

Аукционный Вестник

ВСЕРОССИЙСКИЙ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

www.auctionvestnik.ru

№ 309 (09.259) пятница, 23 сентября 2016 г.

СЕГОДНЯ В НОМЕРЕ

Зачем networking в закупках? – об этом Екатерина Баранникова

4 стр.

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

5 стр.

Информационные сообщения о торгах

7-8 стр.

С 1 января при закупке по Закону № 223-ФЗ приоритет будет отдан отечественным товарам

Установлен также приоритет работ, выполняемых российскими лицами, и услуг, которые они оказывают.

Правило коснется конкурентных закупок, если извещения о них появятся в единой информационной системе начиная с 1 января.

Правительство определило, какие условия следует включить в положение о закупке и документацию, чтобы установить приоритет отечественной продукции. Согласно одному из них участник должен отразить в заявке страну происхождения товара.

Порядок предоставления приоритета зависит от способа закупки. Так, если проводится аукцион и побеждает участник, предложивший иностранные товары, указанная им цена снижается на 15%. Если же цена опустилась до нуля, аукцион проводится на право заключить договор. В этом случае при победе участника, предложившего иностранные товары, цена увеличивается на 15%.

Документ: Постановление Правительства РФ от 16.09.2016 № 925 (вступает в силу 1 января 2017 года).

Госзаказчик может выделять лоты только при проведении конкурса или закрытого аукциона

Минэкономразвития ссылается на норму Закона № 44-ФЗ. В ней перечислены закупки, при осуществлении которых можно выделить лоты. Ранее ведомство высказывало сходную позицию. Напомним, в отношении каждого лота в документации и извещении нужно указать объект закупки, начальную (максимальную) цену контракта, ее обоснование, сроки и иные условия поставки товара, выполнения работ, оказания услуг.

Документ: Письмо Минэкономразвития России от 13.07.2016 № Д28и-1779.



Виктор Кудин, аналитик журнала «Тендер», Республика Беларусь

Руководящие предписания

О том, как видят ИР ТРиУ условные верхи, рассказывать легко, и одновременно непросто. Легко, потому что практически ничего по этому поводу неизвестно. Молчат Законы, молчат замученные управляемым Рынком руководители предприятий. Молчат все, кто мог бы и должен растолковать исполнителю то, как ему нужно исследовать предметы закупок. По этой части отмечается затянувшаяся пауза – двадцать пять лет законодательного безмолвия. Причем, установившаяся тишина настолько мучительна и неуместна, что те, кто уполномочен следить за исполнением Закона, порою не выдерживают и на свой страх и риск дают комментарии тому, чего нет. Но и об этом немногим писать не имеет смысла. Голословные комментарии появлялись, и будут появляться. Но как правило, до суда они не доживают.

Ну, а сложность в данном случае состоит в том, что на самом деле верхи имеют, что сказать по поводу ИР ТРиУ. Молчание руководства любого уровня никогда не означает, что у него нет мнения и нет установок. Все это наверху всегда наличествует с избытком. А не высказывается высокопоставленным мнение низам потому, что будучи невысказанным, оно срабатывает куда более эффективно. Неизвестность пугает, манит, интригует, зачаровывает и т.п. То есть, она действует, и владеющий ею фактически обладает дополнительным орудием труда.

Вот и в нашем случае требования к проведению ИР ТРиУ не формулируются в течение двадцати с хвостиком лет не только для полагающегося всякому руководителю эффекта внезапности, а также для порождения Неизвестности. К тому же, когда требование пребывает в облики этакого бесполого коlobка, о котором нельзя сказать ничего определенного, то они всегда смогут соответствовать времени (даже в быстро меняющейся жизни). При необходимости и в зависимости от обстоятельств неконкретный коlobок может приобретать любую требующую конкретность.

Автор статьи причастен к организации закупок без малого двадцать лет, успев при этом побывать во всевозможных ролях, кроме роли смотрящего за всем. За эти годы менялось многое, и порою менялось основательно. Только ситуация с ИР ТРиУ оставалась неизменной. Их проведение всегда предполагалось на подготовительной либо финишной стадии закупок. Но никогда не объяснялось, какие исследования и в каком объеме следует проводить. В ходе процедуры закупки уважающие себя и свое здоровье люди стараются не вспоминать об этом вовсе.

Выйдя на пенсию, я стал понимать, что там, на позиции опекающих закуп-

Исследование рынка товаров работ и услуг

Современная белорусская история исследования рынка товаров, работ и услуг (ИР ТРиУ) при организации и проведении процедур закупок выглядит многоглавым драконом, поскольку имеет множество независимо развивающихся сюжетов. Но упрощая предмет, автор настоящей статьи выделяет только две части из этой противоречивой смеси. В первую половину агулом попадает то, какими хотели видеть ИР ТРиУ государственные и хозяйственные мужи – авторы Законов и те, кто следит за их исполнением, а также руководители предприятий не зависимо от форм их собственности. Ко второй половине автор относит конкретную практику исполнения низами творческих инициатив верхов.

ки верхов, все делается очень правильно. С одной стороны, как уже подмечено, роль руководителя в функционировании всего закупочного процесса при «молчаливом» регулировании возрастает многократно. С другой стороны, находящимся сверху надо прилагать меньше усилий для того, чтобы компетентно контролировать дело. Им самим не нужно быть в курсе существующих требований, раз требований этих нет в конкретном виде. Следовательно, результата можно достигать с меньшими трудозатратами, что в среде экономистов отождествляется с эффективностью (в данном случае имеется в виду эффективность руководства).

Прежде, чем говорить о получившихся результатах исполнения команд, несуществующих в явном виде, отмечу руководящие установки на проведение ИР ТРиУ при организации закупок в строительстве. Там ситуация развивалась и развивается по собственному сценарию, на мой взгляд, особо изощренному. Конкретность требований к проведению исследований Рынков ТРиУ в строительном законодательстве о закупках имеет место быть. Только все это – какая-то неземная конкретность. Да, и приземлиться подобным установкам положительными результатами, пожалуй, не удастся никогда (если не считать результатами всевозможные наказания за неисполнение того, что невозможно исполнить).

Ни для кого не секрет, что руководители белорусских строителей не пошли на поводу у Рынка, а с самого начала стали «обезжать» этого заморского мустанга». Я так понимаю логику их действий. Чтобы максимально упростить изучение Рынка и не морочить себе и другим голову, последний стали создавать в министерских кабинетах. Очень принципиальная и смелая позиция, жизнеспособность которой зависит лишь от того, сумеет ли Слово одолеть Дело. Приживется ли искусственный орган в реальной обстановке либо нет, в свою очередь определится тем, как быстро будет «умерщвлена» до идеализированного состояния сама реальность. Легко догадаться, что Дело будет двигаться в направлении, нужном авторам такого необычного начинания, лишь там, где каждый живет в своем собственном мире. В этом смысле время благоприятствует руководителям строителей – они действительно сумели обособиться. Даже как-то и не прилично разувать их в том, что закупки в строительстве организованы грамотно и проходят замечательно.

Тишь и благодать искусственно создаваемой установившейся практики изнутри кажется безупречной. Однако, мы с вами пребываем в стороне от этого процесса, и можем видеть изъяны в получившейся «картине маслом». Так, относительно предмета настоящей статьи

могу утверждать следующее. Исполнить отечественные наверху команды по части ИР ТРиУ при организации закупок в строительстве на самом деле невозможно. Даже, если прикладывать героические усилия, весьма затратные с финансовой точки зрения, то все равно не удастся выполнить все в полном соответствии. Читаем, чего требует то же постановление Совета Министров Республики Беларусь от 31 декабря 2014 года №88 «Об организации и проведении процедур закупок товаров (работ, услуг) и расчетах между заказчиком и подрядчиком при строительстве объектов» (далее по тексту постановление 88):

«48. Решение о проведении торгов принимается при наличии:

...результатов исследования конъюнктуры рынка, проведенного на стадии планирования размещения заказа на закупку товаров в целях получения информации о ценах идентичных товаров или при их отсутствии однородных товаров, на основании данных, установленных в проектной, в том числе сметной, документации, техническом задании.

Исследование конъюнктуры рынка обязательно проводится на товарных рынках Единого экономического пространства.

Результаты исследования конъюнктуры рынка должны включать сбор и анализ информации о производителях и поставщиках товаров, ценах товаров с предложенными схемами скидок в зависимости от их качественных, количественных, экономических, инновационно-технических и иных характеристик в целях получения достоверной производственно-коммерческой информации.

К результатам исследования конъюнктуры рынка прилагаются соответствующие подтверждающие документы (ответы поставщиков на запросы информации о ценах товаров, официальные прайс-листы, распечатки данных сайтов поставщиков из глобальной компьютерной сети Интернет и иные документы). Подтверждением изучения рынка могут выступать сведения, представленные Белорусской торгово-промышленной палатой, информационным республиканским унитарным предприятием «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен», соответствующим республиканским органом государственного управления и иной государственной организацией, подчиненной Правительству Республики Беларусь, осуществляющими регулирование и управление в отрасли (сфере деятельности), к которой относится производство закупаемого товара, а также из каталога оборудования, конструкций, изделий и материалов для строительства зданий и сооружений жилищно-гражданского, промышленного и сельскохозяйственного назначения,

сформированного Министерством архитектуры и строительства.

Результаты исследования конъюнктуры рынка прилагаются к протоколу заседания конкурсной комиссии по вскрытию конвертов с конкурсными предложениями и протоколу заседания конкурсной комиссии по выбору победителя подрядных торгов (торгов).

Организатор торгов вправе привлечь на основании договора специализированную организацию для проведения исследования конъюнктуры рынка. Специализированная организация не может быть участником торгов, в рамках которых этой организацией осуществлялись функции по исследованию конъюнктуры рынка.»

Ну, разве все это не научная фантастика, не вымысел оторвавшихся от реальности авторов. Впрочем, чем черт не шутит. Вот вернется взад сорящий деньгами социализм, а Единое экономическое пространство превратится в Советский Союз, и впрямь можно будет подготовить ИР ТРиУ по требующемуся строительному Закону рецепту.

Практическое исполнение

А теперь поговорим о том, как мы исполняем установки своих руководителей на проведение рыночных исследований при организации и проведении закупок. Начну с того, как это было. Послеперестроечную практику ИР ТРиУ я знаю не понаслышке с 1998 года. В ту пору жива еще была стремительно стареющая тенденция закреплять за каждым организатором закупок конкретную номенклатуру закупок ТРиУ. При этом исполнителя не «переворачивали с одного участка фронта на другой», а принуждали вживаться в тему, чтобы становиться знатоком вверенной ему части Рынка. Поощрялись контакты с производителями, и последние охотно направляли нам цены на выпускаемую ими продукцию, едва только те изменялись. Благодаря всему этому и многому другому, о чем не имеет смысла рассказывать, организатор закупок был в курсе любых колебаний цен на покупаемую им продукцию. Его роспись на какой-нибудь счет-фактуре всегда придавала последней авторитетность.

