

Аукционный Вестник

ВСЕРОССИЙСКИЙ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

www.auctionvestnik.ru

№ 330 (02.280) среда, 22 февраля 2017 г.

СЕГОДНЯ В НОМЕРЕ

Аффилированность участников в корпоративных закупках: позиции ФАС России – об этом Олег Толстобоков 2 стр.

Развитие конкуренции среди поставщиков Екатерина Баранникова 4 стр.

Информационные сообщения о торгах 8 стр.

Минэкономразвития: стороны госконтракта не вправе расторгнуть его частично

Такую позицию обозначило ведомство в январском письме. Аналогичное мнение госорган уже высказывал в марте прошлого года.

Минэкономразвития отмечает: Закон № 44-ФЗ не предусматривает частичного расторжения контракта. В гражданском законодательстве тоже нет такого понятия. Таким образом, расторжение контракта по соглашению сторон и частичное расторжение контракта – не одно и то же.

Как и ранее, министерство не уточнило, что подразумевается под частичным расторжением контракта. Полагаем, под этим следует понимать заключение сторонами соглашения о прекращении отдельного обязательства по контракту, например о прекращении выполнения отдельных работ.

Напомним, расторжение контракта по Закону № 44-ФЗ допускается в следующих случаях:

- по соглашению сторон;
- по решению суда;
- в случае одностороннего отказа от исполнения контракта в соответствии с гражданским законодательством.

Документ: Письмо Минэкономразвития России от 16.01.2017 № Д28и-130.

Заключать госконтракты с субъектами естественных монополий, которых нет в реестре этих лиц, можно

Такой вывод содержится в январском письме Минэкономразвития. Аналогичной позиции госорган придерживался и ранее, в июле 2015 года.

В новом письме ведомства, как и в прежнем, речь идет о закупке у единственного поставщика, подрядчика, исполнителя товаров, работ или услуг, относящихся к сфере деятельности субъектов естественных монополий. По мнению министерства, госзаказчики вправе проводить закупку по этому основанию независимо от того, включен ли поставщик, подрядчик или исполнитель в реестр субъектов естественных монополий.

Полагаем, госзаказчикам с учетом мнения Минэкономразвития для проведения таких закупок достаточно установить, что товар, работа или услуга относится к сфере деятельности субъекта естественной монополии. Перечень услуг, относящихся к этим сферам, приведен в Законе о естественных монополиях.

Документ: Письмо Минэкономразвития России от 31.01.2017 № Д28и-387.

© КонсультантПлюс, 1992-2017



Беляева Ольга Александровна, доктор юридических наук, ведущий научный сотрудник Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации

1. «Классическая» схема, практикуемая недобросовестными участниками закупок, состояла в том, что несколько компаний вступали в секретный картельный сговор, определяя т.н. фаворита. Все участники сговора подавали заявки на участие в процедуре (аукционе, конкурсе и проч.), затем все, кроме фаворита, свои заявки отзывали. В результате таких действий заказчик был вынужден заключать контракт с единственным участником процедуры. Остальные участники сговора через некоторое время либо становились субподрядчиками фаворита, либо в последующих закупочных процедурах, проводимых этим или другими заказчиками, роль фаворита выполнял другой участник сговора.

Борьба со сговорами между участниками торгов, с одной стороны, а также между участниками и заказчиками, с другой, стала в свое время главной причиной появления электронных аукционов в сфере осуществления публичных закупок. Прозрачные электронные процедуры сами по себе способствуют развитию состязательности на аукционах, анонимность же участников (подача первых частей заявок под номерами без указания наименований участников, на практике имеет место и другое название подобной процедуры – подача предложений «под девизами») содействует появлению в ходе аукциона игроков, не имеющих договоренностей с другими участниками, а также с заказчиком [Беляева О.А. Торги: теоретические основы и проблемы правового регулирования. Автореф. ... дис. д-ра юрид. наук. М., 2012. С. 28].

