результатов проведенных ведомственных проверок установлено, что акт проверки целевого использования бюджетных ассигнований, соблюдения законодательства в сфере закупок для обеспечения муниципальных нужд учреждений, подведомственных Управлению физической культуры, спорта, туризма, оздоровления детей и молодежной политики администрации города Железнодорожска от 30.04.2015 г. № 1 (далее – акт проверки) по своему содержанию лишь частично затрагивает вопросы соблюдения законодательства РФ о контрактной системе в сфере закупок и выходит за рамки предмета, установленного Порядком осуществления ведомственного контроля в сфере закупок для обеспечения муниципальных нужд, утвержденным приказом Управления физической культуры от 15.01.2015 г. № 6/1 од. Кроме того, согласно акту проверки № 1 проверка являлась внеплановой, однако в соответствии с планом осуществления ведомственного контроля в сфере закупок для муниципальных нужд на 2015 год в учреждениях, подведомственных Управлению физической культуры от 15.01.2015 г. № 6/1 од, проверка МОУДОД «ДЮСШ» является плановой.

Контрольно-счетной палатой г. Обнинска по результатам анализа актов проведенных ведомственных проверок установлено, что не проводилась проверка наличия, порядка формирования, обучения и организации деятельности контрактной службы (назначения контрактного управляющего), не указаны выводы о наличии (отсутствии) со стороны должностных лиц заказчика, действия (бездействие) которых проверяются, нарушений законодательства о контрактной системе в сфере закупок со ссылками на конкретные нормы законодательства о контрактной системе в сфере закупок, нарушение которых было установлено в результате проведения проверки; отсутствуют выводы о необходимости привлечения должностных лиц заказчика к дисциплинарной ответственности, о передаче материалов в соответствующие органы о возбуждении дела об административном правонарушении, применении других мер по устранению нарушений, в том числе об обращении с иском в суд, передаче материалов в правоохранительные органы.

Вывод:

Анализ складывающейся практики организации ведомственного контроля требует не только современного издания соответствующих регламентов проведения ведомственных проверок в отношении подведомственных заказчиков, но и неукоснительного соблюдения установленных в них норм и правил.

При этом в случае выявления каких-либо нарушений в организации ведомственного контроля виновные должностные лица не привлекаются к административной ответственности в силу отсутствия в действующей редакции КоАП РФ специальных составов административных правонарушений. Вместе с тем, с позиции автора статьи отсутствие административной ответственности за нарушения практики реализации ведомственного контроля не должно обуславливать формальное отношение ответственных должностных лиц к указанному вопросу, о чем, к сожалению, на сегодня свидетельствуют многочисленные акты контрольных мероприятий, посвященные практике реализации новой формы контроля за соблюдением законодательства РФ и иных нормативных правовых актов о контрактной системе в сфере закупок. ■

Вопрос юристу



На вопросы из редакционной почты отвечает доктор юридических наук, ведущий научный сотрудник Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации Ольга Беляева.

В целях исполнения требований Федерального закона от 29.12.2012 г. № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе», и в связи с отсутствием правоприменительной практики, разъяснений контролирующих органов, сообщая Вам ряд факторов, которые делают частично невозможным его исполнение, в части осуществления закупок материалов и комплектующих изделий в малых, незначительных количествах.

Сотрудники отдела ОМТО столкнулись с проблемой закупки материала малыми партиями и необходимостью открытия поставщиками (исполнителями) отдельных счетов в уполномоченных банках. Так, в соответствии с Законом № 223-ФЗ и утвержденным Положением о закупках (размещено на сайте «Пролетарский завод»), мы имеем право производить малые закупки материалов стоимостью до 50 тыс. руб. без оформления договора, а до 100 тыс. руб. малая закупка с оформлением договора, свыше суммы в 100 тыс. руб. — торги. Все это время малые закупки оплачивались за счет собственных средств предприятия, однако денежные средства на уплату ТМЦ за счет средств исполнителя закончились и остались только суммы на отдельных счетах заказчиков, которые можно использовать на уплату материалов. В связи со спецификой производства ОМТО вынуждено закупать ТМЦ по нормам расходов, заложенным в технологическую и конструкторскую документацию в очень малых количествах, тогда как производители и поставщики реализуют ТМЦ в соответствии с ТУ и ГОСТом, по соответствующим в таре размерам, не подлежащим делению, развешиванию и нарезке. ОМТО закупает «вспомогательные материалы», объединяя нормы расхода одного и того же материала по разным действующим контрактам ГОЗ (от граммов до кг), чтобы, к примеру, собрать банку краски в 25 кг с целью ее максимального расходования. Таким образом, в этой банке краски может быть объединена потребность для 10 и более изделий в разрезе ГОЗ. Основываясь на нормах Закона № 275-ФЗ, издан внутренним приказом по организации, согласно которому ОМТО необходимо

запрашивать у поставщиков счета на оплату материалов в разрезе каждого ГОЗ. В частности, получается, что вышеуказанную банку краски необходимо образно разделить на 10 контрактов. Данная ситуация является абсурдной. Поставщик отгрузит всего одну банку, которая поступит на склад в единственном числе, тогда каким образом кладовщику необходимо ее оприходовать и разделить документально по 10 контрактам? Каким образом поставщику, например, если это розничный магазин, открыть отдельный счет в банке, если основанием для открытия отдельного счета является заключенный с поставщиком договор, с указанием идентификатора. Значительный объем малых закупок занимают материалы со стоимостью от 3 руб. за единицу измерения. В настоящее время многие поставщики (в примере не рассматриваем закупку у единственного поставщика) отказывают нам в поставке материала по разным причинам, либо говорят, что товар отсутствует на складах, либо ссылаются на подп. «з» ч. 1 ст. 8.3 Закона № 275-ФЗ («оплата иных расходов на сумму не более 3-х млн. руб. в месяц»).

Идентичная ситуация складывается и с другими материалами, например, с закупкой РТИ, так, по ГОСТу поставляется лист ТМКШ 500*500, но в этом листе как «плитка шоколада» собрано n-ое количество заказов с разными идентификаторами. К этим позициям присоединяются и метизы, например, на один контракт необходимо приобрести 2-3 болта, винты, гайки и т.п. Большие проблемы и с закупкой металлопроката, оформлением толеранса и отнесением части сверх полученного материала на расходы по ГОЗ. Например, необходимо купить «чушку» в 60 кг, но монтажная норма производителя составляет 3 тонны. В этой монтажной норме можно объединить потребность на несколько изделий, но Закона № 275-ФЗ требует формально разделить неделимый цельный прокат на несколько договоров с указанием идентификаторов. Это опять влечет за собой те же вопросы о приемке данного проката: как должен выглядеть сертификат качества на неделимый материал согласно тарной и монтажной норме?

Исходя из вышеизложенного, прошу Вас пояснить следующее:

1. Каким образом производить закупки неделимых ТМЦ, минимальное тарное место по которым соответствует ГОСТам, ТУ и т.п., и осуществлять оприходование и оплату?

2. Нужно ли запрашивать счета на оплату от поставщика по потребности по каждому контракту ГОЗ, если сумма не превышает 50 тыс. руб., а иногда составляет от 3 руб. за единицу измерения?

3. Нужно ли заключать с поставщиком отдельные договора для каждого идентификатора или возможно в рамках одного договора подписать несколько спецификаций с указанием идентификаторов по каждому контракту ГОЗ?

4. Можно ли производить закупку на склад с последующим распределением материала на контракты ГОЗ (в настоящее время отсутствуют собственные средства предприятия)?

5. Какие расходы относятся к «иным расходам»? Не относится ли эта норма к перечню материалов, работ, услуг по ценам (тарифам) подлежащим государственному регулированию? Или это относится к понятию расходов на неотложные нужды или мелкие расходы организации?

6. До какого уровня следует раскрывать «кооперацию», в том числе по крайне малозначительным позициям (например, поставка 1 банки краски, 2-3 штук болтов)?

7. Какие могут быть использованы критерии для определения «порога значимости» при приобретении ТМЦ у поставщиков и изготовителей материалов (определение критериев и вариантов позволит создать внутренний регламент ОМТО по осуществлению закупок, не противоречащий положениям действующего законодательства)?

8. Как производить закупку материала, который продается комплектом, например, по 100 штук (а необходимо на заказ 20 шт.)? Как быть с не востребовавшими 80 штуками?

Все эти вопросы хорошо было бы адресовать чиновникам Министерства обороны России, потому что ситуация действительно является абсурдной и очень интересно, когда же она достигнет своего апофеоза. Попробую ответить на Ваши вопросы.

1. Я вижу только один вариант решения проблемы «тарных мест»: нужно купить сколько положено и хранить у себя на складе. А при заключении контрактов по ГОЗ нужно включать в их тексты условие о компенсации фактических расходов исполнителя на формирование запаса продукции, сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий, необходимого для выполнения государственного оборонного заказа (подп. «е.1» п. 2 ч. 1 ст. 8.3 Закона № 275-ФЗ).

2. Счета вообще необязательно запрашивать независимо от стоимости приобретаемого товара.

3. Да, нужно заключать отдельные контракты, а под каждый из них еще и открывать отдельные счета.

4. Можно, потом заложите это в будущие контракты (подп. «е.1» п. 2 ч. 1 ст. 8.3 Закона № 275-ФЗ).