Крайне неразумное время! Но с точки зрения ИР ТРиУ я вспоминаю об его утрате с грустью и сожалением. Организатору закупок в то время действительно можно было вменить в обязанность ИР ТРиУ любой сложности и вычурности. Он «ходил в авторитете», который с каждым часом только усиливался. А авторитетному лицу легко было исследовать подвластный ему Рынок. Не надо было даже направлять письма потенциальным участникам закупок — они засыпали своими ответами и без запросов.

Подспорьем можно было видеть и то, что законодательство, регламентирующее закупки, поначалу было слабо (вернее, практически его еще не было). Соответственно, юридические загогулины не отнимали у организатора закупок и капли его внимания. Отсутствие громоздкого и продуманного до мелочей Закона позволяло сосредотачиваться на поисках оптимального варианта цена-качество. На первых порах не сильно отвлекали и те, кто должен по долгу службы следить за соблюдением Закона.

Получается, что фактически вся закупочная деятельность (до заключения договора поставки) в то время сводилась к исследованию Рынка. В выборе поставщика имело значение только требующееся соотношение цена-качество. Если цена не нравилась, то руководитель мог просто сказать исполнителю: «Эти поставщики не подходят. Поищи кого-нибудь подешевле». Обращаю ваше внимание на тот удивительный факт, что о том, какая цена хороша, а какая слишком высокая, знали в условиях сумасшедшей инфляции...

Хотя это покажется читателю абсурдом, но на мой взгляд, постоянно возрастающая активность законодательской деятельности верхов и героические усилия тех, кто следит за соблюдением Закона, очень плохо отразились на ИР ТРиУ. Но это не в обиду сказано. Понятно, что имелась установка во что бы то ни стало обогнать строптивый Рынок, и оказавшись впереди, ухватить его за уздечку. Требовалось взять под контроль и ситуацию с закупками. Думаю, что эту задачу сегодня можно считать выполненной — Закон меняется быстрее Рынка, и именно он сегодня владеет инициативой.

Но вот ведь какая незадача. Постоянно меняющийся Закон и неустанно совершенствующиеся методы контроля за его соблюдением все больше отвлекают организаторов закупок от того, что составляет их предмет. Не то, чтобы новшества в законодательстве, регулирующем закупки, слишком часто отменяют только что принятое. Куда важнее, что эту чехарду с каждым часом требуется изучать все более внимательно, чтобы в случае чего, четко комментировать собственные действия перед многочисленной и очень активной армией проверяющих. Эти каверзники всегда удивляли буквальным пониманием написанного в самых неприметных местах Закона.

Слово и Дело вчера и сегодня

Вот каким я вижу этот вполне естественный процесс вытеснения Дела законодательным Словом. С появлением Закона во всю заработали службы, призванные внедрять его в жизнь. Вспомнили былое, кое-что усовершенствовали, додумали, организовали систему... Смотришь, стало понятно, кто из организаторов закупок хороший, а кто плохой, и по результатам закупок стали появляться уголовные дела. Поскольку число уголовных дел быстро нарастало, то в таких условиях идеальный организатор закупок виделся скорее профессиональным юристом, чем знатоком товаров и их цен.

В обрисованной атмосфере низы стали стремительно забывать суть Дела, которому они служат. Они подтягивали свой уровень в чисто юридических вопросах (чтобы иметь возможность защищать себя в судах без дорогостоящего адвоката). Это было вполне оправдано, поскольку организатор закупок, знающий цену товарам и себе самому, постепенно превращался в игрушку для бития. А потом оказалось, что организатор закупок всякий раз норовит «обрасти жирком», и ему стали постоянно менять тему закупок. В силу этого рядовые труженики этого хозяйственного направления стали кочевать с одного участка «фронта» на другой, постепенно превращаясь в роботов, которым не важно, что закупать и по какой цене.

Страдают и микрируют в подобной атмосфере также и члены конкурсных комиссий. Относительно уверенно чувствуют себя лишь те из них, кто всячески дистанцируется от непредсказуемого Рынка, и пытается позиционировать себя в качестве пусыкай незначительного, но представителя Закона. Проверяющие в свою очередь упрямо не желают знать о закупках вплоть до условного часа «X» (когда поправить ничего уже нельзя). Все логично, работу последних оценивают суммами выявленного ущерба. Кто ж в таком случае станет вмешиваться в ход процесса, упреждая ошибки. Даже когда Дело касается ответственных закупок, ответственные лица, по определению мыслящие правильно, поступит неправильно, если вступит в игру раньше времени. Не ходит гора к Магомеду! Поэтому одновременно выражая заботу и свое особое положение в обществе радетье-ля Закона отвечают на всякую просьбу

Заказчиков: «Мы придем к вам, когда вы все купите».

Соответственно, такими же благодарными и одаренными милостью хотя бы и другие. Даже руководитель предприятия (в советском лексиконе — хозяйственник) не прочь устранился, чтобы не видеть вовсе неласковую хозяйственную сторону закупок. Его действия при разгадке дилеммы «Закупать — не закупать?» тоже подчиняются строгому регламенту, в котором, как мы знаем, нет ни слова об ИР ТРиУ. О закупках руководители предприятий все больше рассуждают совместно с юристами. Уже и адвокат становится для хозяйственника самым надежным знатоком Рынка...

Вот и получилось, что идеальная конструкция закупочных дел, кою добросовестно рождали, холили и лелеяли многие проверенные люди, проморгала главное — ценовую сторону вопроса.

Виноват Запад

Чтобы нашим не было обидно, я скажу так, что во всем виноват Запад. На первых порах мы усиленно копировали европейский опыт, и до сих пор находимся под его тлетворным влиянием. Правда, на самом деле это было не копирование, а переделка (мужской взгляд на женские проблемы). Иностранцы наирают на прозрачность закупок и добиваются результата расширением круга участников и экономически оправданным квалификационным отбором. Предварительным исследованиям Рынков при этом отводится крайне незначительная роль (даже в закупках дорогостоящих товаров). Самым достоверным результатом по части формирования цены та же Европа считает как раз результат процедуры закупки. Он строго привязан к тому либо иному региону и учитывает конкретные условия поставки. Согласно такой логике, не было закупок аналогичного товара, нет и Рынка этого товара, который можно было бы исследовать.

Управляемой экономике этот примитивный взгляд на мир закупок не подходит никак, так как такая диспозиция принижает роль управленца. Это главное действующее лицо, наделенное полномочиями планировать будущее и руководить им, должно находиться сверху в любом Деле. Все-таки вначале было Слово, а уж потом появились его последствия. Кстати, в чисто библейском варианте трактовки этой бесспорной мысли Слово не обязательно должно быть высказано. Так что, наши правы даже в том, что ИР ТРиУ развивались у нас в том угрюмом молчаливом виде, который был отмечен выше.

Конкретные примеры установившейся практики закупок

А теперь несколько слов о промежуточных результатах процесса, в котором роль ИР ТРиУ пребывает в каждодневной и естественной убыли, и при этом недооценивается прозрачность закупок, а сужение круга их участников преподносится, как квалификационный отбор. Ниже по тексту приведу несколько реальных закупочных ситуаций, в которых я оказывался в качестве участника — официального представителя производителя (появилась у меня и такая трехлетняя практика).

Пример первый — строительный:

По процедуре открытых торгов, проводимых по упрощенной схеме, Заказчиком уже много лет в нарастающем объеме закупались электротехнические железки, производимые главным образом в России. Надо полагать, что при этом выполняются установки постановления 88 и к протоколу вскрытия конвертов с предложениями участников и протоколу выбора победителя прикладываются результаты ИР ТРиУ.

А они, как указано в постановлении 88, проводятся не только для выявления всех производителей и поставщиков Единого экономического пространства, но и для изучения их цен. При этом с каждым производителем и даже с каждым поставщиком, не дожидаясь процедуры закупки, следует поторговаться, обсудив все варианты формирования цены предмета закупки.

Я не знаю, выполнил ли Заказчик означенные предписания постановления 88. Осведомлен лишь о том, что закупки обсуждаемого товара уже не первый год проходят чинно и благородно. Чередуюсь и конкурирую друг с другом, побеждают два участника — оба являются резидентами Республики Беларусь. Они же в основном и участвуют, выполняя требования квалификационного отбора. К нему Заказчик, во исполнение пожеланий постановления 88, относится особо ретиво.

Но вот на очередных открытых торгах Заказчика появляется третий игрок в лице предприятия, на котором я в то время работал. Сразу же информирую читателя, процедура эта не предусматривала последующего понижения цены, широко практикуемого в наших закупках. Поскольку вышли мы на процедуру с ценой, которая оказалась на тридцать два процента ниже, чем цена ближайшего конкурента, то сей случай сразу же обратил на себя внимание. Это еще ничего, но случился и конфуз. В стане стабильных участников с предсказуемым поведением возникла паника! На очередную процедуру закупки тех же товаров, но для другого объекта, которая проводилась на следующий день, они являются с ценами, уменьшенными на эти самые недостающие проценты (плюс-минус). Поторопились касатики, не посоветовались, с кем следует, и поставили под удар все предприятие.

Впрочем, оставим предположения. Очевидным являлось только то, что размеренная закупочная деятельность Заказчика дает трещину и перестает быть чинной. Сами понимаете, что такой обвал цен не делает никому чести. К тому же аналогичных закупок до этого было проведено на бесценную сумму. Ситуация обязывала конкурсную комиссию Заказчика срочно что-то предпринять, и постановление 88 стало для них в этот переломный момент хорошим подспорьем. Учитывая строгость названного документа, самым правильным выходом из положения должно стать восстановление статус-кво путем ужесточения квалификационного отбора. Чем конкурсная комиссия Заказчика и занялась. Тут же были усилены требования этого отбора, а в добавок введены предусмотренные Законом финансовые меры (конкурсное обеспечение и обеспечение исполнения контракта) и т.п.

Более внимательно прочитали и уже действовавшие требования квалификационного отбора. Чтоб вы думали! Оказалось, что постоянные победители тоже им не соответствуют. Никто не предоставляет подтверждения полномочий от производителя в полном объеме покупаемой продукции. В данном случае эту деталь тут же поправили. Порою же подобная мелочная проблема может оказаться неразрешимой из-за какого-нибудь маленького болтика. Но это уже не так важно. Не важно и то, что возмутителя спокойствия выдавливали всем миром. Скажу одно: «Голь обязана находить выход из безнадёжного положения». Но чем усерднее это делать, тем больше вероятность, что так и останешься вечной голью.

Я обращаю ваше внимание лишь на то, что проведенные Заказчиком ИР ТРиУ (если они имелись и прилагались к протоколам) яйца выеденного не стоят. Никто из неизвестных мне исследователей Заказчика и не подумал

простирает круг своих интересов до размеров Единого экономического пространства, отыскивая цены российских, казахского, армянского и киргизского Рынков. Никто ни с кем не торговался на предварительной стадии, выявляя варианты цены в зависимости от условий поставки. Я уже не говорю о качестве самих исследований, по умолчанию предполагающих (согласно тому же постановлению 88) знание всех производителей и поставщиков Единого экономического пространства.

Что до Рынка Республики Беларусь, то как указывалось выше, управленец всякого ранга имеет право править им на свой манер (конечно же, предварительно посоветовавшись с кем надо). Как нетрудно сообразить, изучив постановление 88, организатору закупки дается такая возможность безо всяких предварительных советов. Во главу угла здесь ставится квалификационный отбор. Соответственно, рынок можно сужать до любых подходящих тебе размеров. Понятное дело, не имеет смысла исследовать то, что может быть именно таким, как тебе нужно.