Однако нельзя не отметить, что процесс доказывания факта картельного сговора между участниками торгов невероятно сложен, в связи с чем весьма часто соответствующие решения антимонопольного органа судами признаются недействительными [см., например: постановление Верховного Суда РФ от 03.02.2016 г. № 308-АД15-16778 по делу № А63-10543/2014; постановление ФАС Западно-Си-

Провоцирование сговоров между участниками публичных закупок

Возможные сговоры следует разделить на два вида: 1) сговоры участников закупки между собой; 2) сговоры между участником закупки и заказчиком. Рассмотрим несколько ситуаций, которые объективно провоцируют появление сговоров между участниками публичных закупок. Иными словами, случаи, при которых само законодательное и иное правовое регулирование позволяет участникам соответствующий не только сговор легко реализовать, но и подталкивает к тому, чтобы сговориться.

бирского округа от 18.01.2012 г. по делу № А70-2259/2011, постановление ФАС Московского округа от 26.12.2013 г. № Ф05-13600/2013 по делу № А40-94472/12-17-918, постановление ФАС Северо-Западного округа от 21.12.2010 г. по делу № А05-4248/2010 и проч.].

Интересно, что при доказывании факта сговора антимонопольный орган обращается к помощи ученых-математиков, которые исследуют поведение участников аукциона, заподозренных в сговоре, на основе теории игр (это раздел прикладной математики) и теории вероятности, делают соответствующие выводы. Такой подход следует, на наш взгляд, признать допустимым, поскольку торги – это действительно игра, в которой призом победителя является право на заключение договора (контракта).

Причем антимонопольному органу приходится концентрироваться не на вопросе о том, как было заключено соглашение, а на вопросе – как оно реализовывалось; сговор на торгах – это особый вид антиконкурентного соглашения [Кинев А.Ю. Антимонопольный «заслон» сговорам на торгах // Юрист. 2011. № 16. С. 24]. Вместе с тем, практике известны и успешные случаи. Так, ФАС Уральского округа в постановлении от 29.06.2011 г. № Ф09-3639/11 по делу № А76-15247/2010-62-371, оставляя в силе предписание антимонопольного органа о запрете совершения действий, ограничивающих конкуренцию, отметил, что в результате отсутствия конкурентной борьбы контракт заключен по максимальной цене, результат действий участников отвечает интересам каждого из них, так как между ними и победителем аукциона были заключены договоры подряда на выполнение работ по контракту.

2. На торги может быть подана только одна заявка, а торги с единственным участником, как известно, признаются несостоявшимися. Отсутствие конкуренции на торгах дезавуирует экономию бюджетных средств, при этом неконкурентные торги могут быть обусловлены как объективными причинами, так и целенаправленными недобросовестными действиями заказчика. Для того чтобы пресекать коррупционные действия на этой стадии закупки (заключение контракта в результате признания несостоявшейся конкурентной закупки) предусмотрена процедура согласования заключения контракта с контрольным органом (п. 25 ч. 1 ст. 93 Федерального закона от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения

государственных и муниципальных нужд») [см.: Порядок согласования заключения контракта с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), утв. приказом Минэкономразвития России от 31.03.2015 г. № 189 (зарегистрировано в Минюсте России 30.04.2015 г. № 37082) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 2015. № 38].

К сожалению, следует признать, что эта процедура пока несовершенна, практика демонстрирует случаи произвольного отказа со стороны контрольных органов в согласовании заключения контракта с единственным участником закупочной процедуры. Участники закупки, оказавшиеся «единственными», тщетно пытаются защитить свои интересы в судебном порядке [см., например: постановление Арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 27.03.2015 г. № Ф02-831/2015 по делу № А69-2870/2014, постановление Арбитражного суда Дальневосточного округа от 27.02.2015 г. № Ф03-6366/2014 по делу № А73-9526/2014; постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 25.03.2015 № Ф04-16165/2015 по делу № А45-10833/2014, постановление Второго арбитражного апелляционного суда от 29.09.2014 г. по делу № А28-5837/2014, постановление Десятого арбитражного апелляционного суда от 08.08.2014 г. по делу № А41-18249/14, решение Арбитражного суда Свердловской области от 19.06.2014 г. по делу № А60-18543/2014 и др.]. Тщетно – потому, что даже получение положительного судебного решения о признании незаконным бездействия контрольного органа не обеспечивает реальное восстановление нарушенных прав и законных интересов участника закупки.