5. «Иные расходы», которые можно проводить с отдельного счета в сумме не более 3-х млн. руб. в месяц не имеют отношения к тарифным договорам. По тарифным договорам Вы и так можете рассчитывать с отдельного счета на основании подп. «б» п. 2 ч. 1 ст. 8.3 Закона № 275-ФЗ. Равным образом их не следует относить только лишь к неотложным нуждам или мелким закупкам. Вы можете потратить суммарно 3 млн. руб. на что угодно.

6. «Кооперация» заканчивается на разрешенной опе-

рации (ст. 8.3, п. 2, 3, 9 ст. 8.4 Закона № 275-ФЗ).

7. Затрудняюсь с ответом, лучше с экономистами посоветоваться.

8. Они пойдут в «опережающий запас», в следующем контракте Вы их отразите как уже приобретенные, чтобы потом перевести деньги с отдельного счета на свой расчетный счет на основании подп. «е.1» п. 2 ч. 1 ст. 8.3 Закона № 275-ФЗ.

Будут ли возмещаться проценты, уплаченные предприятием до июля 2016 г. за кредит, предоставленный уполномоченным банком?

После принятия Федерального закона от 03.07.2016 г. № 317-ФЗ исполнители госзаказа получили возможность рассчитываться с отдельного счета не только за т.н. «тело» кредита, но и оплачивать проценты по нему. Но ведь закон обратной силы не имеет, так что ни о какой компенсации по ранее уплаченным процентам речи быть не может.

Если уполномоченный банк останется без лицензии, что произойдет с отдельным счетом?

Такой сценарий, по мысли нашего законодателя, невозможен. В список уполномоченных банков вошли надежнейшие из надежных. А вообще интересно порассуждать на эту тему, видимо, дальше все пойдет по правилам о банкротстве кредитных организаций, владелец счета встанет в очередь кредиторов.

Подлежат ли отдельные счета в уполномоченных банках аресту?

Арест накладывается не на счет, а на денежные средства. Отдельный счет в уполномоченном банке защищен от взысканий, то есть оплата по исполнительным документам невозможна. Из данного правила есть только три исключения: 1) перечисление (выдача) денежных средств для удовлетворения требований о возмещении вреда, причиненного жизни и здоровью; 2) перечисление (выдача) денежных средств для расчетов по выплате выходных пособий лицам, работающим или работавшим по трудовому договору (контракту), и (или) по оплате их труда; 3) взыскание денежных средств в доход Российской Федерации (п. 9 ст. 8.4 Закона № 275-ФЗ).

На проект контракта, составленного в соответствии с условиями государственного контракта, исполнитель направил протокол разногласий. Таким образом, условия контракта не соответствуют условиям государственного контракта. Как быть в таком случае?

Ничего критичного не произошло, поскольку законодательство не требует, чтобы контракты в кооперации головного исполнителя были клонами государственного контракта.

Помогите, пожалуйста, разобраться в следующей ситуации. По результатам рассмотрения первых частей заявок на

участие в электронном аукционе были отклонены шесть заявок из восьми. Аукцион был проведен между двумя оставшимися участниками. Начальная максимальная цена контракта составляла 600 тыс. руб. Победитель сделал всего лишь один ход и с суммой 585 тыс. руб. выиграл этот аукцион (реальная стоимость товара в 3 раза ниже максимальной цены контракта). Не согласившись с этим несколько участников данного аукциона, чьи заявки были отклонены по первой части, подали жалобы в ФАС. Все поданные жалобы ФАС признал обоснованными и выдал предписание Заказчику:

1) отменить все протоколы, составленные в ходе проведения аукциона;

2) повторно рассмотреть первые части заявок, поданных на участие в аукционе

3) провести процедуры определения поставщика (подрядчика, исполнителя) в соответствии с законодательством о контрактной системе.

Прошло более 10 дней с момента выдачи предписания ФАС заказчику, однако на официальном сайте по данной закупке ничего не изменилось, как были старые протоколы и определение поставщика, так и остались. Мало того, в разговоре заказчик заявил, что намерен закупить данный товар у единственного поставщика (т.е. за 600 тыс. руб.). Прав ли он?

Во-первых, у заказчика нет оснований для осуществления закупки у единственного поставщика. Во-вторых, он может быть привлечен к административной ответственности за неисполнение предписания антимонопольного органа на основании ч. 7 ст. 19.5 КоАП РФ (административный штраф на должностных лиц в размере 50 тыс. руб.; на юридических лиц — 500 тыс. руб.).

Ольга Александровна, как Вы полагаете, Минэкономразвития России в свежем письме от 20.06.2016 г. № Д28и-1634, указало, что в случае несостоявшейся закупки и наличии одной заявки заказчик имеет право заключить договор с единственным участником, размещать извещение о закупке у единственного поставщика при этом в ЕИС не требуется. А в следующем абзаце говорит, что информация о таком договоре в части сведений о количестве и об общей стоимости включается в отчет, предусмотренный п. 2 ч.19 ст. 4 Закона № 223-ФЗ (у единственного поставщика). Надо ли понимать, что при наличии одной (допущенной) заявки закупка по Закону № 223-ФЗ, помимо признания несостоявшейся (на основании положения о закупке) еще и признается (по аналогии с Законом № 44-ФЗ) закупкой у единственного поставщика?

Сейчас исключен статистический отчет, где были разделены сведения о торгах и прочих конкурентных процедурах, независимо от количества заявок и закупки у единственного поставщика. Но есть другие, к примеру, местные, отчеты, в которых значатся способы проведения процедур и договоров,

заклученных по их итогам. В какую графу тогда заносить закупку с одной заявкой, аукцион в электронной форме, по которому заключен договор, в «аукционы» или в «закупку у единственного поставщика»? Ведь по факту в плане стоял и был проведен аукцион, и именно по его итогам заключен договор, а закупка у единственного поставщика, в прочтении положения о закупке как таковая не проводилась.

Я полагаю, что в указанном Вами письме Минэкономразвития России изложена неправильная позиция. Если в кон-

курентной процедуре закупки сложилась неконкурентная ситуация — участник один и ему попросту не с кем соревноваться, — то тут возможны два сценария дальнейших действий. Во-первых, можно сразу заключить договор с единственным участником. Во-вторых, можно завершить эту закупку и отдельно провести закупку у единственного поставщика, заключив договор с этим же участником. Это равноценные варианты, но какой из них будет использован, зависит от заказчика и от содержания его

положения о закупке. Если в положении о закупке сказано, что признание конкурентной процедуры закупки несостоявшейся является самостоятельным основанием для проведения закупки у единственного поставщика, то тогда надо ее отдельно оформлять. Но ведь у многих заказчиков в положениях предусмотрено обратное: процедура не состоялась, но при этом договор отдается ее единственному участнику. И это тоже абсолютно нормальный вариант. Так что квалифицировать способ закупки

нужно строго согласно положению о закупке конкретного заказчика.

Передача неисключительных лицензионных прав на программное обеспечение является договором поставки или договором на оказание услуг? Вопрос интересует, в частности, для установления (либо неустановления) требований согласно постановлению Правительства РФ от 29.12.2015 г. № 1457 о запрете выполнения работ, оказания услуг организациями из Турции.

Если в контексте Турции, то «поставка» больше подходит.

Если заказчиком не создается приемочная комиссия по нормам Закона № 44-ФЗ, как осуществляется приемка и необходим ли отдельный документ о проведении экспертизы?

Приемка осуществляется единолично, отдельный документ об экспертизе можно не составлять, т.к. это не предусмотрено ст. 94 Закона № 44-ФЗ, экспертное заключение составляется только при проведении внешней экспертизы. ■

Система торгов



Екатерина Бараникова, эксперт, Экспертный Совет при Правительстве Российской Федерации по направлению «Повышение эффективности госзакупок»

В настоящее время закупки могут осуществляться с помощью применения разных форм торгов. Возможно ли эти виды систематизировать?

Основные принципы закупочных отношений охватывают все формы торгов. Поэтому систематизируем формы торгов по одному из ключевых принципов, превалирующему в определенной форме торгов. Таким образом, получается, что один или несколько принципов соблюдаются по умолчанию, однако для обеспечения реализации всех ключевых принципов при проведении торгов необходимо нормативное регулирование.

Принцип прозрачности является ключевым для открытого тендера и «краудсорсинга» (crowdsourcing).

Открытый тендер. Данный вид тендера достаточно часто применяется в строительной отрасли и закупках подрядных работ по крупным инфраструктурным объектам. Согласно принятой практике проведения такого тендера, организатор публикует в СМИ, специализированных сайтах в сети Интернет и иных открытых источниках приглашение для участия в тендере и информация о критериях выбора победителя.

Такого рода публикацией можно считать публичной офертой¹. В крупномасштабных инвестиционных сделках, как правило, участники тендера должны внести депозит в установленном организатором тендера размере в качестве гарантии своих обязательств на торгах. Однако помимо внесенного участником тендера депозита, у организатора тендера отсутствует иная обеспечительная мера, в случае если участник, на которого рассчитывал организатор, откажется на определенном этапе тендера от своего участия. Например, если в строительном тендере в несколько миллиардов рублей, проводимом российским коммерческим юридическим лицом, выигравший участник, внесший депозит, впоследствии откажется от

поданного им коммерческого предложения и потеряет депозит, возможный ущерб от просрочки начала строительных работ, вызванный вынужденным проведением повторных торгов, может оказаться значительно выше суммы депозита. В зависимости от применимого к торгам права, возможно защитить права организатора путем применения доктрины тендерного договора или обязательственного эстоппеля с возмещением организатору конкретных убытков. Однако если торги организованы российским юридическим лицом, а отказался участник-нерезидент, последний может не согласиться с применением норм ГК, например, мотивируя это применимым правом той страны, где планируется реализация инвестиционного проекта. Поэтому проблемы международных торгов следует решать с помощью наднациональных инструментов, а не только конкретизации норм гражданского законодательства РФ. В частности, с помощью разработки типовых законов ЮНСИТРАЛ, которые хотя и носят рекомендательный характер, но уже привели к гармонизации нормативного регулирования публичных закупок многих стран.