Добавлю к изложенному выше, что продукция, предложенная возмутителем спокойствия, ранее периодически поставлялась Заказчику, в том числе, и меняющими друг друга победителями. Она не только соответствовала характеристикам, заявленным Заказчиком, но и многократно опробована им. Только вот в один миг оказывается, что стоит такая продукция, по меньшей мере, на тридцать процентов дешевле. Уточняя также, что никто при этом не работал в ноль. Запас цены третьего претендента (неожиданно возникшего и еще не поднаторевшего в знании Рынка) в сравнении с ценой российских производителей превышал 35 процентов. Гарантирую достоверность такой информации, и добавлю к этому — так теперь работают все благоразумные поставщики (никогда не советуясь при этом с предписаниями МАиС).

Факт остается фактом. Умозрительное постановление 88 в плане эффективности закупок не срабатывает. Вернее, оно работает, но в обратную сторону. Всячески поощряется сужение круга претендентов. Это превращает закупки в этакий семейный междусобойчик, благодаря чему необычайно возрастает цена закупаемых ТРиУ. Тут даже не требуется вытаскивать на свет процедуру переговоров, существующую в строительных закупках второй десяток лет, и никогда не выдерживавшую критики по части создания конкурентной атмосферы и получаемых по итогу цен.

Кто может переоплунуть строителей

Шестьдесят пять процентов — это не шутка. Но уверяю вас, в закупках за собственные средства вы найдете примеры, значительно превышающие эту цифру. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 13 марта 2012 года №229 «О совершенствовании отношений в области закупок товаров (работ, услуг) за счет собственных средств» писалось одними авторами, а корректировать его должны были уже другие. Плагиат для высокопоставленного чиновника — явление немислимое (наверху знают себе цену). Так что вчитываться и править написанное не стали. А между тем, в этом немногословном документе, который на сегодня даже не комментируется никем, имеются мины замедленного действия. Таковыми в тех либо иных Законах, на мой взгляд, являются места соединения противоречивых мыслей. Скажем, вот как всеобъемлюще высказались авторы постановления 229 по вопросу допускать либо не допускать того или иного участника на процедуру закупки:

«2.5. не допускается не предусмотренное законодательством ограниче-

ние доступа поставщиков (подрядчиков, исполнителей) к участию в процедуре закупки.

Участником конкурентной процедуры закупки может быть любое юридическое или физическое лицо, в том числе индивидуальный предприниматель, независимо от организационно-правовой формы, формы собственности, места нахождения и места происхождения капитала, которое соответствует требованиям, установленным организацией в документации о закупке в соответствии с порядком закупок за счет собственных средств, за исключением юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, включенных в реестр поставщиков (подрядчиков, исполнителей), временно не допускаемых к закупкам, и (или) в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 23 октября 2012 г. № 488 «О некоторых мерах по предупреждению незаконной минимизации сумм налоговых обязательств» (Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 25.10.2012, 1/13843) включенных в реестр коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей с повышенным риском совершения правонарушений в экономической сфере, а также в случаях, установленных в части четвертой настоящего подпункта, в целях соблюдения приоритетности закупок у производителей или их сбытовых организаций (официальных торговых представителей).»

Легко сообразить, что если в порядок закупок за счет собственных средств, утвержденный руководителем организации, написать какое-нибудь ограничительное требование к участникам и затем повторить его в документации к закупке, то трудно будет разобраться в том, законным оно будет или нет. Закон не устанавливает, не допускать участников к процедуре закупки в случаях: отсутствия опыта поставок аналогичного товара; недостаточной квалификации сотрудников поставщика; отсутствия сервисного центра; отсутствия того либо иного документа на момент вскрытия конвертов с предложениями участников (документ можно запросить и получить позже); отсутствия разрешительного документа на момент проведения процедуры закупки (он нужен при пуске объекта) и многое другое. Но Закон разрешает и даже заставляет писать и утверждать порядки о закупках за счет собственных средств, в которых все это и многое другое можно предусмотреть. И я так понимаю, все это тут же становится Законом, согласно постановлению 229.

Получается нелогично и даже глупо. Но поскольку этим с успехом пользуются многие предприятия, то наверное, именно так следует трактовать обсуждаемое содержание документа. К слову, многие уже создали собственные «реестры» поставщиков (подрядчиков, исполнителей), временно не допускаемых к закупкам. Не знаю, с пользой для Дела либо во вред ему делается это наверняка незаконное дело (все-таки недобросовестных поставщиков должна учитывать уполномоченная организация). Ясно одно, в вопросе ограничения круга участников процедур закупок многие руководители предприятий пошли так далеко, что уже заблудились. Оказался невозможным официальный реестр поставщиков (подрядчиков, исполнителей), временно не допускаемых к закупкам. Легко проверить, в нем практически никто не значится. А не допускаются к закупкам претенденты на участие повсеместно! Вот что любопытно. Никто не жалуется на такую незавидную участь, поскольку жаловаться полагается своему обидчику — руководителю Заказчика.

Пример второй о том, что получается в результате полного пренебрежения ИР ТРиУ:

В моем втором примере товарные Рынки не исследовались вовсе (благо постановление 229 этого не требует). Соответственно, на законном основании Заказчик забыл о том, что такие Рынки могут существовать для закупки им продукции. Разве что, он переусердствовал. Заказчик тратил свои усилия на то, чтобы оторваться от реальности, напаяя при этом на реальную, техническую сторону дела. Ограничивая круг участников процедуры закупки на техническом основании, он довел дело фактически до закупки из одного источника. Совершить такой демарш сегодня чрезвычайно легко. В технических вопросах и черт ногу сломит. Полнейший самотек — поступают, кто во что горазд. И тишина, известная читателю по прекрасному советскому фильму. Только вдоль дороги с косами стоят технические службы Заказчика.

Так вот, на этой дороге произошла такая оказия. Почти целый год предприятию, на котором я работал, пришлось доказывать Заказчику технически и практически очевидную вещь — ну не может у них быть хуже, чем у нас. Если товар активно используется на европейском и азиатском рынках, то он просто не может быть плохим, сколь бы специфическими не оказались условия производственной среды Заказчика. И доказали-таки, хотя сотворить подобное практически невозможно (хотя бы потому, что наши Заказчики уделяют должное внимание охране собственного незавидного положения). В общем, никто больше не повторит этот подвиг, совершаемый на страх и риск поставщика. Но на мой взгляд, учит он хорошему, и достоин быть упомянутым.

Ситуация была таковой. Закупалась продукция, изобретенная в советский период. Как обычно водится в таких случаях, чертежи советской продукции разбрелись по всему свету. В нашем случае это: ГДР, Чехословакия, Болгария, несколько российских предприятий... Но настоящий владелец чертежей (в советской терминологии — калькодержатель) один — предприятие, передовое в своей отрасли. Имеющий перспективу производитель пригласил РОСАТОМУ, и последний переписал его на свой баланс в полном соответствии с законами Российской Федерации.

Получилось так, что поднымаемому рангом выше предприятию старые разработки оказались не нужны, и судьба последних его не интересовала. У бесхозного предмета вскоре появились новые хозяева — люди предприимчивые и дальновзоркие. Учитывая то, что настоящие авторы разработок по большей части покоятся в мире ином, новые хозяева первым делом стали усиленно патентовать то, что известно всем. Затем стал вопрос о монополизации Рынка. И поехали ходоки от этих людей в Европу, чтобы провентилировать там вопросы раздела сфер влияния. В результате этой инициативы от Шуры Балаганова Республика Беларусь неделимым пирогом досталась проворным инициаторам дележа.

Но нашелся Паниковский в лице болгарского предприятия (он-то все и поведал). Этот возмутитель спокойствия стал периодически появляться на белорусских и даже на российских процедурах закупок, путая карты в этом и без того запутанном деле. Как водится в таких случаях, были предприняты усилия для восстановления статус-кво. К слову, в России такая афера прошла далеко не во всех местах. Многие российские потребители обсуждаемой продукции предпочитают покупать то, что оказывается предпочтительнее в соотношении цена-качество. А вот некоторые белорусские предприятия поддержали сомнительные

усилия обладателей патентов на старину. Постепенно все шло к тому, чтобы и вовсе закупать обсуждаемую продукцию из одного источника (у официального представителя предприимчивых россиян). Сам источник при этом постоянно держал на складе всю закупаемую в Республике номенклатуру, ни капли не сомневаясь в ее сбыте. А отпускалась продукция чинно и благородно — исключительно по предоплате.

Вот какую благодать случайно нарушил новый поставщик, представив на белорусской процедуре закупки болгарскую продукцию. На упомянутой процедуре его цена вполне естественно оказалась значительно ниже цены ранее единственного источника (Уточнение: цена, привязанная к Евро, побила цену, привязанную к российскому рублю, в период стремительного падения последнего). В таких неправдоподобных условиях прилетать к делу патентные вопросы Заказчик продукции не решился, и мы договорились о поставке опытной партии необычайно дешевой продукции. Непонятно почему, но у Заказчика была стопроцентная уверенность, что болгарская продукция будет забракована (как браковалась и забывалась до этого чешская, немецкая, питерская и другая продукция). Без малого год шли мытарства промышленных испытаний. Но за это время мы сумели убедить Заказчика, что болгарская продукция ничуть не хуже. А если в период испытаний исключить человеческий фактор, то она и вовсе окажется лучшей (это мне сказали по секрету).

В результате на процедуре понижения цены оказалось два участника. Победил тот, кто побеждал всегда, поскольку оказалось, что он имеет неограниченные возможности для снижения цены и улучшения прочих других условий поставки. Но факт остается фактом. Этой небольшой конкуренции было достаточно, чтобы добиться экономии средств Заказчика в размере, превышающей сумму, требующуюся ему для выплаты месячной зарплаты изрядному коллективу работников. К слову, в месяц, когда проводились переговоры по снижению цены, работники Заказчика своей зарплатой не получили как раз по причине отсутствия у него денег.

Скажите, нужно ли было Заказчику в этом случае пренебрегать ИР ТРиУ, да еще и поддерживать легенду о неповторимости изделия советских времен, выпускаемого не в своем Отечестве? Правильно ли было планомерно сужать круг участников процедуры закупки этого изделия до одного участника?

Закключение

Я не стану приводить другие примеры. Во-первых, их слишком много даже в моей трехлетней практике поставщика. Во-вторых, это будут тоже только Слова, которые хотят стать впереди Дела. Важна же практика, а она в каждом конкретном случае различна. Зачастую полезными бывают и ограничения круга участников процедуры закупки. Просто, нужно взять за правило, что у любого совершенства должен быть хотя бы один реально существующий конкурент. В противном случае процедуру закупки лучше не проводить вовсе. Не то, чтобы эта процедура узаконит по определению несправедливый выбор Заказчика. Просто, нет такого поставщика, который не увеличил бы цену, узнав о такой ситуации. А сообщат ему о ней непременно!