Тем не менее данная процедура весьма необходима, поскольку она нацелена на пресечение сговора между заказчиком и единственным участником закупки, когда неконкурентная ситуация обусловлена не объективными причинами, но смоделирована заказчиком злонамеренно (путем установления требований к объекту закупки, участнику закупки, формулированию кабальных условий исполнения контрактных обязательств и проч.). По сути, речь идет о дополнительной проверке соблюдения требований Закона о контрактной системе, осуществляемой накануне заключения контракта по итогам несостоявшейся конкурентной процедуры закупки [по данным, приведенным в Докладе Минэкономразвития России о результатах мониторинга применения Федерального

закона от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», в 2015 году ФАС России было рассмотрено 5 тыс. обращений о согласовании возможности заключения контракта с единственным поставщиком; в 85% случаях возможность заключения контракта была контролирующим органом согласована. Отметим, что заключение контракта подлежит согласованию с контролирующим органом далеко не во всех случаях, а лишь при признании несостоявшимися конкурсов и запросов предложений].

Парадоксально другое: процедура согласования провоцирует участников закупки приходить на конкурсы с «дружественными» компаниями (нередко даже зарегистрированными по одному и тому же адресу) для того, чтобы заведомо исключить признание конкурса несостоявшимся. Таким образом, процедура, препятствующая сговору между заказчиком и участником закупки, провоцирует появление сговоров между самими участниками...

3. На уровне отдельных корпоративных правил проведения закупок

в рамках Федерального закона от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» сейчас регламентируется особый вид торгов — переторжка (урегулирование или уторговывание цены). Организатор конкурса вправе предоставить участникам конкурса возможность добровольно повысить предпочтительность их конкурсных заявок путем снижения первоначальной цены, указанной в конкурсном предложении. Приглашение на переторжку, как правило, делается участникам торгов, занявшим верхние позиции в предварительном ранжировании конкурсных предложений (как правило, с первого по четвертое места). Переторжка может проводиться, если закупочная комиссия полагает, что цены, заявленные участниками торгов, могут быть снижены, или если получена просьба о проведении переторжки хотя бы от одного участника.

Переторжка — мероприятие полностью добровольное, поэтому участник торгов, приглашенный на переторжку, может отказаться от участия в ней. Как и основные торги, переторжка может быть открытой (новые

ценовые предложения заявляются участниками публично) или закрытой (новые ценовые предложения подаются в запечатанных конвертах). Переторжка — это вторичные или в своем роде окончательные торги.

И вот здесь уместно отметить негативную составляющую переторжки — она существенным образом упрощает возможность сговора между участниками торгов в пользу т.н. «фаворита». Например, в торгах участвовало 30 компаний, на переторжку приглашены четыре из них, заявкам которых были присвоены номера с первого по четвертый. Оценив свои возможности и рассудив, что нет смысла бороться друг с другом «в открытую», эти компании вступают в негласный сговор, выбирая одну «фаворитом» и не делая никаких дополнительных ценовых предложений заказчику переторжки. Компания-«фаворит» побеждает в переторжке, но впоследствии разделяет участие в реализации договора, заключенного после переторжки, с другими участниками сговора (например, на условиях субподряда). Как говорится, вчера участники торгов были конкурентами, а сегодня, будучи участниками переторжки, станут

контрагентами. Таким образом, проведение переторжки может оказаться бесполезной процедурой.

Здесь мы наблюдаем еще один парадоксальный случай, когда стремление заказчика сэкономить, заставив участников снизить цены своих предложений, провоцирует появление сговора между ними.

Это всего лишь несколько примеров, в действительности палитра сговоров на торгах намного красочней, чего стоит только раскрытие сговоров между участником и иным лицом, не участвующим в торгах (например, производителем товара, являющегося предметом торгов и заранее контрактованного для данного участника) [см. подробнее: Беляева О.А. Торги: основы теории и проблемы практики: Монография. М., 2015. С. 228–240].