У открытого тендера имеется недостаток в неопределенности порядка акцепта участником тендера оферты организатора. Руководствуясь публичной офертой, участвовать в тендере может пожелать чрезмерное количество контрагентов. Если на публикацию предложения участвовать в тендере откликнулось большое количество строительных компаний, которые внесли депозит, организатор, при отказе некоторым таким компаниям в участии, должен заплатить штраф². Поэтому в публичной оферте рекомендуется указывать не только критерии выбора победителя тендера, но и критерии, которым должны удовлетворять потенциальные участники тендера, что позволяет впоследствии отказываться без уплаты штрафа тем компаниям, которые не удовлетворяют озвученным критериям. Однако на практике новые критерии отбора контрагентов могут появляться после принятия первоначальных предложений от участников. В таком случае, новый критерий должен быть озвучен всем участникам торгов³.

Согласно позиции Всемирного Банка, международные торги по умолчанию должны проводиться в форме открытых тендеров. Если же круг участников международных торгов определяется организатором, то данный тендер относится к «ограниченным международным торгам»⁴. Аналогичной практики придерживаются и Европейский Банк Реконструкции и Развития, ссылаясь на принципы ВТО⁵.

На наш взгляд, к открытым международным торгам можно отнести набирающий популярность особенно в инновационной среде «краудсорсинг» (crowdsourcing), когда организатор торгов размещает тендерный запрос, содержащий элемент НИОКР, в открытых источниках (Inno Centive, Tek Scout, Idea Connection, др.). Например,

в 2007 году Институт Oil Spill Recovery Institute⁶ разместил на Интернет-сайте Inno Centive⁷ тендерный запрос о решении по удалению нефтяных загрязнений в Арктике, вызванных разливом нефти Exxon Valdez в 1989 году. Эффективное решение представил Джон Девис, который получил оплату своей идеи в размере 20 000 долларов⁸. Данный пример иллюстрирует возможность физических лиц выступать субъектами закупочных отношений с иностранным элементом. Позитивно, что инновационная среда динамично развивается, открывая возможности международного обмена опытом и идеями. Однако нормативное регулирование таких отношений почти полностью отсутствует, а международные торги в форме «краудсорсинга» построены на доверии сторон. На наш взгляд, нормативное регулирование «краудсорсинга» в первую очередь необходимо для защиты прав участников международных торгов, которые к тому же часто являются физическими лицами (т.е., более слабой стороной). Что было бы, если бы организатор торгов в рассмотренном выше примере не заплатил Джону Девису, а просто использовал бы его идею? Вероятно, Джон Девис об этом и не узнал бы, полагая, что не выиграл торги... Таким образом, учитывая, что тендерные запросы в инновационной среде часто сформированы в виде запросов инновационных идей, необходимо предусмотреть порядок защиты интеллектуальной собственности и соблюдения конфиденциальности.

Принцип конкурентности превалирует у следующих форм торгов: конкурсный диалог, конкурентный диалог, аукцион.

Конкурсный диалог — открытый тендер, по итогам которого организатор получает коммерческие предложения от всех желающих участников, с отдельными из которых впоследствии проводятся переговоры.

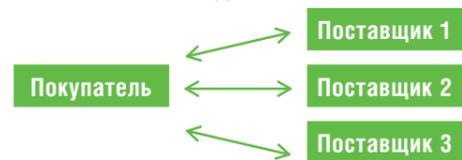
Конкурсный диалог следует отличать от конкурентного диалога. Например, регулируя закупки публично-частных партнерств, Всемирный Банк допускает проведение «конкурентного диалога» (competitive dialogue) с несколькими участниками торгов после завершения международных торгов и до заключения основного договора по проектам публично-частных партнерств в части вопросов оптимизации технических решений, ведущих к снижению затрат по проекту. При этом обозначается высокий риск недобросовестной передачи технического решения, разработанного одним участником, другому⁹.

На аукционах закупка товаров производится как в открытой, так и в закрытой формах. Как правило, аукционы проводятся в электронном виде на специализированных авторизованных электронных площадках. Коммерческие юридические лица используют собственные электронные площадки, которые представляют собой приложения к их стандартизированным электронным системам заку-

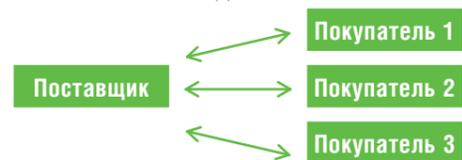
пок и/или учета операций (например, приложения к SAP, Ketersa Procurement, др.), или пользуются услугами специализированных электронных площадок (например, B2B, Фабрикант, др.).

Электронные аукционы могут быть организованы тремя способами: модель А (покупатель выбирает поставщика, предложившего наименьшую цену в аукционе); модель В (поставщик выбирает покупателя, предложившего наибольшую цену покупки товара) и модель С, в которой совмещается купля-продажа товаров по моделям А и В.

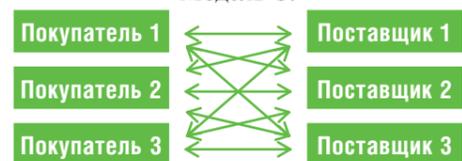
Модель А:



Модель В:



Модель С:



По методике организации аукционы делятся на английские, японские, голландские и скандинавские¹⁰.

В этой статье мы не будем подробно рассматривать аукционы, так как подерживаем точку зрения английского профессора Н.Р. Дженнингса¹¹ о данной форме торгов как достаточно определенных, но требующих существенной технической, нежели чем юридической, доработки. Так, проанализировав более ста электронных аукционов, Н.Р. Дженнингс пришел к выводу, что данная форма торгов не отвечает в полной мере комплексу критериев, необходимых для эффективного принятия решений о закупке, так как аукционы либо сводятся к выбору минимальной предложенной цены, либо к ведению отдельных переговоров по дополнительным условиям (качество, сроки, ответственность, гарантии, др.).

В любом случае, проблематика аукционов сводится в основном к техническим возможностям их организации для достижения наиболее эффективных результатов закупки. Аукционы существуют в различных формах: открытые, закрытые, частично открытые (доступна информация только о лидирующем участнике на данный момент проведения аукциона), динамические, часовые, с последним раундом удаленных ставок, комбинаторные (выбор участниками лотов на свое усмотрение из доступного списка организатора аукциона) и др.

Принципы «лучшей ценности» и разумности преобладают у следующих

форм торгов: селективный (закрытый) тендер, согласуемый тендер (двухэтапный конкурс), международные торги, региональные тендеры, многоконтрактные тендеры с географической диверсификацией; торги, проводимые по поручению закупающей компании агентом («аутсорсинг»).

Селективный (закрытый) тендер – конкурс на закупку товаров/работ/услуг, организатор которого приглашает к участию компании из выбранного им списка (например, тендер на креативную рекламную кампанию среди действующих поставщиков организатора тендера). По мнению В.Грибанова, «тендер» всегда является закрытым, а «торги» открытым способом выбора победителя¹². Мы не можем согласиться с данной точкой зрения, т.к. торги и тендер – это синонимичные понятия.

О.А. Беляева предлагает использовать для обозначения селективного тендера, термин принятый в Законе о контрактной системе (ст. 56) – «конкурс с ограниченным участием»¹³.

Большинство международных торгов проводятся ТНК в закрытой форме. На уровне ТНК часто принимаются списки одобренных глобальных поставщиков, с которыми подразделения ТНК работают во всем мире, приглашая данных контрагентов в торги, организуемые как на уровне «штаб-квартиры», так и отдельных подразделений ТНК. Данные поставщики, как правило, в свою очередь являются ТНК. Так, одним из одобренных глобальных поставщиков IT услуг Diageo является IBM.

Селективный (закрытый) вид тендера может формироваться одним из следующих методов.

а) В ответ на рекламу (не публичную оферту, как в случае с открытым тендером) организатора тендера ему присылают свои предложения потенциальные участники, из которых по своему усмотрению организатор формирует список участников торгов.

б) Список участников торгов формирует консультант организатора торгов, проводя предварительную квалификацию участников и взяв с организатора вознаграждение за услуги. Так, компания Willis Group¹⁴ проводит анализ рынка страховых услуг, формирует список участников торгов и представляет его клиенту, который в последующем проводит торги самостоятельно или с привлечением посредника.

в) Список участников торгов формируется организатором заранее по каждой категории товаров/услуг/работ. Так, «Пивоваренная компания «Балтика» ежегодно закупает крупные объемы солода для производства пива, и список участников торгов состоит из успешно прошедших предварительную квалификацию новых, а также действующих поставщиков солода в РФ и СНГ, а также глобальных поставщиков, рекомендованных «штаб-квартирой» Carlsberg.

Как правило, критерии предварительной квалификации новых поставщиков самостоятельно формируются организатором торгов. Но возможно и применение стандартизированных инструментов. Например, британский Национальный Консультационный Комитет по Строительству выработал стандартную письменную форму тендерной квалификационной анкеты¹⁵, которая используется участниками строительного рынка наряду с самостоятельно разрабатываемыми формами квалификации участников торгов по строительным проектам.