Само собой, что практиковать должны сами читатели, направляя свои усилия на возрождение исследований Рынков, совершенно забытых либо исковерканных чьей-то нездоровой фантазией. Я не претендую на роль учителя в этом вопросе. Но могу

сообщить читателю о весьма удачной практике ИР ТРИУ. По обычаю бывшего заказчика не стану называть организацию и в случае положительного примера.

Хороший пример:

Один белорусский Заказчик взял за правило приглашать на свои процедуры закупки абсолютно всех поставщиков закупаемого им товара, однажды прошедших квалификационный отбор. А поскольку коррупция на этом предприятии была подавлена на корню, то в списке приглашаемых всегда значились многие десятки предполагаемых участников. Как правило, в самой процедуре закупки участвовали не менее пятнадцати из них. По ходу появлялись и новые участники. Скажу вам по секрету, для хорошего результата большего и не требуется. В этом случае не нужны и предварительные исследования рыночных цен закупаемых товаров. Все-таки Рынок действи-

тельно имеет ту особенность, которая не позволяет провести иное полноценное исследование, кроме анализа цен предыдущих закупок.

Да, сегодня вы можете запросить цену у любого известного вам поставщика либо производителя. Но как только последние узнают, что эта цена предназначена для маркетинговых исследований, то чаще всего она будет увеличена. Может случиться и конфуз — вам дадут низкую цену на условиях стопроцентной предоплаты, предполагая, что вы намереваетесь купить. А у вас другие намерения и другие условия оплаты. На других же условиях этот поставщик не работает. Ну, и зачем тогда нужна его цена.

Если же цену запросят компетентные органы (скажем, для расчета весьма сомнительного ущерба, причиненного в результате уже проведенной закупки), то получается и вовсе грустная история. В этом случае не будет практически ни одной достоверной цены.

Друзья организаторов проверяемой закупки дадут заведомо высокую цену, а враги постараются «утопить» их низкой ценой. Так мы сегодня живем, и с этим нужно считаться.

Прав наш Заказчик, упуская из виду ценовые исследования Рынка, но прилежно приглашая на свои процедуры закупок известных ему претендентов. Это подтверждают достойные восхищения ценовые результаты. Особенно отличаются при этом молодые организаторы закупок этого Заказчика (явление «жирка» все-таки имеет место). Скажем, выиграло наше предприятие три с половиной года назад у обсуждаемого Заказчика несколько процедур закупок запасных частей к насосному оборудованию. Эти процедуры закупки организовывал как раз молодой специалист, только что начавший свою закупочную деятельность. Так вот, со всякой очередной победой нам все время приходилось понижать свои цены. А потом и вовсе мы не смогли побе-

дать. Заказчик платил исправно (хотя и по факту поставки), молодой организатор закупки столь же исправно направлял приглашения всем известным ему реальным претендентам на участие, и все шло в нужном русле. Три года мы безуспешно участвовали в процедурах закупки того же товара, и все эти годы падала цена победителя, коего между прочим, не ленились выявлять по каждой закупаемой позиции.

Мало кто из Заказчиков может похвастаться такими результатами. Особенно в закупках для нужд строительства, где согласно постановлению 88, все только то и делают, что изучают ценовую ситуацию на Рынке ТРИУ.

Материал для читателей Аукционного Вестника любезно предоставлен еженедельным специализированным информационно-аналитическим журналом «Тендер», Республика Беларусь.

Зачем networking в закупках?



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

В настоящее время множество операций можно автоматизировать. Поэтому для людей особенно актуальными становятся определенные навыки, ведь некоторые профессии могут исчезать, образование устаревать, а навыки при этом будут возрастать в своем значении.

Одним из ключевых навыков в закупках и бизнесе в целом является networking.

Нетворкинг — это английский термин, имеющий следующий перевод: социальная и профессиональная деятельность, направленная на то, чтобы с помощью круга друзей и знакомых максимально быстро и эффективно решать сложные вопросы.

В зависимости от статуса и зрелости функции закупок в компании, могут складываться ситуации, когда закупщики могут быть не в курсе ключевых стратегий, планов, поздно получать информацию о проектах, которые уже начались без вовлечения закупок и т.д. В то же время если закупки имеют высокий стратегический вес в компании, многие трансформационные процессы происходят впервые, множество вовлеченных в процесс сотрудников не знают, как действовать, потому что отсутствуют инструкции по этому поводу, а политика и процедуры не соответствуют идущему сценарию.

В компаниях с матричной структурой и международными операциями (транснациональные корпора-

ции) выше указанные проблемы умножаются вдвое, потому что в процесс вовлечены сотрудники из разных подразделений и стран.

Для эффективного решения сложных задач помогает нетворкинг как внутри корпорации, так и снаружи (с поставщиками, закупщиками других компаний) и т.д. С этой целью многие ТНК внедряют собственные социальные сети (например, Mosaic в Диджео), доступные в Интернете. Это достаточно хороший инструмент, но для его использования закупщику необходимо иметь навыки нетворкинга.

Еще один инструмент — это согласование разными отделами корпорации методов совместной работы. Как правило, это делается в ходе долгих дебатов и в итоге формализуется в таблице разделения ролей: например, DICE (Decide-Inform-Consult-Execute) или его аналоги. Т.е., в таблице по ролям указывается, какие сотрудники принимают решение (decide), кого необходимо держать в курсе (Inform), с кем консультироваться (Consult) и кто является непосредственным исполнителем задачи.

Чтобы подобная таблица не стала «мертвым» документом, закупщику необходимо наладить свою «соцсеть», нетворк с внутренними клиентами и лицами, принимающими решение. Для этого, во-первых, желательно хорошо разбираться в организационной структуре, понимать модель бизнеса. Например, в LOreal бизнес поделен по группам брендов, в Kimberly-Clark были отдельные сектора и т.д. Простая линейная иерархия сейчас встречается все реже, поэтому закупщику следует разбираться, зачем и как устроена организация, в которой он работает.

В ходе эффективного нетворкинга закупщик разбирается в интересах, приоритетах, целях и КРІ своих внутренних клиентов. Например, в строительном проекте у закупщика была цель достичь экономии, а его внутренний клиент (инженер) имел КРІ по сроку строительства, при этом вопросы бюджета не включались в зону его ответственности. Т.е., инженер стремился любой ценой, в том числе более высокой ценой, ускорить срок реализации проекта. Безусловно, окупаемость инвестиционного проекта привязана к сроку, и закупщик также должен принимать это во внимание, и срок был включен в его КРІ. В рассматриваемой ситуации вопрос был решен благодаря нетворкингу: директор по закупкам договорился с директором по строительству «дов-

ключить» КРІ по соблюдению бюджета и достижению экономии для инженеров. Потому что и директор по закупкам, и директор по строительству были заинтересованы в скорейшей окупаемости проекта (сокращении срока реализации проекта), а также экономии бюджета, т.к. средства можно реинвестировать в рост бизнеса.

Далеко не всегда вопрос решается как в рассмотренном примере. Так, в проекте по закупке промо-упаковки закупщик стремился достичь экономии, а его внутренний клиент стремился полностью израсходовать бюджет (но без перерасхода), чтобы в первую очередь использовать для изготовления упаковки дорогие премиальные материалы, стимулирующие покупателей приобрести товар на полке. Понимая данный интерес маркетолога и конечную цель (эффективные продажи) закупщик добился экономии, подобрав аналоги достойных материалов и оптимизировав модель сборки упаковки (ручная сборка стала дешевле).

Таким образом, ключ к открытию двери нетворкинга — это понимание людей вокруг и их интересов, а также стратегических целей компании.

Необязательно, чтобы Вас все любили, но относиться к другим так, как Вы хотели, чтобы относились к Вам, пожалуй, полезно. Поэтому дружелюбный закупщик, поддерживающий хорошие отношения со своими внутренними клиентами, как правило, быстрее получает информацию и решает вопросы, чем мрачный закупщик, воинственно настроенный против коллег.

Строить свою соцсеть следует заранее и постепенно, а не во время возникновения проблемы/задачи. Нетворку способствует участие, а лучше лидерование кросс-функциональных проектов внутри компании. При этом Вы даже можете выступить с инициативой взять на себя такой проект. Например, проект по разработке DICE для бизнес процесса по промо-упаковке (от идеи до появления готового товара на полке) взял на себя отдел закупок, что оказалось полезным для опыта, оптимизации затрат и времени и, наконец, эффективного нетворкинга.

Участие закупщика в нетворкинге должно приносить пользу коллегам, поэтому закупщик должен быть отличным профессионалом и экспертом в своей функции. Простое «сидение» на совещаниях или общение «ни о чем» не создает добавленной стоимости для бизнеса и не строит эффективную соцсеть. Нетворкинг — это взаимный и взаимовыгодный процесс.



Лидер конкурентных закупок

На победу в премии «Лидер конкурентных закупок» претендует свыше 230 компаний

В общественный совет премии «Лидер конкурентных закупок» поступило рекордное за пять лет ее проведения число заявок. На получение главной в России профессиональной награды для закупщиков и поставщиков претендуют 235 компаний.

Среди участников премии этого года — крупнейшие компании-заказчики из энергетической, металлургической, машиностроительной, химической, телекоммуникационной и банковской отраслей. Свои заявки направили компании «Кордиант», «Хуавэй», «БЭСК», розничная сеть «Магнит», «Башнефть», «УБТ-Урал-

вагонзавод», «Генерирующая компания», «ЕвроСибЭнерго», «Челябинский трубопрокатный завод», ФГУП «Космическая связь», «ММК», «Бинбанк», «МТС», «Национальная нерудная компания», «МегаФон», «Стан», «Ростелеком», МГТС и многие другие. В конкурсе активное участие принимают и компании-поставщики, в том числе представители малого и среднего бизнеса.

Лучших из них определит общественный совет премии, в который в этом году вошло 40 независимых экспертов отрасли. Подведение итогов состоится 20 октября 2016 года.

«Ежегодный рост числа участников нашей премии — прекрасный результат для сферы закупок, — прокомментировал председатель общественного совета премии, председатель совета директоров B2B-Center Александр Бойко. — Наша цель не просто наградить самых лучших, но и поделиться их опытом с участниками рынка, показать на реальных примерах эффект от внедрения современных стандартов и методов закупочной деятельности. Анкеты лауреатов премии с описанием реализованных проектов задают высокий профессиональный уровень, к которому стремятся и другие компании, работающие на том или ином рынке».

Следить за ходом премии «Лидер конкурентных закупок» можно на официальном сайте <http://www.premia-zakupki.ru>.



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.

Подскажите, пожалуйста, если договор (п. 4 ч. 1 ст. 93 Закона № 44-ФЗ) был заключен 08.09.2016 г., а исполнение его начинается с 01.01.2017 г., соответственно, и оплата его будет производиться за счет бюджета 2017 г., учитывать его следует в объеме 2 млн. руб. какого года: 2016 или 2017?

В объеме 2017 года, так как его финансирование будет из СГОЗ этого года. Пока же договор «спит»: заключен, но исполнение обязательств по нему отсрочено.

Несостоявшаяся закупка (не было ни одной заявки) по запросу котировок включается в общий годовой объем закупок по проведению котировок (10%) или нет?

Конечно же, нет. В данной годовой лимит включаются только суммы контрактов, заключенных по результатам запросов котировок.