Но изложенное отнюдь не означает бесполезности усилий законодателя, антимонопольного органа и самих заказчиков противодействовать сговорам на торгах, в противном случае торги, как и другие способы публичных закупок, превращаются в имитацию состязательности и лишены всякого смысла.



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, согласно позиции Минэкономразвития России (см. письмо от 9 августа 2016 г. № Д28и-2314) порядок подготовки и проведения процедур закупок (включая способы закупок) и условия их применения устанавливаются заказчиками самостоятельно путем принятия в соответствии с Законом № 223-ФЗ положения о закупке.

В положении о закупке может быть предусмотрено проведение закупки как в форме конкурса и аукциона, так и иными способами.

Закон № 223-ФЗ не ограничивает право заказчика осуществлять закупки товаров, работ, услуг у аффилированных между собой участников

Вместе с тем установление указанных ограничений может являться нарушением статьи 17 Федерального закона от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции», согласно которой при проведении торгов, запроса котировок цен на товары, запроса предложений запрещаются действия, которые приводят или могут приве-

Аффилированность участников в корпоративных закупках: позиции ФАС России

В настоящее время Закон № 223-ФЗ не ограничивает право заказчика осуществлять закупки товаров, работ, услуг у аффилированных между собой участников закупки. Вместе с тем, в практике контроля ФАС России автор статьи замечены жалобы и внеплановые проверки в случае осуществления закупок у аффилированных участников, контролируемых членами совета директоров, наблюдательных советов и т.п. С учетом сложившейся практики контроля ФАС России автор статьи дает рекомендации заказчикам по защите своей правовой позиции в случае осуществления закупок с аффилированными участниками.

сти к недопущению, ограничению или устранению конкуренции.

Согласно предложенного проекта поправок в Закон о закупках (№ 223-ФЗ) Проверка сведений участников закупок на предмет их возможной аффилированности с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) осуществляется заказчиком посредством информационного взаимодействия единой информационной системы в сфере закупок с информационными ресурсами уполномоченного органа осуществляющего функции по контролю и надзору за соблюдением законодательства о налогах и сборах, информационными системами органов записи актов гражданского состояния, иными государственными информационными системами, в том числе в целях определения аффилированности и круга аффилированных лиц применительно к сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, в порядке установленном Правительством Российской Федерации.

На момент подготовки настоящей статьи в печать вышеуказанный законопроект находился на стадии общественного обсуждения и не был внесен в Государственную Думу Федерального Собрания Российской Федерации.

Вместе с тем, ФАС России рассматривает жалобы участников закупок с таким доводами как:

Участник закупки, входящий в состав коллективного участника аффилирован с участником Конкурса, что противоречит требованиям Документации;

Заказчиком допущен к участию в закупке и признан победителем участник, контролируемый членом Совета директоров Заказчика, что нарушает принципы осуществления закупочной деятельности в соответствии с Законом о закупках;

Заказчиком проведена неправомерная оценка заявки коллективного участника в составе которого участвовали: Заявитель и аффилированные с ним участники закупки.

С целью защиты своей правовой позиции в ФАС России автор статьи рекомендует учесть положительную практику рассмотрения жалоб участников закупок.

Правило № 1. Не признавать довод жалоб об аффилированности участников закупки в случае отсутствия доказательной базы

Зачастую, как показывает практика контроля, отсутствие свидетельствующих об аффилированности участников доказательств, обуславливает признание жалоб в ФАС России необоснованными.

Например, Решение ФАС России по делу № 223ФЗ-394/15 от 07.12.2015.

С позиции заявителя ООО «СТЭП ЛОДЖИК», входящее в состав коллективного участника ФГУП «СВЭКО» ФСО России аффилировано с участником Конкурса ООО «Энсис Технологии», что противоречит требованиям Документации ГУП города Москвы «Московский ордена Ленина и ордена Трудового Красного Знамени метрополитен имени В. И. Ленина» при проведении конкурса в электронной форме на право заключения договора на выполнение строительно-монтажных и пуско-наладочных работ.