Закрытый вид торгов можно отнести к ограничительной деловой практике, что было обозначено еще на многосторонних переговорах ГАТТ в отношении правительственных закупок¹⁶. Действительно, потенциальные участники, которые в полной мере отвечают

квалификационным требованиям организатора торгов, могут быть не приглашены к участию как по объективным причинам (например, организатор не знает компании зарубежного рынка), так и субъективным (намеренное ограничение участников «своими» компаниями). С целью обеспечения принципов прозрачности и конкурентности целесообразно стимулировать открытость международных торгов, особенно в закупках ТНК, в том числе с целью обеспечения недискриминационного допуска российских компаний к участию. В настоящее время распространены проекты по локализации закупок, где ТНК открывают доступ к торгам местным участникам. На наш взгляд, необходим выход на экспортные рынки и полноправное участие российских поставщиков в международных торгах ТНК, а не только в пределах российского рынка. Что касается международных торгов, финансируемых на средства международных организаций, то международный охват таких торгов, как правило, не выходит за пределы СНГ. Так, по статистике Европейского Банка Реконструкции и Развития за 2014 год, в международных торгах с российским организатором преимущественно побеждали российские участники, и будучи участником торгов, российская сторона выигрывала торги, преимущественно проводимые организаторами из стран СНГ, но не других зарубежных стран – т.е., границы таких международных торгов заключены в рамках СНГ¹⁷. Очевидно, у российских поставщиков есть потенциал выхода за рамки рынка России и СНГ при стимулировании большей открытости в деловом обороте – в частности, при повышении открытости международных торгов, организуемых ТНК.

Для проведения тендера по крупным специализированным объектам (например, строительство аэропорта) в США используется согласуемый тендер («negotiated tender»)¹⁸, когда коммерческие предложения участников торгов, как и их возможности (например, технические) значительно отличаются. Поэтому организатор торгов путем индивидуальных переговоров с каждым участником выбирает победителя тендера, исходя из наиболее экономически выгодного предложения и соблюдения ключевых критериев выбора победителя торгов. Поэтому данная практика иногда именуется последовательными конкурентными переговорами.

В данном виде тендера может отсутствовать прозрачность выбора победителя в сочетании с широкими возможностями усмотрения организатора торгов. В отношении публичных закупок в РФ, согласно статье 85 Закона о контрактной системе, аналогом согласуемого тендера является двухэтапный конкурс, который может быть как открытым, так и закрытым.

С усложнением делового оборота возникают новые формы торгов. Так, глобализация вызвала появление и развитие международных торгов или тендеров с иностранным элементом. Международные торги – это конкурс, в котором коммерческие предприятия организатора, участников и/или третьих взаимосвязанных лиц находятся в разных государствах, и который прямо не подпадает под действие норм законодательства одной юрисдикции. Приведем пример: для разработки крупного месторождения нефти в России три нефтяные корпорации, одна из которых российская, а две другие из иностранных государств, создали совместное предприятие и проводят тендер на выбор генподрядчика среди российских и иностранных контрагентов. Потенциальные споры в данном случае регулируются внутренними корпоративными актами, а в случае спора

между учредителями совместного предприятия по поводу выбора победителя на торгах должно определяться право преимущественного голоса у одного из учредителей. Однако порядок урегулирования международных тендерных споров не всегда прозрачен. Так, на сайте Каспийского трубопроводного консорциума (КТК) размещены «Условия участия в тендере», где указаны лишь общие условия, тогда как положение о закупке остается неизвестным для участников. К тому же, в «Условиях участия в тендере» предусмотрено, что организатор тендера «может в любое время отказаться от проведения тендера. КТК не возмещает участникам тендера или предквалификации каких-либо расходов и убытков, возникших в связи с участием или неучастием в предквалификации и/или тендере»¹⁹. Полагаем, что данные положения могут ущемлять права участников торгов, поэтому с целью соблюдения принципа справедливости целесообразно переосмотреть «Условия участия в тендере», как минимум заменив «в любое время» на «заблаговременно». Таким образом, будет обеспечиваться баланс предпринимательских рисков и прав участников, а также интересов организатора торгов.

Значимость международных торгов постоянно растет. Так, из всех торгов, проведенных при поддержке Европейского Банка Реконструкции и Развития в 2014 году 41% составили международные торги. Однако в ЕС в 2014 году на международные торги пришлось всего 2%²⁰. Т.к., ЕС – это наднациональное объединение и Единый Рынок включает 28 стран (по состоянию на декабрь 2015 года)²¹, то торги с участниками из разных стран ЕС, на наш взгляд, можно отнести к международным, несмотря на наличие одной юрисдикции и применимого права ЕС.

Разновидностями международных торгов являются региональные тендеры, проводимые ТНК для осуществления закупок для нужд своих подразделений в странах определенного региона, а также многоконтрактные тендеры с географической диверсификацией. Данные тендеры наиболее интересны для изучения, т.к. сочетают проблемы гражданского и международного частного права.

Многоконтрактный (пакетный, многолотовый) тендер – это конкурс, в котором наряду с основным лотом в обязательном порядке рассматривается дополнительный лот или несколько лотов, в совокупности составляющие «пакетную» сделку по итогам тендера в виде заключения нескольких договоров с разными предметами между организатором и победившим в тендере участником. Лот – это единица закупки на торгах. Лоты могут формироваться как из сходных категорий закупки (например, лот 1 – поставка определенного количества упаковки указанной спецификации, лот 2 – поставка определенного количества упаковки иной спецификации и т.д.), так и совершенно различных (лот 1 – поставка оборудования в Индию, лот 2 – оказание услуг инсталляции и шеф-монтажа в Бангладеш). В терминологии, используемой в регламентах по закупкам Европейского Банка Реконструкции и Развития (ЕБРР) многоконтрактный тендер именуется «многолотовыми торгами»²². Так как по итогам таких торгов может заключаться как один, так и несколько договоров, возможно, термин ЕБРР наиболее полно выражает сущность рассматриваемого термина.

Результаты многоконтрактного тендера должны быть выгодны как организатору торгов, так и победившему участнику. В противном случае может быть нарушен п.4 ст.11 Закона о защите конкуренции, когда часть пакетной

сделки, невыгодная контрагенту, может классифицироваться как «навязывание контрагенту условий договора, невыгодных для него и не относящихся к предмету договора». Тем не менее, действуя на конкурентном рынке, большинству контрагентов интересны и выгодны пакетные сделки, так как они позволяют увеличить оборот и снизить затраты, используя экономии на масштабе. В случае, если по итогам торгов подписывается договор с единой ценой (single price)²³, а не за каждый лот отдельно, победивший участник может впоследствии повысить цену на весь комплекс товаров, работ или услуг, мотивируя это дополнительными затратами, дополнительными работами и т.д. Учитывая сложную прослеживаемость исполнения сделки подразделениями ТНК в разных странах и отнесение каждого лота к определенному подразделению ТНК, в деловом обороте ТНК договоры с единой ценой являются скорее исключением, чем правилом.

Если в многоконтрактном тендере происходит неправомерное «навязывание» организатором определенных условий по дополнительным лотам (в частности, демпинг цен на некоторые рынки ТНК), то правовая защита ограничена. В частности, среди допустимых действий, указанных в ст. 13 Закона о защите конкуренции нет подходящего условия для регулирования закупочных отношений (проведение торгов). Так, в п.2 ст. 13 указано, что действие допустимо, если его результатом является «получение покупателями преимуществ (выгод), соразмерных преимуществам (выгодам), полученным хозяйствующими субъектами в результате действий (бездействия), соглашений и согласованных действий, сделок.» По аналогии права, можно предположить, что аналогичная норма может быть разработана и в отношении продавцов (участников многоконтрактного тендера).

В зависимости от условий многоконтрактного тендера с географической диверсификацией, заключаемый впоследствии договор между победителем и организатором торгов может иметь вид рамочного соглашения, признаваемого обязательным несколькими юридическими лицами из разных стран (распространено на Едином Рынке ЕС) или пакета отдельных соглашений между различными юридическими лицами, а также сочетать рамочное соглашение и отдельные договоры. Например, по итогам регионального тендера, проведенного Carlsberg S/A (Дания) на закупку солода, победителем выбран китайский поставщик Cofco Limited, и заключено рамочное соглашение между организатором и победителем тендера, покрывающее поставки солода на европейские рынки, где представлены заводы Carlsberg, а «Пивоваренная компания «Балтика» по условиям выше указанного тендера подписало с Cofco Limited отдельный договор, необходимый для таможенного оформления импортного солода и позволяющий избежать сложной процедуры одобрения сделки с заинтересованностью, которая возникла бы в случае заключения трехстороннего соглашения (поставщик, организатор тендера и третье взаимосвязанное лицо) и/или дополнительного соглашения о присоединении «Пивоваренной компании «Балтика» к рамочному договору Carlsberg, т.к. Carlsberg S/A является основным акционером «Пивоваренной компании «Балтика».

При проведении многоконтрактных тендеров, осложненных иностранным элементом, и имеющих географическую направленность, следует, в том числе, учитывать законодательство юрисдикции, в которой будет действовать победивший в тендере контрагент, и международные нормы регулирования конкуренции²⁴ (например, ЕС).