Как Вы считаете, правильно ли поступает заказчик, когда закупает работы по содержанию общественного кладбища (обосновывает НМЦК затратным методом, прикладывая смету на выполнение работ, планирует принимать работы по акту о приеме выполненных работ КС-2) и указывает код 96.03.11.300 «Услуги по содержанию и обслуживанию кладбищ, уходу за могилами и местами захоронения»?

Акты по форме КС-2 в данной ситуации ни при чем, с обоснованием НМЦК затратным методом можно согласиться, если заказчик может пояснить, по какой причине невозможно использовать метод сопоставимых рыночных цен (ч. 10 ст. 22 Закона № 44-ФЗ).

Имеем ли мы право как заказчик по Закону № 223-ФЗ установить в качестве критерия допуска требование о предоставлении письма от компании — производителя товара, в котором они авторизуют участника на участие в данном конкретном конкурсе. Это с учетом того, что компания — производитель и без того подтверждает официальное дилерство участника.

В чем хитрость? Не все потенциальные претенденты успеют такое письмо оформить и Вы проведете конкурс «коротким списком»? Меньшее зло — это установление критерия

оценки, а не критерия допуска. Но риск получения обвинения в нарушении принципов закупки очень велик. Устанавливая такое ограничение, нужно быть готовыми объяснить, каким образом оно связано с результатами исполнения договора, заключаемого по результатам процедуры закупки.

В письме от 25.04.2016 г. № Д28и-1021 Минэкономразвития России утверждает, что услуги банковского вклада и перестрахования должны осуществляться по нормам Закона № 223-ФЗ. Мотивируя тем, что банк выплачивает не всю прибыль, а только часть, а остальную часть, якобы, удерживает в виде платы за услугу. Исходя из такой позиции, можно все доходные сделки пере-квалифицировать в расходные, подлежащие проведению через закупку. Данный предмет можно внести в раздел «закупка у единственного поставщика» нашего положения о закупке, но хлопотно его изменять, утверждать.

Как определить НМЦ для проведения такой закупки, торгов, что указывать заказчику в разделе стоимость договора? Ведь ни процент по вкладу, а получается сумму затрат (услуг) банка, которые неоткуда взять. Скажите, пожалуйста, Ваше мнение относительно данного вопроса.

Таких разъяснений насчитывается около 10. На мой взгляд, все они носят ошибочный характер, доходная сделка никак не может быть квалифицирована в качестве «закупки». И я не вижу какой-либо логической взаимосвязи между тем, что зарабатывает банк, когда принимает денежные средства в депозит, и закупками. Ведь у вкладчика расхода-то все равно нет.

Что касается определения НМЦ для депозитного договора, то можете почитать письмо Минэкономразвития России от 10.08.2015 г. № Д28и-2320.

Прочитала в письме Минэкономразвития от 05.07.2016 г. № Д28и-1696 о том, что надо каждый год размещать положение о закупке по Закону № 223-ФЗ в ЕИС. Но законодатель ведь этого не требует? Раньше на данный вопрос читала везде ответ, что достаточно один раз разместить положение на сайте.

Наше учреждение является областным бюджетным учреждением «Новгородская городская ветеринарная станция». Работаем в основном по правилам Закона № 223-ФЗ и примерно 20 тыс. руб. в год выделяет областной бюджет на закупку лекарственных средств для противоэпизоотических мероприятий. Изменилось ли что-либо в 2016 г. для такого типа учреждений в плане работы согласно нормам Законов №№ 223-ФЗ, 44-ФЗ? Учреждение согласно ст. 123.21 ГК РФ считается унитарным.

Напротив, из ст. 15 Закона № 44-ФЗ следует, что решение о разделении правового режима закупок бюджетное учреждение принимает один раз в год, следовательно, и положение о закупке должно размещаться ежегодно. Действительно, ранее были и противоположные разъяснения, но из текста са-

мого закона следует необходимость ежегодного принятия соответствующего решения. Для Вашего учреждения в 2016 году ничего принципиально не изменилось. Добавлю, что учреждение не может считаться унитарным, унитарными могут быть только государственные и муниципальные предприятия.

Помогите разобраться в вопросе применения ч. 6.1 ст. 34 Закона № 44-ФЗ. Согласно этой норме заказчик предоставляет отсрочку уплаты неустоек и (или) списывает начисленные суммы неустоек. Постановлением Правительства РФ от 14.03.2016 г. № 190 оговорены случаи списания, а о порядке списания сказано, что для федеральных нужд, нужд субъекта Российской Федерации и муниципальных нужд — в порядке, установленном соответствующим финансовым органом. Есть порядок для федеральных нужд, есть для субъектов Российской Федерации, а для муниципалов нет ни одного. Получается, нет порядка списания — не работает постановление Правительства РФ № 190, не применяется ч. 6.1 ст. 34 Закона № 44-ФЗ?

Да, действительно, на федеральном уровне порядок списания неустоек установлен приказом Минфина РФ от 12.04.2016 г. № 44н. И я разделяю Вашу позицию: если на муниципальном уровне порядок списания с учета задолженности поставщиков (подрядчиков, исполнителей) не установлен, то норма части 6.1 ст. 34 Закона № 44-ФЗ реализована быть не может.

Уважаемая, Ольга Александровна! Мы являемся поставщиками и победили в закупке по правилам Закона № 223-ФЗ (запрос предложений). Заявку подали с протоколом разногласий к договору и победили. Но при подписании договора выяснилось, что заказчик этот протокол и не видел в подданных документах на ЭТП. По версии заказчика мы теперь уклоняемся от подписания договора. В документации о закупке было прописано, что заказчик вправе отклонить заявку при протоколе разногласий, но не отклонил! И еще обратили внимание, но, к сожалению, уже после победы, что ни в документации, ни в положении о закупке заказчика не предусмотрены сроки подписания договора заказчиком (получается, он его может подписывать сколько угодно). Подскажите, пожалуйста, как нужно нам поступить в данной ситуации? И если подпишем договор, на что ссылаться, чтобы указать заказчику сроки подписания договора с его стороны?

Поскольку заказчик не воспользовался своим правом на отклонение заявки, поданной с протоколом разногласий, он теперь не вправе квалифицировать Вас в качестве лица, уклоняющегося от заключения договора. Я полагаю, что Вам следует подписать договор со своей стороны, а заказчику дополнительно направить письмо с указанием желаемого срока для подписания договора с его стороны. Таким образом, Вы направите заказчику т.н. «твер-

дую» оферту (ст. 440 ГК РФ). И отсутствие подписанного с его стороны договора в определенный срок позволит именного его поведение квалифицировать в качестве «уклонения».

Добрый день, Ольга Александровна, с благодарностью вспоминаем Ваш семинар в г. Сочи. Мы — государственное бюджетное учреждение здравоохранения, работаем в системе обязательного медицинского страхования (из бюджета не финансируемся). В начале года заключены контракты на сумму, превышающую ПФХД. Сейчас бухгалтерия требует «уменьшить количество поставляемых товаров, услуг» не расторгая контрактов, наши объяснения о том, что уменьшение суммы контракта регламентировано Законом № 44-ФЗ (в данном случае возможно только 10%), не принимаются во внимание.

Возможно ли расторжение контракта с частичной оплатой поставленных товаров, оказанных услуг и, соответственно, размещение в ЕИС, а затем в следующих годах, после произведенной в полном объеме оплаты за поставленный товар, в реестре контрактов отметить данный документ как недействительный и разместить новое соглашение о расторжении с добавлением платёжных документов, соответствующих оплате всего поставленного товара? Будет ли это нарушением требований закона? Может быть, есть какой-либо другой выход из сложившейся ситуации?

Спасибо большое, давно это было, так что вдвойне приятны Ваши слова. Уменьшить, не расторгая, действительно не получится, согласна с Вами, тут мы ограничены десятью процентами. Предложенный Вами вариант мне категорически не нравится, более того, я не уверена, что он в принципе технически возможен. Я думаю, нужно еще поработать с бухгалтерией и склонить их на сторону добра, т.е. соблюдения Закона № 44-ФЗ.

Уважаемая Ольга Александровна, добрый день. Заказчику по Закону № 223-ФЗ нужно по факту заключить посредническую сделку, в которой услуги, которые он должен оказывать, а также комплекты оборудования для этих услуг должен выполнять и поставлять конечному потребителю подрядчик. А заказчик по факту получает комиссию. При этом объем услуг и количество оборудования для конечного покупателя заранее неизвестно. Подобный пример: субподрядчик оказывает интернет или иные телематические услуги и предоставляет необходимые для них приставки абонентам. В итоге получает прибыль, часть от которой должна остаться у заказчика. Возможно ли вообще проводить закупку на договор посредничества? Если нет, то каким образом заказчику провести торги по правилам Закона № 223-ФЗ на оказание услуг и поставку оборудования в таком случае? Вопрос непростой, очень просим помочь.

Это однозначно закупка, часто приходится сталкиваться с нелепыми (извините) ар-

гументами о том, что мы же не для своих нужд покупаем, а для другого лица, мы-то просто посредники. В действительности отделить зерна от плевел, то есть вычленив несобственные нужды заказчика, невозможно. Способ закупки услуг, объем которых невозможно определить по объективным причинам заранее, давно опробован в сфере государственных закупок: торг идет по цене единицы, начальная (максимальная) цена договора при этом не снижается, она остается неизменной. Далее в процессе исполнения договора происходит выборка услуг, оплата осуществляется по фактически выбранному объему до достижения начальной (максимальной) цены договора.

У нас в организации закупки до 100 тыс. руб. Имеем ли мы право ввести в штатное расписание должность «Контрактный управляющий» и на какие законы ссылаться, чтобы отстоять эту должность перед трудовой инспекцией, если будут придираются?

Я не знаю таких законов, честно говоря. Обязанности контрактного управляющего обычно возлагают на определенного специалиста. Если у Вас есть деньги на финансирование его труда, то пожалуйста.

Распространяется ли п. 12 ч. 1 ст. 93 Закона № 44-ФЗ на учреждение уголовно-исполнительной системы, трудоустроившее на своих производственных участках осужденных другого (расположенного в непосредственной близости) учреждения УИС?

Пример. За режимной территорией колонии строгого режима расположен производственный объект, куда вывод на работу осужденных этого учреждения невозможно из-за режима содержания. Рядом расположена колония-поселение, где таких ограничений на передвижение осужденных нет. Эти осужденные (поселенцы) трудоустроены на производственных объектах колонии строгого режима. Возможно ли заключение контрактов на поставки товаров колонией строгого режима без проведения торгов (с единственным поставщиком) при выполнении всех условий, предусмотренных п. 12 ч. 1 ст. 93 Закона № 44-ФЗ?

Смысл этой нормы заключается в том, что колония строгого режима должна заключить договор о трудоустройстве осужденных колонии-поселения, по условиям которого за это трудоустройство в адрес колонии-поселения нужно заплатить. А та, в свою очередь, за счет полученных по такому договору денежных средств сможет покупать у единственного поставщика сырье, материалы, комплектующие изделия для производства товара, выполнения работы, оказания услуги в целях трудоустройства осужденных.