Так, крупная российская телекоммуникационная компания провела многоконтрактный тендер на поставки телекоммуникационного оборудования и оказание услуг в РФ (для зарегистрированного в РФ юридического лица) и ряда стран ЕС (Англия, Италия и Швеция, где зарегистрированы юридические лица, контрольным пакетом акций которых владеет российское юридическое лицо). Так как, максимальная выгода по многоконтрактному тендеру получена итальянским юридическим лицом, а российское, английское и шведское юридические лица получили пропорциональные преимущества, и поставщик в целом получил выгоду от пакетной сделки, казалось бы, правовые сложности отсутствуют. Однако ни один итальянский провайдер не в состоянии закупить по аналогичной низкой цене оборудование и услуги, в отличие от конкурента, использовавшего механизм пакетной сделки. Является ли это нарушением антимонопольного законодательства Италии? Италия, будучи членом ЕС, должна соблюдать Telecoms Package (консолидация директив ЕС от 2009 года) и последующие принятые в рамках Единого Рынка ЕС регламенты и директивы, которые с одной стороны, открывают перспективы для экономической гибкости на Едином Рынке стран-членов ЕС, но с другой стороны предусматривают ряд ограничений для стран, не являющихся членами ЕС. То есть, если бы в рассматриваемом нами примере участвовали лишь юридические лица, зарегистрированные в странах ЕС (без акционерного участия российской компании), то вопросов бы не возникло, т.к. закупочное отношение было бы ограничено рамками Единого Рынка ЕС.

Следует отметить, что международные торги в форме многоконтрактных тендеров с географической диверсификацией часто проводятся на выбор долгосрочного стратегического поставщика-партнера²⁵, на что оказывают влияние «балансировка» цен по разным рынкам, где представлена ТНК и стоимость «переключения» на другого поставщика в будущем. Например, ТНК Unilever разработала программу интеграции стратегии ТНК со стратегиями ключевых поставщиков²⁶. Итак, через международные торги ТНК может оказывать долгосрочное влияние на конкуренцию в той или иной юрисдикции, и важно, чтобы права добросовестных более слабых конкурентов на локальном рынке не ущемлялись.

В Стандарте осуществления закупочной деятельности отдельных видов юридических лиц, опубликованном ФАС РФ 21 июля 2015 года²⁷ отмечается нежелательность объединения в один лот технологически и функционально не связанных между собой товаров, работ, услуг. Вероятно, регулятор опасается ограничения конкуренции, вызванной неспособностью многих участников дать предложение по такому лоту. В многоконтрактных тендерах разноплановые товары/работы/услуги представлены в виде отдельных лотов, где некоторые из них идут как обязательный «довесок» (например, демпинговая цена) к основному интересному большинству участников лоту. С целью обеспечения справедливой конкуренции возможно имплементировать аналогичное требование в практику проведения международных торгов и закрепить в типовом законе ЮНСИТРАЛ, предусмотрев при этом достаточную степень свободы принятия решений в деловом обороте.

В России многоконтрактные тендеры проводятся достаточно редко и, как правило, крупными компаниями. В зарубежной практике данный вид тендера широко распространен не только среди коммерческих юридических

лиц, но и в публичных закупках. Так, тендер на закупку транспортных услуг по автобусным перевозкам по Лондону был проведен в виде пакетной сделки, где помимо квотирования всех маршрутов победитель в тендере должен был обеспечить наименьший тариф на перевозки по нескольким ключевым маршрутам²⁸.

Торги, проводимые по поручению закупающей компании агентом (провайдером), иногда именуется «аутсорсингом»²⁹. В зависимости от условий договора между закупающей стороной и провайдером может быть предусмотрен разнообразный перечень услуг провайдера от простого сбора и сравнения коммерческих предложений участников тендера, до полномасштабного регионального тендера на несколько рынков для покрытия закупочных потребностей ТНК с открытием закупающей стороне всей информации, собранной от участников торгов (принцип «открытой книги»³⁰). Закупочная деятельность в рамках аутсорсинга может носить комплексный характер, когда заказчик (ТНК) выбирает на основании торгов провайдера, который осуществляет управление поставщиками ТНК и часть корпоративных закупочных бизнес-процессов ТНК по нескольким рынкам. Например, ТНК Diageo plc (Англия) заключила договор по итогам международных торгов с ТНК TAG Worldwide/Williams Lea (Англия) на оказание услуг по аутсорсингу разработки промо-упаковки, управлению поставщиками упаковочных материалов и поставке промо-упаковки подразделениями Diageo на нескольких рынках. В связи с этим на российском рынке был заключен договор между ЗАО «Дистрибьюшен» (подразделение ТНК Diageo РФ) и ООО «Вильямс Ли» (подразделение Williams Lea в РФ)³¹, тогда как часть услуг, согласованных на международных торгах, оказывалась на основании договоров между иными лицами в рамках ТНК. Так, поставка упаковки из Пуэрто-Рико в Польшу, где у Diageo представлено контрактное производство, осуществлялась на основании договора между Diageo Scotland Ltd и Williams Lea Ltd.³² Таким образом, принцип «лучшей ценности» превалирует в рассматриваемой форме торгов, однако соблюдение принципа прозрачности международных торгов неочевидно из-за многообразия субъектов закупочного отношения, которые передают друг другу права и обязанности. Т.к. все принципы взаимосвязаны, нарушение принципа прозрачности в итоге может поставить под вопрос достижение «лучшей ценности», потому что отслеживание истинного фактического экономического результата «штаб-квартирой», организовавшей торги, весьма затруднительно в приведенном примере.

Наконец, принципы справедливости, добросовестности и корпоративной регламентированности («комплаенс»), как правило, не возникают по умолчанию, но реализуются, благодаря необходимости следовать законодательному и/или корпоративному регулированию.

По обязательности проведения торги делятся на а) нормативно обязательные, проведение которых требуется по гражданскому законодательству (например, для публичных закупок), б) корпоративно обязательные, проведение которых требуется по локальному нормативному акту коммерческого юридического лица (регламент по закупкам), в) необязательные, проведение которых определяется по усмотрению организатора торгов (в случае отсутствия в юридическом лице регламента по закупкам и/или проведения тендера физическим лицом для личных нужд).

В рамках данной статьи мы не рассматриваем иные формы регулируемых

торгов. Так, международные торги на биржах имеют четко функционирующий порядок регулирования и достаточно изучены в науке: в американской научной юридической литературе множество публикаций посвящено проблематике тендерного предложения³³, где под тендерным предложением подразумевается публичная оферта купить акции компании по фиксированной цене, действительная в течение ограниченного времени и имеющая целью получение управленческого контроля над компанией. Можно сказать, что это тендер на закупку акций, который регулируется законодательством о ценных бумагах³⁴.

Также в статье не рассматривается регулирование организованных торгов и, в частности, деятельности операторов электронных торговых площадок, т.к. гражданско-правовые отношения субъектов организованных торгов урегулированы в российском праве³⁵.

Некоторая часть закупочной деятельности ТНК может быть организована и без торгов. Например, по причине выгодного налогового режима и/или низкой стоимости труда ТНК может разместить центр управления общими корпоративными услугами (shared services)³⁶ в одной из стран (Восточная Европа, Индия, Филиппины, др.). Например, в Восточной Европе размещен центр управления логистическими услугами по внутрифирменным заказам Diageo и служба поддержки закупочной программы E-Sourcingu METROAG, что косвенно доказывает необходимость единой правосубъектности ТНК, а не только ее подразделений в виде отдельных юридических лиц. Определение правосубъектности ТНК в свою очередь решает проблему международных торгов, облегчая процесс определения применимого права к закупочным отношениям ТНК.

Существуют и спорные классификации торгов. Так, по мнению Ю.С. Турсуновой, рассматриваются следующие виды тендеров, в зависимости от толкования термина «тендер» и понимания его сущности: а) нотификация участников тендера о его начале, б) комплект тендерной документации, отражающей требования тендерного законодательства, в) формуляр предложения, составленный организатором тендера, г) оферта участника тендера, д) закрытая процедура по выбору победителя в тендере³⁷. Помимо употребления спорной терминологии вроде «тендерного законодательства», Ю.С. Турсунова ошибочно относит к определению тендера один или несколько его этапов или элементов, путая форму и содержание. Так, приглашение к участию в тендере нецелесообразно отождествлять с термином «тендер», который включает весь комплекс закупочных правоотношений, начиная с предварительной квалификации участников, в соответствии с корпоративными локальными и нормативными актами, и заканчивая переходом к моменту заключения договора, когда закупочные правоотношения переходят в договорные. Мы считаем излишне суженным определение тендера, которое предлагает Ю.С. Турсунова: «тендер — процедура выбора претендента на право заключения договора, осуществляемого как в форме конкурса, так и в иных формах, когда одним из условий такого выбора выступает минимальная цена предлагаемых кандидатами товаров (работ, услуг)»³⁸. Некоторые примеры, которые рассмотрены в данной и последующих главах, демонстрируют, что критерий минимальной цены в тендере — не единственный и порой даже не самый главный фактор эффективности закупок.

Итак, мы рассмотрели классификацию торгов, среди которых организатор тендера самостоятельно выбирает наи-

более эффективную их форму для определенной категории закупок, в зависимости от ее сложности и основных критериев присуждения будущего договора по итогам торгов. Организатор торгов может применить сочетание нескольких форм: например, открытые международные торги в форме аукциона.

Международные торги занимают особое место в классификации, являясь наиболее сложными и комплексными в реализации. Данная форма торгов представляет особый научный интерес, так как при ее изучении мы сталкиваемся с комплексом проблем: от определения правовой природы закупочного отношения с иностранным элементом до регулирования экономической деятельности ТНК при организации закупок в разных юрисдикциях. Международные торги могут принимать одну из рассмотренных форм торгов либо их сочетание, разделяясь на региональные тендеры и многоконтрактные тендеры с географической диверсификацией. Полагаем, что приведенная классификация не является исчерпывающей и не исключает появления новых форм международных торгов вследствие изменения условий в мировой экономике.

- Easterbrook F. H. *Role of Original Intent in Statutory Construction*. The //Harv.JL & Pub.Pol'y. 1988. Vol. 11. С. 59.
- Flanagan R., Norman G. *Sealed bid auctions: An application to the building industry //Construction Management and Economics*. 1985. Vol. 3. №. 2. С. 145-161.
- Ndekugri I., Turner A. *Building procurement by design and build approach //Journal of Construction Engineering and Management*. 1994. Vol. 120. №. 2. С. 243-256.
- Article 3.2 of Guidelines Procurement of Goods, Works And Non-Consulting Services Under IBRD Loans and IDA Credits & Grants by World Bank Borrowers/ <http://go.worldbank.org/1KKD1KNT40>.
- Article 2.2. *Procurement Policies and Rules for projects financed by the European Bank for Reconstruction and Development*. Revised October 2014, P.6.
- www.pws-osri.org.
- www.innocentive.com.
- Professional Outsourcing Report. The World's Leading Experts on Global BPO and Sourcing trends*, p.6.
- Guidance Note Procurement arrangements applicable to Public-Private Partnerships (PPP) contracts financed under World Bank projects/ http://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/sites/ppp.worldbank.org/files/documents/GuidanceNote_PPP_September2010.pdf*.
- Ю.А. Савинов, М.О. Алымов. *Интернет-аукционы в международной торговле/Российский внешнеэкономический вестник №4 2010*.
- Jennings N.R., Parsons S., Sierra C., Faratin P. *Automated negotiation*. Proc. 5th. Int. Conf. on the Practical Application of Intelligent Agents and Multi-Agent Systems (PAAM-2000), Manchester, UK, 2000, pp. 23-30.
- В.Грибанов. *Правовые вопросы проведения торгов (тендеров) за рубежом/Внешняя торговля. — 1983. — №8. С.43*.
- Беллева О.А. *Торги: основы теории и проблемы практики*. Монография. Москва, 2016, с.80.
- Интернет сайт компании Willis Group: www.willis.com*.
- National Joint Consultative Committee for Building. Code of Procedure for Single Stage Selective Tendering/ Royal Institute of British Architects, 1989*.
- Multilateral Trade Negotiations, Group Non Tariff Measures. Subgroup Government Procurement.// Doc. GATT MTN/MTT/W/174.-1978; Agreement on Government Procurement. GATT.-Geneva, 1979*.
- Annual Procurement Review 2014. European Bank for Reconstruction and Development, June 2015, P.190*.
- T. Ohno, Y. Harada. *A Comparison of Tendering and Contracting Systems for Public Works between Japan, the United States and EU Countries*.
- <http://www.cpc.ru/RU/tenders/pages/terms.aspx>.
- Annual Procurement Review 2014. European Bank for Reconstruction and Development, June 2015, P.2*.
- http://europa.eu/about-eu/countries/index_en.htm.
- Типовая документация для предварительного квалификационного отбора участников торгов. *Руководство по проведению предварительного квалификационного отбора (предварительной квалификации) участников торгов, июнь 2012, с. 7*.
- Wolfram C.D. *Strategic Bidding in a Multi-Unit Auction: An Empirical Analysis of Bids to Supply Electricity in England and Wales. Working Paper 6269, National Bureau of Economic Research, 1997, p. 5*.
- Damien Geradin. *Global Competition Law and Economics*. Hart Publishing, USA, 2007.
- Boonstra R.-J. *Global sourcing in international operating companies. Why do international operating companies deploy global sourcing strategies?* Tilburg University, 2010, p. 17. <https://partnersforgrowth.unilever.com>.
- www.fas.gov.ru.
- www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/254392/tendering-road-passenger-transport-contracts.pdf.
- Reid-Thomas D., Phillips R. *Facilities management outsourcing in the UK: Avoiding elephant traps in the legal jungle //Journal of Facilities Management*. 2005. Vol.3. №. 3. С. 254-272.
- Bolton P., Brodley J. F., Riordan M. H. *Predatory pricing: Strategic theory and legal policy //Geo. L.J.* 1999. Vol. 88.
- Пример из практики автора.
- <http://portexamminer.com/trade-data/williams-lea-limited-diageo-scotland-limited/dmallej037378>.
- См. *The Business Lawyer*, Vol. 23, No. 4 (July 1968), pp. 1091-1114; *Notre Dame L. Rev.* 241 (1990-1991) *Proper Relationship between Federal and State Law in the Regulation of Tender Offers*; *Cornell L. Rev.* 685 (1970-1971) *Some Suggestions from a Comparison of British and American Tender Offer Regulation* in *Op. Coffe J. C., Seligman J., Sale H. A. Securities regulation: cases and materials/ Foundation Pr.* 2007. Vol. 1.
- Федеральный закон № 325-ФЗ «Об организованных торгах» от 21.11.2011//Консультант Плюс.
- Professional Outsourcing Report. The World's Leading Experts on Global BPO and Sourcing trends*, p.5.
- Юридическая природа конкурса и правовое положение организатора торгов / Ю. С. Турсунова. 2003.
- Юридическая природа конкурса и правовое положение организатора торгов / Ю. С. Турсунова. 2003.

Сроки поджимают: на освоение бюджета у заказчиков осталось немногим больше двух недель

До 30 сентября 2016 года заказчики должны объявить все федеральные госзакупки. На опубликованные позже названной даты заказы Министерство финансов не будет выделять средства. Исключение составляют закупки по решению президента и правительства, гособоронзаказ, закупки у естественных монополий и заказы, стоимость которых не превышает 100 тысяч рублей.

Как известно из данных сайта zakupki.gov.ru, общая стоимость объявленных госзакупок составила 3,7 трлн рублей. Из них было подписано контрактов на 3 трлн рублей.

Для сравнения, в 2015 году по аналогичным открытым статьям было подписано договоров на сумму 5,4 трлн рублей. Из них на федеральный заказ приходится 1 трлн рублей и 2 трлн рублей с начала 2016 и за весь 2015 г. соответственно. Как объяснил федеральный чиновник, в этом году общий объем госзаказа будет сопоставим с прошлым, но из-за роста доли закупок по линии гособоронзаказа его открытая часть будет меньше.

Ввиду больших объемов госзакупок и было принято решение о введении новых правил. Как объясняет заместитель руководителя Федерального казначейства Станислав Прокофьев, названные нормы ввели для повышения бюджетной дисциплины, нивелирования синдрома декабря и организации более равномерного поступления средств в экономику. А первый

замминистра финансов Татьяна Нестеренко в этом контексте подчеркивает, что, по подсчетам Счетной палаты, самые неэффективные траты приходятся именно на конец года.

В некоторых случаях идет речь о трате до 25% годового объема средств на, может быть, важные, но не совсем эффективные закупки, которые, как правило, проводятся в конце года.

Таким образом, нормы о том, что все госзакупки, которые планируется оплатить из федерального бюджета, должны быть объявлены в срок до 30 сентября 2016 года, позволит аккумулировать, при условии сотрудничества Минфина с правительством, от 200 до 300 млрд рублей, отмечала глава Счетной палаты Татьяна Голикова.

Сами заказчики, в преобладающем большинстве, узнали о новом правиле летом, а готовиться к его исполнению начали в сентябре. Некоторые не знают о нем до сих пор, отмечают эксперты.

Таким образом, данное нововведение отразится только на небольших заказчиках, тогда как для крупных закупщиков, которые в курсе законодательных изменений, новые нормы не являются препятствием. Эксперты предполагают, что действовать эта категория заказчиков будет по следующей схеме: до 30 сентября в Единой информационной системе будут размещены все планируемые до конца года заказы (извещение о закупке разрешено пуб-

ликовать еще до получения бюджетных средств) со сроком подачи заявок до ноября-декабря 2016 года. Далее, в меру поступления средств, условия госзакупок будут корректировать, а в крайних случаях — удалять заказы.

Авторы нововведения, предусмотрев возникновение сложностей у госзаказчиков, прописали возможные механизмы подстраховки. Например, заказчик имеет право оставить 10% неиспользованного бюджета и далее размещать на эти деньги заказы, но при этом такие закупки необходимо будет согласовывать с главными распорядителями бюджетных средств, в первую очередь, с Федеральным казначейством. Для этого заказчику предстоит предоставить обоснование и попросить разрешение провести закупку по статьям-исключениям.

Как свидетельствуют данные Министерства финансов за январь — август, бюджет по расходам исполнен на 60%. А расходы по госконтрактам составили 908 млрд рублей или 38,9% от доведенных средств.

Таким образом, специалисты ожидают от нового правила расходов на госзаказ и обязательное казначейское сопровождение определенного эффекта. Очевидно, что стремление властей ужесточить бюджетную дисциплину — это отражение не только желания навести порядок, но и стремления сэкономить.

Источник: <http://torg94.ru>

Иностраных подрядчиков хотят отлучить от госзаказа

Комитет по градостроительству и архитектуре Национального объединения проектировщиков и изыскателей выступил с инициативой запрета привлечения к госзаказу иностранных подрядчиков — с целью защиты национального рынка работ и услуг в сфере архитектуры и градостроительства. Данное предложение озвучил на заседании комитета вице-президент НОПРИЗ Алексей Воронцов в рамках обсуждения темы импортозамещения в архитектурно-строительном и градостроительном проектировании. Как сообщили в пресс-службе НОПРИЗ, комитет решил сформулировать свои аргументы и направить соответствующее обращение в правительство России.