Таким образом, применение колонией строгого режима п. 12 ч. 1 ст. 93 Закона № 44-ФЗ в описанной Вами ситуации невозможно. Данная норма может применяться лишь колонией-поселением, осужденные которой трудоустроены. ■

Малый бизнес оказался мелким 95% субъектов МСП – микропредприятия

Созданный Федеральной налоговой службой (ФНС) реестр субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) позволил точно определить размеры реально работающего в России малого бизнеса. В реестр попали 5,6 млн юрлиц и "индивидуалов", 95% которых отнесены к категории микропредприятий. В ФНС уверяют, что с запуском реестра для предпринимателей "закончилась бумажная пора" лишних издержек похода за справками, в Корпорации МСП полагают, что новый инструмент поможет бизнесу находить контрагентов.

Вчера ФНС и Корпорация МСП подвели первые итоги работы Единого реестра субъектов малого бизнеса, запущенного 1 августа 2016 года. Глава налоговой службы Михаил Мишустин сообщил, что реестр за полтора месяца его функционирования наполнили сведения о 5,6 млн малых и средних предприятий. Большинство из них – 94,8%, или 5,38 млн, – это микропредприятия,

4,8%, или 270,5 тыс., – малые и 0,4%, или 20,6 тыс., – средние предприятия.

Поясним, микропредприятиями сейчас считаются субъекты МСП с выручкой до 120 млн руб. в год и численностью персонала до 15 человек. Малые предприятия – до 800 млн руб. и численностью до ста человек, средние – 2 млрд руб. и более ста человек соответственно. Данные Росстата, который не учитывает индивидуальных предпринимателей, заметно отличаются от сведений нового реестра: статистики насчитывают 1,8 млн микропредприятий, 180 тыс. малых и 14 тыс. средних компаний.

В Единый реестр МСП предприниматели попадают автоматически – из Единого государственного реестра юридических лиц и Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП). Дополняют его данные, полученные налоговиками в результате информационного взаимодействия с другими ведомствами. Как

выяснилось, юрлица и "индивидуалы" образуют российский малый бизнес примерно в равных долях. Согласно реестру, индивидуальные предприниматели составляют 53% субъектов МСП (2,97 млн), юрлица – 47% (2,7 млн).

Отметим, что пока эти данные расходятся и с информацией, которую ежемесячно публикует сама налоговая служба. Согласно данным ФНС на 1 сентября, в ЕГРИП сейчас 3,58 млн индивидуальных предпринимателей. В Минэкономике, курирующем работу Корпорации МСП, уверены, что число "индивидуалов" в новом реестре увеличится: данные ЕГРИП, по словам представителя ведомства, пока не попали в реестр, поскольку не все предприниматели вовремя сдали отчетность. Заместитель исполнительного директора "Опоры России" Иван Ефременков говорит, что картина с реестром МСП повторяет мировую – везде большинство составляют микропредприятия. "Отличие лишь с числом средних компаний – в подобных реестрах стран ЕС оно достигает 1%", – говорит Иван Ефременков.

По словам Михаила Мишустина, с запуском реестра для предпринимателей "закончилась бумажная пора" – новый инструмент поможет "убрать все издержки похода за справками" (выписка из реестра должна приниматься всеми госорганами). Глава Корпорации МСП Александр Браверман отметил, что реестр поможет найти партнеров, поскольку содержит информацию о видах деятельности предприятия, производимой продукции, полученных лицензиях, участии в госзакупках. Предприниматели смогут дополнить реестр информацией о себе – о продукции, опыте исполнения контрактов, об участии в программах поставки товаров крупным компаниям с госучастием. Последние, напомним, обязаны отдавать 10% своих закупок малому бизнесу. Александр Браверман вчера пообещал, что к концу 2016 года закупки у малого и среднего бизнеса крупных поставщиков превысят 1 трлн руб., – на 12 сентября эта цифра составляла 665,5 млрд руб.

Дарья Николаева

Подробнее: <http://www.kommersant.ru/>

Как крупные компании подстраиваются под требования государственных заказчиков

Журналисты "Ведомостей" установили, что крупные компании нашли новый способ выполнять требования государственных заказчиков и успешно участвовать в госзакупках. Эти предприятия создают собственный малый бизнес и побеждают в тендерах, предназначенных для этого сектора.

В качестве примера в издании приводится практика консалтинговой компании McKinsey, получившей контракты, предназначенные для малого и среднего бизнеса, в Москве. Речь идет не непосредственно о McKinsey, а о компании "Центр современной практики управления". Как известно, это ООО в 2015 году выполнило госконтракты общей стоимостью 288 млн рублей, а в 2016 году уже подписаны договоры на 87 млн рублей. Это заказы на оказание услуг управлению делами мэра Москвы (исследование оценки эффективности системы внутренней управленческой отчетности) за 11,8 млн рублей и дирекции столичного департамента здравоохранения (поддержка проектного офиса) за 75 млн рублей. Журналисты установили, что владельцами "Центра современной практики управления", уже зарегистрированного в реестре малого и среднего бизнеса, являются граждане, имена и фамилии которых полностью совпадают с данными партнеров McKinsey. Таким образом, фактически, заказчики приобрели услуги от партнеров консалтинговой компании McKinsey.

Информацию о том, что "Центр современной практики управления" работает в партнерстве с McKinsey, подтверждают сами представители консалтинговой компании. Вместе с тем, подчеркивая, что данное ООО – это российское юридическое лицо и принадлежит российским гражданам. Вся его IT-инфраструктура размещена на территории России, что является гарантией безопасности работы с информацией о клиентах, а также позволяет хранить данные исключительно на территории Российской Федерации. Кроме этого, утверждают в McKinsey, создание этого предприятия никак не связано с участием в торгах в качестве малого и среднего бизнеса.

Позиция российской стороны несколько другая. Как известно, согласно действующему законодательству, 15% своих закупок госзаказчики обязаны отдавать малым и средним предпринимателям. За первые 6 месяцев 2016 года общая стоимость таких закупок составила 350 млрд рублей.

В Минэкономразвития подчеркивают: создание малых предприятий специально для закупок – не распространенная практика. Но даже если малая компания создана намеренно для участия в госзакупках, она все равно, как и все остальные компании этого сектора, уплачивает налоги, создает новые рабочие места, повышает конкуренцию. Официальных комментариев от департамента конкурентной политики Москвы и Московского УФАС не поступало.

А руководитель рабочей группы АСИ по закупкам у малого бизнеса Сергей Фахретдинов заявляет, что в сфере государственных закупок поставщики, представляющие малый бизнес, но сотрудничающие с крупными подрядчиками – далеко не редкость. И способов прекращения подобной практики на сегодняшний день пока не нашлось.

О том, что создание малой компании специально для участия в государственных торгах (иногда предприятие даже создается под конкретный аукцион) не является редкостью, подчеркивает гендиректор Центра размещения госзаказа Александр Строганов. Для крупных поставщиков такой способ участия в госзакупках снижает риск попадания в список недобросовестных заказчиков. А для госзаказчиков, в свою очередь – это отличная возможность выполнить квоты на контракты с малыми и средними предприятиями. Ведь практика показала, что часто для исполнения 15-процентного лимита в госзакупках не хватает именно малых компаний.

Источник: <http://torg94.ru>

Киселев: надо усиливать антидемпинговые меры в сфере госзакупок

РИА Новости. Депутаты Владимирского заксобранья планируют разработать предложения по внесению изменений в закон № 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" в части повышения порога наступления антидемпинговых мер, сообщил РИА Новости представитель прессы службы регионального заксобранья.

"Планируется, что этот проект будет подготовлен шестым созывом регионального парламента в 2017 году. Главный упор будет сделан на ужесточение антидемпинговых мер. Предлагается установить предел максимального снижения первоначальной цены контракта, при котором подрядчик должен предоставить документы по обеспечению исполнения контракта,

до 15%. Сейчас по закону этот предел составляет 25 и более процентов. Далее законопроект будет внесен в Госдуму в качестве общей законодательной инициативы от регионов ЦФО", – сказал собеседник агентства.

Инициатива о внесении изменений в федеральный закон о госзакупках была озвучена председателем регионального заксобранья Владимиром Киселевым на заседании Совета законодателей ЦФО, который прошел в августе в Калуге.

"Нужно рассмотреть возможность изменения федерального закона в части снижения этого уровня с 25% до 15%, чтобы была реальная возможность снижать цену не ниже себестоимости строительства объекта. Задача подрядчиков понятна – заполучить контракт любой ценой. Но в итоге получается экономия на

стройматериалах, несвоевременный ввод объектов. В масштабах любого региона это может привести к срыву специальных программ, например, по строительству новых детских садов или школ", – привели в пресс-службе регионального заксобранья слова Киселева.

Киселев пояснил, что во Владимирской области около сотни контрактов по строительству подрядчики заключили, скинув цену более чем на четверть от первоначальной. "Пользуясь несовершенством федерального законодательства, недобросовестные подрядчики максимально снижают первоначальную сумму контракта. С одной стороны, экономия бюджетных средств, с другой – заведомый риск некачественного строительства объектов, которые заказывают органы власти", – отметил он.

Объем закупок у малых и средних предприятий к концу 2016 г. превысит 1 трлн руб.

В то же время ранее глава корпорации говорил, что в 2017 и 2018 гг. прирост составит всего 4-5%.

ТАСС: Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства (Корпорация МСП) до конца 2016 года предоставит закупки для владельцев малого и среднего бизнеса на сумму свыше 1 трлн рублей. Об этом ТАСС сообщил руководитель корпорации Александр Браверман.

"К концу 2016 года мы ожидаем, что закупки у малого и среднего бизнеса превысят 1 трлн рублей", – отметил он.

Ранее глава корпорации ожидал, что закупки у субъектов МСП до конца года не превысят 1 трлн рублей. Однако в 2017 и 2018 году ожидается прирост, но всего на 4-5%, так как сдерживающим фактором будет являться отсутствие адекватного предложения со стороны предпринимателей малого и среднего бизнеса на увеличившееся число госзакупок для субъектов МСП. Браверман также заявлял, что крупные и госкомпании готовы отдавать часть своих заказов малому бизнесу, однако пока субъекты МСП не всегда могут обеспечивать этот объем. Он подчер-

кивал, что крупные компании хотят получать качественную продукцию быстро и в срок, а также по конкурентной цене.

Поэтому корпорация планирует развивать технопромпарки, в капитал которых будет входить успешные лизинговые компании. Также одним из приоритетных направлений для корпорации в 2016 году является организация доступа к госзакупкам инфраструктурных компаний, компаний с государственным участием и акционерных госкомпаний (50 + 1 акция) с участием малого и среднего бизнеса.