Ещё одно решение комитета: создать рабочую группу для разработки отраслевой рамки квалификаций по архитектуре и градостроительству. По мнению гендиректора Гильдии архитекторов и проектировщиков Сергея Мельниченко,

рамку квалификаций для архитектурно-строительного проектирования и градостроительной деятельности необходимо отделить от других отраслей. Комитет позицию поддержал, а заодно поручил ему совместно с директором Института «ТЕРИНФОРМ» и старшим научным сотрудником ЦНИИП Минстроя РФ Максимом Дорофеевым возглавить рабочую группу.

Максим Дорофеев, в свою очередь, предложил коллегам поучаствовать в профильных международных организациях, отметив полезность обмена опытом с зарубежными коллегами.

А вот подготовленные Минтрансом РФ проекты нормативно-правовых актов члены комитета не поддержали. По мнению экспертов, данные документы могут негативно повлиять на правовое регулирование отношений, связанных с проектированием и строительством.

Источник: <http://sroportal.ru>

Госзаказчик вправе сослаться в документации на ГОСТ, не описывая его содержание

По мнению Минэкономразвития, в аукционной документации можно указать ГОСТ, не раскрывая его содержание, поскольку такие действия не противоречат Закону № 44-ФЗ. Однако если заказчик ссылается на технические условия, то в документации нужно привести их подробное описание. Это обосновано тем, что условия, в отличие от ГОСТа, утверждает изготовитель товара или исполнитель услуг, работ.

Документ: Письмо Минэкономразвития России от 01.08.2016 № Д28и-2011

Правом ли требовать, чтобы товар соответствовал нормативно-техническим документам? (Путеводитель по спорам в сфере закупок (44-ФЗ)).

Закон № 44-ФЗ не ограничивает количество закупок, цена которых не превышает 100 тыс. руб.

Разъяснение Минэкономразвития касается закупок у единственного поставщика, подрядчика, исполнителя на сумму не более 100 тыс. руб. Количество таких закупок не ограничено и в том случае, когда по их итогам в течение какого-либо периода времени приобретаются одни и те же товары, работы, услуги. Напомним, годовой объем этих закупок не должен превышать 2 млн руб. или 5% от совокупного годового объема закупок (не более 50 млн руб.).

Документ: Письмо Минэкономразвития России от 14.07.2016 № Д28и-1805.

© КонсультантПлюс, 1992-2016

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

ООО «Севергазторг» извещает о продлении срока приема заявок на участие в торгах по продаже недвижимого имущества, принадлежащего ООО «Севергазторг» и переносе даты торгов

Извещение о торгах, ранее назначенных на 19 августа 2016 г. было опубликовано в газете «Аукционный Вестник» № 299 (07.249) от 15 июля 2016 г.

Извещение о продлении срока приема заявок на участие в торгах, назначенных на 21 сентября 2016 г. было опубликовано в газете «Республика» от 16.08.2016 г. и в газете «Аукционный Вестник» № 304 (08.254) от 19 августа 2016 г.

Торги состоятся **21 октября 2016 г. в 12 часов 00 минут** по московскому времени.

Место проведения торгов: г. Москва, Старокалужское шоссе, д. 65, 5 этаж, помещение 500.

- 1) Кафе «Северное Сияние», назначение: нежилое, общая площадь 445 кв. м, этаж 1;
- 2) Земельный участок, категория земель: земли населенных пунктов, разрешенное использование: под размещение и обслуживание кафе «Северное Сияние», общая площадь 868 кв. м.

Место нахождения Имущества: Республика Коми, г. Вуктыл, ул. Пионерская, д. 3а.

Начальная цена Имущества: 7 034 000 рублей, в том числе:

Здание кафе «Северное Сияние»: 6 216 720 рублей с учетом НДС;

Земельный участок: 817 280 рублей (НДС не облагается).

Шаги повышения цены: 70 340 рублей.

Размер задатка: 351 700 рублей (НДС не облагается).

Обременения: зарегистрирована аренда по 24.02.2017.

Имущество выставлено на торги единым лотом.

Прием заявок на участие в торгах заканчивается в **15 часов 00 минут** по московскому времени **17 октября 2016 г.** Дата определения участников торгов — **18 октября 2016 г.** в 12 часов 00 минут по московскому времени.

Полный текст Извещения опубликован на официальном сайте ПАО «Газпром» <http://gazpromassets.ru> и на сайте Организатора торгов www.100lotov.ru.

Организатор торгов: ООО «Ассет Менеджмент», тел.: (495) 221-65-52.

ПАО «Мосэнерго» сообщает о переносе торгов на право заключения договора купли-продажи по объектам движимого и недвижимого имущества, в составе единого Лота — «Комплекса Имущества ТЭЦ-28» (извещение опубликовано в «Аукционном Вестнике», №301 (07.251) от 29.07.2016):

Место нахождения имущества: г. Москва, ул. Ижорская, д.13.

Описание имущества:

- 8 объектов недвижимости, общей площадью 19 073,6 кв. м.
 - 218 объектов движимого имущества — различного технического назначения
- Имущество расположено на земельном участке, общей площадью 20 637 кв.м.; земельный участок находится в долгосрочной аренде до 10.05.2044 г.

Торги переносятся на 28 октября 2016 года, в 11 часов 00 минут (по московскому времени).

Заявки на участие в торгах могут быть запрошены у Агента и принимаются до 26 Октября 2016 года, по рабочим дням с 10 до 17 часов по московскому времени по адресу: 105005, г. Москва, наб. Академика Туполева, 15-2, офис 43; соглашения о задатках заключаются до 25 Октября 2016 года, до 15:00 (время московское); оригиналы **исполненных (с синей печатью банка)** платежных поручений по задаткам должны быть переданы до 26 Октября 2016 года, до 17:00.

Все иные условия, описание реализуемого имущества, дополнительные консультации могут быть запрошены и получены по реквизитам:

- 8 800 200 7444; +7 967 124 7842, или по электронной почте, направив запрос i_aschaulov@swissap.com, <http://www.swissap.ru/appraisal/assets/> <http://a4sale.ru/>
- Департамент по управлению имуществом и корпоративным отношениям ПАО «Газпром»: e-mail: inf@adm.gazprom.ru.

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

Фонд «Газпромипотека» сообщает о проведении торгов в электронной форме по комбинированной схеме по продаже квартир, расположенных по адресу: РФ, г. Самара, Красноглинский район, пос. Мехзавод, квартал 1, дома 31, 33.

Площадь 1к.кв. составляет 43,70–46,50 кв.м., цена от 1 811 802 до 2 201 514 руб.;
Площадь 2к.кв. составляет 71,20–75,70 кв.м., цена от 2 480 608 до 2 869 562 руб.;
Площадь 3к.кв. составляет 88,60–104,40 кв.м., цена от 2 908 738 до 3 658 265 руб.
Квартиры выставлены отдельными лотами.

Шаг аукциона: 1%.
Размер задатка по каждому лоту: 100 000 (сто тысяч) руб.
Дата проведения аукциона: «19» октября 2016г. в 10:00 по московскому времени.
Дата начала приема заявок: «16» сентября 2016г. в 10:00 по московскому времени.
Дата и время окончания приема заявок: «18» октября 2016г. в 10:00 по московскому времени.
Дата рассмотрения заявок: «18» октября 2016г.
Документация об аукционе размещается на сайте **оператора торгов ООО «ЭТП ГПБ»:** etpgpb.ru, тел. 8 (800) 100-66-22.
Продавец имущества: Фонд «Газпромипотека» тел. 8 (800) 250-59-57, info@gpi.gazprom.ru, www.gazpromipoteka.ru.

ООО «Севергазторг» сообщает о внесении изменений в извещение о торгах, опубликованное в газетах Аукционный Вестник № 300 (07.250) от 22 июля 2016 г., № 304 (08.254) от 19 августа 2016 г. о продаже недвижимого имущества – склада, расположенного по адресу: Республика Коми, г. Ухта, ул. Пионерская, д. 12, строение 4

Дата и время проведения торгов: 24 октября 2016 г. в 14 часов 00 минут по московскому времени.
Заявки на участие в торгах, подписанные уполномоченными лицами претендента, принимаются Организатором торгов с 23 июля 2016 г. по 20 октября 2016 г. (с 10:00 до 16:00 часов по московскому времени) по адресу: 115191, г. Москва, Холодильный переулок, д. 3, корп. 1, стр. 4.

Информационное сообщение о проведении торгов (открытого аукциона) в электронной форме по продаже спецтехники и автотранспорта (собственник актива – ООО «Газпром трансгаз Москва»)

Наименование аукциона в электронной форме: открытый аукцион с повышением начальной цены, проводимый в электронной форме на электронной торговой площадке ООО ЭТП ГПБ, на право заключения договора купли-продажи спецтехники и автотранспорта.

Продавец: ООО «Газпром трансгаз Москва».
Контактные данные: ООО «Газпром трансгаз Москва», тел.: 8 (495) 817-02-57, 8 (495) 817-02-79, e-mail: zakharova@gtm.gazprom.ru, davydkin@gtm.gazprom.ru.
Все замечания и предложения по процедуре проведения настоящих торгов просим сообщать ПАО «Газпром», e-mail: inf@adm.gazprom.ru.