В июне 2016 года правительство РФ утвердило стратегию развития малого и среднего предпринимательства до 2030 года, согласно которой предполагается постепенно наращивать квоты на закупки у субъектов МСП – с 18% в 2016 году до 25% с 2018 года. Премьер-министр РФ Дмитрий Медведев также обязал госкомпании увеличить долю прямых закупок у субъектов малого и среднего бизнеса с 10% до 15%, постановление было подписано в августе 2016 года и вступает в силу 1 января 2018 года. Корпорация МСП создана в 2015 году и осуществляет свою деятельность в качестве института развития в сфере малого и среднего предпринимательства. ■

Конфликтом интересов будет брак главы госзаказчика и бенефициарного владельца участника

По проекту изменений Закона № 44-ФЗ конфликт интересов также возникает, если в браке с бенефициарным владельцем участника состоит член комиссии, руководитель контрактной службы или контракт-

ный управляющий. Под бенефициарным владельцем хозяйственного общества — участника закупки предполагается понимать физлицо, которое может контролировать действия общества. Напомним, заказчик обязан установить требование о том, что между ним и участником не должно быть конфликта интересов. В Законе № 44-ФЗ перечислены случаи, в которых воз-

никает такой конфликт. К ним относится брак руководителя заказчика и гендиректора участника.

Документ: Проект Федерального закона (<http://regulation.gov.ru/projects/List/AdvancedSearch#>). Общественное обсуждение завершается 28 сентября 2016 года.

© КонсультантПлюс, 1992-2016

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ**ПАО «Мосэнерго» сообщает о переносе торгов на право заключения договора купли-продажи имущества ПАО «Мосэнерго», расположенного по адресу: г. Москва, ул. Гольяновская, д.5, корп. 9**

Торги на право заключения договора купли-продажи имущества, расположенного по адресу: г. Москва, ул. Гольяновская, д.5, корп. 9, назначенные на 23 сентября 2016 г. в 13 часов 00 минут (информационное сообщение опубликовано во Всероссийском Информационно-Аналитическом Еженедельнике «Аукционный Вестник» от 29 июля 2016 г. № 301 (07.251)) **переносятся на 25 октября**

2016 года, регистрация участников с 12:10 до 12:50, время начала торгов 13:00 (время московское). Заявки на участие в торгах (по типовым формам) принимаются до **19 октября 2016 года**, по рабочим дням с 10 часов до 16 часов по московскому времени по адресу: 119526, г. Москва, проспект Вернадского, д. 101, корп. 3; соглашения о задатках (по типовым формам) заключаются до 19 октября 2016 года, до 16:00 (время московское); оригиналы исполненных платежных поручений по задаткам должны быть переданы до 21 октября 2016 года, до 16:00. Местонахождение и контакты: 119526, г. Москва, проспект Вернадского, д. 101, корп. 3; телефон: +7 (495) 957 1 957 доб. 33-80, +7 916 373 31 35.

ПАО «МОЭК» извещает о проведении торгов в форме аукциона на право заключения договора купли-продажи нежилого здания и движимого имущества

Продавец: ПАО «МОЭК». **Организатор торгов:** ООО «ЦУН».

Дата проведения торгов: 27 октября 2016 г. в 10 часов 00 минут по московскому времени.

Место проведения торгов: г. Москва, ул. Косыгина, д.15, гостиница Корстон, конференц-зал композитора Бородина.

Выставляемое на торги имущество:

Наименование: нежилое здание и движимое имущество (4 ед., предоставляется по запросу).

Место нахождения Имущества: г. Москва, ул. 1-я Тверская-Ямская, д.36, стр.2.

Нежилое здание общей площадью – 448,7 кв.м.

Кадастровый (условный) номер: 77:01:0004017:1036.

Право собственности на объект: рег.номер 77-77-24/027/2010-072 от 05.07.2010 г.

Свидетельство: 77 АМ 271818 от 05.07.2010 г.

Начальная цена продажи: 44 900 000 рублей 00 копеек, с учетом НДС 18%.

Размер задатка: 15% от начальной цены лота.

Прием заявок на участие в торгах осуществляется по местонахождению организатора торгов **до 25 октября 2016 г.**, 19 часов 00 минут по московскому времени.

С полным текстом Извещения и аукционной документацией можно ознакомиться на официальном сайте ПАО «МОЭК», www.moek.ru или по запросу в адрес организатора торгов.

Контакты ООО «ЦУН»: тел.: +7 (499) 110-12-91; e-mail: tsun@moek.ru, www.tsun.com.ru.

Местонахождение организатора торгов: г. Москва, ул. Ефремова, д.10, каб.907.

ООО «Газпром добыча Уренгой» сообщает о проведении торгов по продаже имущества

Продавец: ООО «Газпром добыча Уренгой», тел. (3494)94-8409.

Организатор аукциона: ОАО «АЙ-СИ-ЭМ ФИНАНС», тел. 910 407-0193.

Дата, время и место проведения торгов: 25.10.2016 г. в 11-00 по моск.времени, г.Москва, ул.Маршала Рыбалко, 2, стр.6.

Местонахождение имущества: ЯНАО, г.Новый Уренгой.

Выставляемое на торги имущество:

Имуц. комплекс базы отдыха на реке Пур. Зем.участок 39 889 кв.м. – аренда.

Нач. цена: 512 529 701,31 руб., вкл. НДС.

Первый шаг понижения цены: 9 576 601,31 руб.,

последующие: 20 000 000 руб.

Миним. цена: 182 953 100 руб., вкл. НДС.

Шаг повышения цены: 50 000 руб.

Размер задатка: 2 744 300 руб., НДС не обл.

Заявки на участие в торгах принимаются **с 23.09.16 г. по 21.10.16 г.** по раб.дням с 11 до 16 час. (по пятн. – до 15 час.) моск.времени по адресу: г.Москва, ул.Николаямская, 34, стр.2., тел. 910 407-0193.

Полный текст сообщения размещен на сайте ПАО «Газпром».

ПАО «МОЭК» извещает об отмене торгов в форме аукциона на право заключения договора купли-продажи имущества.

ПАО «МОЭК» в лице организатора торгов ООО «ЦУН» объявляет об отмене торгов в форме аукциона на право заключения договора купли-продажи имущества, а именно: Лот № 2: нежилые здания

(площадь 477,1 кв.м, 168,4 кв.м., 455 кв.м., 360,6 кв.м., 96,6 кв.м.) и движимое имущество, расположенные по адресам: г. Москва, ул. Беломорская, д. 38А, стр. 6, г. Москва, ул. Беломорская, д. 38А, стр. 13, г. Москва, ул. Беломорская, д. 38А, стр. 5, г. Москва, ул. Беломорская, д. 38А, стр. 12, г. Москва, ул. Беломорская, д. 38А, стр. 4, г. Москва, ул. Беломорская, д. 38А информация о которых была размещена в газете «Аукционный Вестник» № 302 (08.252) от 5 августа 2016 г.

Извещение о проведении торгов

Комиссия по ликвидации ФГУП «Росспиртпром» извещает о проведении торгов по продаже имущества, находящегося в оперативном управлении ФГУП «Росспиртпром», в форме открытого аукциона с закрытой формой представления предложений о цене имущества.

Организатор торгов и продавец имущества: ФГУП «Росспиртпром», 121170, Москва, Кутузовский пр-т, д.34, корп.21А, тел. (495)7853825.

Выставленное на торги имущество:

Лот № 1

Имущество филиала ФГУП «Росспиртпром» «Петрозаводский ликероводочный завод «Петровский» в количестве 80 позиций.

Начальная цена, в том числе НДС 18%, 811754,00 рублей.

Имущество расположено по адресу: Республика Карелия, г. Петрозаводск, ул. Ригачина, д. 55.

Лот № 2

Имущество филиала ФГУП «Росспиртпром» «Береговское спиртовое предприятие» в количестве 706 позиций.

Начальная цена, в том числе НДС 18%, 10143242,00 рублей.

Имущество расположено по адресу: Белгородская область, Прохоровский район, с. Береговое, пос. Прохоровка.

Лот № 3

Имущество филиала ФГУП «Росспиртпром» «Спиртовой завод «Ядринский» в количестве 4 позиций.

Начальная цена, в том числе НДС 18%, 1098255,00 рублей.

Имущество расположено по адресу: Чувашская Республика, Ядринский район, с/пос. Персирланское. **Лот № 4**

Имущество филиала ФГУП «Росспиртпром» «Спиртовой завод «Ядринский» в количестве 1522 позиций.

Начальная цена, в том числе НДС 18%, 17605215,00 рублей.

Имущество расположено по адресу: Чувашская Республика, г. Ядрин, ул. Шоссейная, д. 102.

Торги состоятся 26.10.2016 в 11ч. 30 мин. **по адресу:** 121170, Москва, Кутузовский пр-т, д.34, корп.21А, помещение 400.

Заявки представляются с предложением о цене приобретения имущества не позднее 21.10.2016.

Участник торгов вносит задаток в размере 10% стоимости лота в срок не позднее 21.10.2016 на расчетный счет ФГУП Росспиртпром.

Выигравшим торги признается лицо, предложившее на торгах наиболее высокую цену за продаваемое имущество, но не ниже начальной цены. Организатор торгов подписывает в день их проведения протокол о результатах торгов и направляет его копию участникам торгов по электронной почте.

Лицо, выигравшее торги, должно в течение пяти рабочих дней после их окончания подписать договор купли-продажи имущества.

Оплата приобретаемого на аукционе имущества производится путем одновременного перечисления денежных средств в течение пяти рабочих дней со дня подписания договора купли-продажи.

Получить дополнительную информацию о торгах и правилах их проведения, ознакомиться с формой заявки, условиями договора о задатке и документацией, характеризующей имущество, можно по адресу организатора торгов.

Информационное сообщение о проведении торгов по продаже объектов имущества производственной базы, расположенной в Оренбургской области, г. Оренбург, ул. Донгузская, № 68/1 (собственник – ООО «Газпром добыча Оренбург»)

Продавец (Собственник): ООО «Газпром добыча Оренбург».

Контактное лицо: Кириченко Юлия Олеговна,

тел. (3532) 731-474, факс 8 (3532) 47-52-59, u.kirichenko@gdo.gazprom.ru.

Замечания и предложения по процедуре проведения торгов просим сообщать в ПАО «Газпром», тел. 8 (495) 719-51-98, inf@gazprom.ru

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

Место проведения торгов: 115191, г. Москва, Холодильный пер, д. 3, стр.4.

Дата и время проведения торгов: Торги состоятся **23 ноября 2016 года** в 11 ч. 00 мин. по московскому времени.

Выставляемое на торги имущество:

Производственная база «Донгузская» в составе недвижимого имущества (здания, сооружения, водопроводы, линии электропередач и проч.) общей площадью 13642,5 кв.м и движимого имущества, расположенные: Оренбургская область, г. Оренбург, ул. Донгузская, № 68/1.

Имущество расположено на трех земельных участках общей площадью 61 400 м² находящихся на праве аренды сроком на 49 лет.

Имущество продаётся единым лотом.

Начальная (стартовая) цена: 33 766 000 (Тридцать три миллиона семьсот шестьдесят шесть тысяч) рублей 00 копеек с учетом НДС.

Первый шаг на понижение: 294 000 (двести девяносто четыре тысячи) рублей 00 копеек с учетом НДС.

Последующие шаги на понижение: 313 000 (триста тринадцать тысяч) рублей 00 копеек с учетом НДС.

Шаг аукциона на повышение цены: 50 000 (пятьдесят тысяч) рублей с учетом НДС.

Минимальная цена: 16 883 000 (шестнадцать миллионов восемьсот восемьдесят три тысячи) рублей, с учетом НДС.

Размер задатка: 1 000 000 (один миллион) рублей, НДС не облагается.

Заявки на участие в торгах, подписанные уполномоченными лицами Претендента, принимаются Организатором торгов **с 27 сентября 2016 г. по 21 ноября 2016 г.** (с 10-00 по 17-00 часов по московскому времени) по адресу: 115191, г. Москва, Холодильный переулок, д.3, корп.1, строение 4.

Дополнительную информацию о предмете и порядке проведения торгов, типовую форму договора о задатке, проект договора купли-продажи Имущества, а также бланк заявки можно запросить по телефону (495) 781-59-29 или по e-mail: semencov@gbes.ru.

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

РУП «Институт недвижимости и оценки» (Республика Беларусь) приглашает к участию в аукционе по продаже



изысканной загородной резиденции, расположенной на земельных участках площадью 9766 м², огороженной капитальным 2-х метровым забором: дом приемов, гостевой дом, беседка, площадка для отдыха с большим раскладным зонтом и набором деревянной мебели, мини-пруд, здание охраны, котельная, артскважина (135 м), парковка, видеонаблюдение.

Подмосковная Салтыковка, 5 км от Москвы.

Индивидуальный проект, эксклюзивная отделка, живописный пейзаж.

Аукцион по продаже имущества, расположенного по адресу: Российская Федерация, Московская область, г. Балашиха, м-н Салтыковка, ул. Профсоюзная, 12, состоится **21.10.2016г.** в 11.00 по белорусскому времени по адресу: Республика Беларусь, г. Минск, ул. Комсомольская, д. 11, каб. 6.

Заявления на участие и необходимые документы принимаются по адресу: г. Минск, ул. Комсомольская, д. 11, каб. 6, по 20.10.2016г. до 10.00 по белорусскому времени. Задаток необходимо перечислить по 17.10.2016.

Стартовая цена: 280 256 956,44 российских рублей без НДС (НДС будет начисляться на сумму 217 133 956,44 рубля).

Продавец: ОАО «Нафтан».

С полным текстом извещения об аукционе можно ознакомиться на сайте Организатора http://ino.by/menu_levoe/auctions/declared/881.html.

Дополнительную информацию можно получить у Организатора аукциона:

8-10-375-17-306-00-57 | 8-10-375-29-356-90-03 | 8-10-375-29-550-09-52 | torgi@ino.by | ino.by

Информационное сообщение о проведении торгов по продаже принадлежащего ПАО «Газпром» танкера-заправщика «Газпромшельф»

Продавец: ПАО «Газпром», тел.: (812) 609-76-22, (812) 609-76-24, e-mail: inf@adm.gazprom.ru.

Организатор торгов (Агент): ООО «ЭсАрдЖи-Оценка», официальный сайт: www.srg-torgi.ru, тел./факс: (495) 797-30-31, доб. 1000, 3144, моб.тел. 8-985-887-61-04, e-mail: ElkinaAP@srggroup.ru.

Дата и время проведения торгов: «25» октября 2016 г. в 14:00 по московскому времени.

Место проведения торгов: г. Москва, ул. Фридриха Энгельса, д. 75, стр. 11.

Форма проведения торгов – открытый аукцион по составу участников и способу подачи предложений по цене.

Выставляемое на торги Имущество: Танкер-заправщик «Газпромшельф» (инв. № 351789).

Начальная цена продажи Имущества: 454 934 000 (Четыреста пятьдесят четыре миллиона девятьсот тридцать четыре тысячи) рублей, кроме того НДС по ставке в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

Шаг повышения цены: 150 000 (Сто пятьдесят тысяч) рублей.

Размер задатка: 30 000 000 (Тридцать миллионов) рублей, НДС не облагается.

Обременения отсутствуют.

Место нахождения Имущества: Российская Федерация, Мурманская обл., п. Мурманск.

Заявки на участие в торгах и договор о задатке (по типовым формам Организатора торгов) оформляются уполномоченным представителем претендента и принимаются Организатором торгов по рабочим дням с «23» сентября 2016 г. по «24» октября 2016 г. с 10:00 до 18:00 по московскому времени по адресу: 105082, г. Москва, ул. Фридриха Энгельса, д. 75, стр. 11.

Полная информация о торгах, в том числе: формы заявки на участие в аукционе, соглашения о задатке и договора купли-продажи актива размещены на официальном сайте организатора торгов <http://www.srg-torgi.ru>.

Кроме того, информация о торгах размещена на специализированном сайте продавца: <http://www.gazpromnoncoreassets.ru>.

Информационное сообщение о проведении продаж имущества (кабельная продукция, труба и запорная арматура, вентиляторы) (собственник – ООО «Газпром трансгаз Ухта»)

Продавец: ООО «Газпром трансгаз Ухта», тел.: 8 (8216) 77-22-53, 8 (8216) 77-20-90.

Организатор торгов (далее – ОТ): ООО «Центр-Р.И.Д.», тел. (495) 722-59-49; e-mail: centerRID@mail.ru, <http://центр-рид.рф>.

Место, дата, время проведения торгов: 12:00 17.11.16 г., г. Москва, ул. Зацепы, д.28, стр.1.

Выставляемое на торги Имущество:

Лот №1 – Кабельная продукция в кол-ве 8 позиций, **располож. по адресу:** Республика Коми, г. Ухта;

Лот №2 – Труба в кол-ве 5 позиций и запорная арматура в кол-ве 1 позиции,

располож. по адресу: Архангельская обл., г. Плесецк;

Лот №3 – Вентиляторы в кол-ве 8 позиций, **располож. по адресу:** Республика Коми, г. Ухта.

Начальная цена Лотов (в руб., с уч. НДС):

Лот №1 – 255 942; **Лот №2** – 3 055 728; **Лот №3** – 49 914.

Шаг на понижение цены (в руб., с уч. НДС):

Лот №1 – 3 839,13; **Лот №2** – 45 835,92; **Лот №3** – 748,71.

Шаг на повышение цены (в руб., с уч. НДС):

Лот №1 – 2 559,42; **Лот №2** – 30 557,28; **Лот №3** – 499,14.

Минимальная цена (в руб., с уч. НДС):

Лот №1 – 217 550,70; **Лот №2** – 2 597 368,80; **Лот №3** – 42 426,90.

Размер задатков по Лотам (в руб., НДС не облаг.):

Лот №1 – 12 797,10; **Лот №2** – 152 786,40; **Лот №3** – 2 495,70.

Обременения Имущества (Лотов): отсутствуют.

К участию в Торгах допускаются юр. и физ.лица (далее – Заявители), представившие для участия в торгах ОТ с 12:00 по 16:00 каждого рабочего дня, начиная с 26.09.16 г. по 16.11.16 г. заявку (по форме ОТ) с док-тами и своевременно внесшие задаток не позднее окончания приема заявок.

Порядок оформления участия в торгах, перечень представляемых заявителей док-тов и требования к их оформлению, сроки и порядок внесения задатка, реквизиты счетов, на которые вносится задаток, порядок определения победителя, полный текст извещения размещены на официальном сайте ПАО «Газпром» www.gazpromnoncoreassets.ru и на сайте ОТ <http://центр-рид.рф>.

Дата признания заявителей участниками аукциона: 16.11.16 г.

Вся доп. информация запрашивается у ОТ. Время везде московское.

Информационное сообщение о проведении торгов по продаже незавершенного строительства в Краснодарском крае, станица Привольная (Собственник – ООО «Газпром добыча Краснодар»)

Продавец (собственник имущества): ООО «Газпром добыча Краснодар», тел.: 8 (861) 200-49-00 доб. 3-33-41, e-mail: v.kapelyan@kuban.gazprom.ru.

Организатор торгов: ООО «Ассет Менеджмент», тел.: (495) 221-65-52, e-mail: petrov@npg.ru. Контактное лицо: Петров Денис Игоревич.

Дата и время проведения торгов: Торги состоятся 27 октября 2016 г. в 12 часов 00 минут по московскому времени.

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

Выставляемое на торги имущество (Далее – Имущество):

Рыбное хозяйство включает объекты незавершенного строительства:

- Электролиния, процент готовности 95%, длина 1560 м.
- Здание домик для рыбаков, процент готовности 26%, общая площадь застройки 76,9 кв. м.
- Рыбозащитное сооружение, процент готовности 48%, длина 28 м.
- Здание электрическая подстанция, процент готовности 95%, общая площадь застройки 4,5 кв.м.
- Здание насосной, процент готовности 84,5 %, общая площадь застройки 143,4 кв.м.
- Земельный участок общей площадью 108 га.

Обременения отсутствуют.

Место нахождения Имущества: Российская Федерация, Краснодарский край, Каневской район, станица Привольная.

Начальная цена продажи Имущества: 19 433 736 рублей, с учетом НДС.

Шаг понижения цены: 1 188 173 рубля 60 копеек;

Минимальная цена продажи Имущества: 7 552 000 рубля, включая НДС.

Шаг повышения цены: 594 086 рублей 80 копеек;

Размер задатка: 756 000 рублей (НДС не облагается).

Имущество выставлено на торги единым лотом

Заявки на участие в торгах и договор о задатке (по типовым формам Организатора торгов) оформляются уполномоченным представителем претендента и принимаются Организатором торгов по рабочим дням с 26 сентября 2016 г. по 25 октября 2016 г. с 11:00 до 15:00 часов московского времени по адресу: 117630, г. Москва, Старокалужское шоссе, д. 65, этаж 5, помещение 500.

Дополнительную информацию о предмете и порядке проведения торгов, типовую форму договора о задатке, проект договора купли-продажи Имущества и бланк заявки можно запросить по телефону (495) 221-65-52.

Дата признания претендентов участниками аукциона: 26 октября 2016 г.

Полный текст Извещения опубликован на официальном сайте ПАО «Газпром»

<http://www.gazpromnoncoreassets.ru> и на сайте Организатора торгов <http://www.100lotov.ru> в разделе Извещения о торгах.

ООО «Газпром добыча Уренгой» извещает о проведении торгов (аукциона)

Сведения о продавце (собственнике) имущества: ООО «Газпром добыча Уренгой».

Имущество продается через электронные торги.

Организатор торгов: ООО ЭТП ГПБ <https://etp.gpb.ru/>

Контактный телефон: 8-800-100-66-22, 8-3494-94-81-85.

Сведения о предмете продажи:

право заключения договора купли-продажи промбазы №2 г.-к. Анапа.

Адрес места нахождения:

РФ, Краснодарский край, г.-к. Анапа, ул. Смолянка, 20.

Дата и время окончания приема заявок:

24 октября 2016 года в 10:00 (МСК).

Дата и время проведения торгов:

24 октября 2016 года в 12:00 (МСК).

Начальная стартовая цена:

33 914 828,00 (Тридцать три миллиона девятьсот четырнадцать тысяч восемьсот двадцать восемь) рублей 00 копеек, в том числе НДС.

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 22.09.16 в 23:00
Отпечатано в
ОАО «Щербинская типография».
117623, г. Москва, ул. Типографская, д. 10

Объем 8 полос. Формат А3.
Заказ № 1194.
•
Газета распространяется на территории Российской Федерации
•
Московский тираж 10 000 экз.
Региональный тираж 45 000 экз.
Распространяется бесплатно.