Информационное сообщение об аукционе в электронной форме размещается в сети Интернет на сайте: ЭТП ГПБ <https://etp.gpb.ru/> и на сайте: <http://gbes.ru/>

Оператор электронной площадки: Общество с ограниченной ответственностью «Электронная торговая площадка ГПБ» (ООО ЭТП ГПБ).
Контактные телефоны: 8 (800) 100-66-22, 8 (495) 276-00-51.

Предмет аукциона в электронной форме: право заключения договора купли-продажи спецтехники и автотранспорта в количестве 56 (пятьдесят шесть) лотов.

Дата и время начала приема заявок: 17.09.2016 с 10:00 по московскому времени.

Дата и время окончания приема заявок: 17.10.2016 до 16:00 по московскому времени.

Дата рассмотрения заявок: 18.10.2016.

Дата начала проведения аукциона в электронной форме: 19.10.2016 в 12:00 по московскому времени.

Размер задатка и порядок внесения обеспечения заявки и возврата: в соответствии с документацией об аукционе в электронной форме и регламентом ЭТП ГПБ <https://etp.gpb.ru/>
Дополнительную информацию о предмете и порядке проведения торгов можно запросить у Организатора аукциона ЗАО «ГБЭС» по телефону +7 (495) 781-59-29 или по e-mail: info@gbes.ru.

Информационное сообщение о проведении торгов (открытого аукциона) в электронной форме по продаже спецтехники и автотранспорта (собственник актива – ООО «Газпром трансгаз Москва»)

Наименование аукциона в электронной форме: открытый аукцион, проводимый в электронной форме на электронной торговой площадке ООО ЭТП ГПБ, на право заключения договора купли-продажи спецтехники и автотранспорта.

Продавец: ООО «Газпром трансгаз Москва».
Контактные данные: ООО «Газпром трансгаз Москва», тел.: 8 (495) 817-02-57, 8 (495) 817-02-79, e-mail: zakharova@gtm.gazprom.ru, davydkin@gtm.gazprom.ru.
Все замечания и предложения по процедуре проведения настоящих торгов просим сообщать ПАО «Газпром», e-mail: inf@adm.gazprom.ru.

Организатор аукциона: ЗАО «ГБЭС», адрес: 115191, г. Москва, Холодильный переулок, д. 3, корп. 1, стр. 4; e-mail: info@gbes.ru; тел.: 8 (495) 781-59-29.

Информационное сообщение об аукционе в электронной форме размещается в сети Интернет на сайте: ЭТП ГПБ <https://etp.gpb.ru/> и на сайте: <http://gbes.ru/>

Оператор электронной площадки: Общество с ограниченной ответственностью «Электронная торговая площадка ГПБ» (ООО ЭТП ГПБ).
Контактные телефоны: 8 (800) 100-66-22, 8 (495) 276-00-51.

Предмет аукциона в электронной форме: право заключения договора купли-продажи спецтехники и автотранспорта в количестве 13 (тринадцать) лотов.

Дата и время начала приема заявок: 17.09.2016 с 10:00 по московскому времени.

Дата и время окончания приема заявок: 17.10.2016 до 16:00 по московскому времени.

Дата рассмотрения заявок: 18.10.2016.

Дата начала проведения аукциона в электронной форме: 19.10.2016 в 12:00 по московскому времени.

Размер задатка и порядок внесения обеспечения заявки и возврата: в соответствии с документацией об аукционе в электронной форме и регламентом ЭТП ГПБ <https://etp.gpb.ru/>
Дополнительную информацию о предмете и порядке проведения торгов можно запросить у Организатора аукциона ЗАО «ГБЭС» по телефону +7 (495) 781-59-29 или по e-mail: info@gbes.ru.

ПАО «Сбербанк» в лице ООО «Ассет Менеджмент» извещает о проведении торгов по продаже недвижимого имущества и земельного участка, принадлежащих ПАО «Сбербанк».

Наименование аукциона в электронной форме: открытый аукцион в электронной форме по продаже имущества, принадлежащего ПАО «Сбербанк».

Сведения о продавце (собственнике) имущества: ПАО «Сбербанк», Северо-Западный банк: ИНН/КПП: 7707083893/775001001.

Место нахождения: Россия, 117997, г. Москва, ул. Вавилова, д. 19.

Почтовый адрес: 191124, г. Санкт Петербург, ул. Красного Текстильщика, д. 2.

Телефон: +7 (812) 680-42-10, e-mail: PanihinDA@szb.sbrf.ru.

Контактное лицо: Панихин Денис Александрович.

Организатор аукциона: ООО «Ассет Менеджмент», ИНН/КПП: 7737045060/772801001.

Место нахождения: Россия, 117630, г. Москва, Старокалужское шоссе, д. 65, 5 этаж, помещение 500.

Телефон: +7 (495) 221-65-52, e-mail: patri@npg.ru, petrov@npg.ru.

Контактные лица: Патрикеева Юлия Сергеевна, Петров Денис Игоревич.

Дата проведения аукциона в электронной форме: 28 октября 2016 года в 12:00 по московскому времени.

Оператор электронной площадки: ЗАО «Сбербанк – АСТ».

Предмет аукциона в электронной форме: открытый аукцион в электронной форме по продаже объекта недвижимого имущества и земельного участка, принадлежащих на праве собственности ПАО «Сбербанк».

Описание объектов продажи (далее – Имущество):

1. Здание автозаправочной станции (незавершенный строительством объект, готовность – 4%), назначение: нежилое, 1-этажный (подземных этажей – 0), инв. № 11434, лит. А. Кадастровый (условный) номер: 47:13:0000000:6273.

Свидетельство о государственной регистрации права 47 №090715.

О чем в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним 29 апреля 2016 г. сделана запись регистрации № 47-47/028-47/028/003/2016-2410/2.

Существующие ограничения (обременения) права: не зарегистрировано.

2. Земельный участок, категория земель: земли промышленности, энергетики, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, земли для обеспечения космической деятельности, земли обороны, безопасности и земли иного специального назначения, разрешенное использование: для строительства комплекса автозаправочной станции, общая площадь 17 400 кв.м. Кадастровый (условный) номер: 47:13:0935001:149.

Свидетельство о государственной регистрации права 47 №090714.

О чем в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним 29 апреля 2016 г. сделана запись регистрации № 47-47/028-47/028/003/2016-2409/2.

Существующие ограничения (обременения) права: Охранная зона на участке площадью 669,0 кв.м.; Охранная зона на участке площадью 614,0 кв.м.

Место нахождения Имущества: Ленинградская область, Тихвинский муниципальный район, Тихвинское городское поселение, на 430 км автодороги Вологда – Новая Ладога в 33 квартале Пригородного лесничества Тихвинского лесхоза.

Начальная (стартовая) цена: 12 705 762 (Двенадцать миллионов семьсот пять тысяч семьсот шестьдесят два) рубля 71 копейка с учетом НДС, в том числе:

Здание автозаправочной станции 345 762 (Триста сорок пять тысяч семьсот шестьдесят два) рубля 71 копейка с учетом НДС;

Земельный участок 12 360 000 (Двенадцать миллионов триста шестьдесят) рублей, НДС не облагается.

Шаг повышения цены Имущества: 0,7 (ноль целых семь десятых) % от начальной (стартовой) цены Имущества.

Размер задатка: 2 541 153 (Два миллиона пятьсот сорок одна тысяча сто пятьдесят три) рубля, НДС не облагается.

По запросу Участника торгов Организатор аукциона предоставляет информацию об имуществе.

Порядок и сроки внесения итоговой цены предмета аукциона в электронной форме: в соответствии с проектом договора.

Заявка на участие в аукционе.

Форма заявки: в соответствии с документацией об аукционе в электронной форме и регламентом электронной площадки <http://utp.sberbank-ast.ru/>;

Порядок подачи заявок: в соответствии с документацией об аукционе в электронной форме и регламентом электронной площадки <http://utp.sberbank-ast.ru/>;

Дата начала приема заявок: 16 сентября 2016 г. с 12:00 по московскому времени.

Дата и время окончания приема заявок: 26 октября 2016 г. 15:00 по московскому времени.

Размер обеспечения заявки для участия в аукционе в электронной форме: 20 % от начальной (стартовой) цены.

Порядок внесения обеспечения заявки и возврата: в соответствии с договором о задатке, размещенном на электронной площадке по адресу в сети Интернет: <http://utp.sberbank-ast.ru>.

Дата рассмотрения заявок: 27 октября 2016 года.

Полный текст Извещения опубликован на сайте Организатора торгов <http://100lotov.ru> в разделе Извещения о торгах.

Учредитель и издатель:
ООО «Аукционный Вестник»
Адрес: 129226, г. Москва, пр. Мира, д. 131, оф. 3
Зарегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ № ФС77-50336 от 21 июня 2012 г.
Главный редактор: Корчагина Наталия
e-mail: redaktor@auctionvestnik.ru
Верстка: Гвоздь Светлана
Редакция: e-mail: info@auctionvestnik.ru
телефон: +7 (495) 225-30-95, +7 (903) 548-92-77

Мнение издателя и редакции может не совпадать с мнением авторов.
Рукописи не возвращаются и не рецензируются
Издатель и редакция не несут ответственности за содержание информационных сообщений и рекламных материалов

Перепечатка материалов (полностью или частично) без письменного разрешения редакции запрещена
Подписано в печать от 15.09.16 в 23:00
Отпечатано в
ОАО «Щербинская типография».
117623, г. Москва, ул. Типографская, д. 10

Объем 8 полос. Формат А3.
Заказ № 1174.
Газета распространяется на территории Российской Федерации
Московский тираж 10 000 экз.
Региональный тираж 45 000 экз.
Распространяется бесплатно.