Как установлено ФАС России «участник закупки — юридическое лицо или несколько юридических лиц, выступающих на стороне одного участника закупки, независимо от организационно-правовой формы, формы собственности, места нахождения и места происхождения капитала либо физическое лицо или несколько физических лиц, выступающих на стороне одного участника закупки, в том числе индивидуальный предприниматель или несколько индиви-

дуальных предпринимателей, выступающих на стороне одного участника закупки».

Пунктом 5.8.4 Документации установлено, что «любое юридическое лицо или физическое лицо, в том числе индивидуальный предприниматель, может входить в состав только одного Коллективного участника и не имеет права принимать участие в закупке самостоятельно. В случае невыполнения данного требования все Заявки с участием таких лиц будут отклонены».

Согласно пояснениям представителя Заявителя «участниками Конкурса являются ООО «Энсис Технологии» и коллективный участник во главе с ФГУП «СВЭКО» ФСО России. В состав коллективного участника ФГУП «СВЭКО» ФСО России входит ООО «СТЭП ЛОДЖИК». При этом ООО «Энсис Технологии» и ООО «СТЭП ЛОДЖИК» являются дочерними хозяйственными обществами ОАО «Группа Систематика», образуют группу лиц. В нарушение требований пункта 5.8.4 Документации Заказчиком отклонена заявка только одного участника ООО «Энсис Технологии», при этом заявка другого участника — коллективного участника во главе с ФГУП «СВЭКО» ФСО России, в состав которого входит ООО «СТЭП ЛОДЖИК», не отклонена».

На заседании Комиссии ФАС России установлено, что ООО «СТЭП ЛОДЖИК» входит в состав коллективного участника ФГУП «СВЭКО» ФСО России, подавшего заявку на участие в Конкурсе, кроме того, на участие в Конкурсе подана заявка ООО «Энсис Технологии».

При этом Заявителем на заседании Комиссии не представлено доказательств, свидетельствующих о наличии аффилированности между ООО «СТЭП ЛОДЖИК» и ООО «Энсис Технологии», что и привело к признанию довода жалобы необоснованной.

Правило № 2. При рассмотрении и допуске аффилированных заявок участников закупок руководствоваться исключительно положением о закупке и (или) документацией о закупке

Как известно, в соответствии с частью 5 статьи 3 Закона о закупках участником закупки может быть любое юридическое лицо или несколько юридических лиц, выступающих на стороне одного участника закупки, независимо от организационно-правовой формы, формы собственности, места нахождения и места происхождения капитала либо любое физическое лицо или несколько физических лиц, выступающих на стороне одного участника закупки, в том числе индивидуальный предприниматель или несколько индивидуальных предпринимателей, выступающих на стороне одного участника закупки, которые соответствуют требованиям, установленным заказчиком в соответствии с положением о закупке.

Согласно части 6 статьи 3 Закона о закупках не допускается предъявлять к участникам закупки, к закупаемым товарам, работам, услугам, а также к условиям исполнения договора требования и осуществлять оценку и сопоставление заявок на участие в закупке по критериям и в порядке, которые не указаны в документации о закупке. Требования, предъявляемые к участникам закупки, к закупаемым товарам, работам, услугам, а также к условиям исполнения договора, критерии и порядок оценки и сопоставления заявок на участие в закупке, установленные заказчиком, применяются в равной степени ко всем участникам закупки, к предлагаемым ими товарам, работам, услугам, к условиям исполнения договора.

Соответственно, условия допуска/не допуска устанавливаются исключительно положением о закупке, что приводит к признанию доводов жало-

бы о неправомерном допуске аффилированных участников неправомерными.

Рассмотрим пример.

Согласно довода жалобы, заказчиком ПАО «Ростелеком» допущен к участию в Запросе предложений на право заключения договора на негосударственное пенсионное обеспечение и признан победителем участник АО НПФ «Альянс», контролируемый членом Совета директоров Заказчика, что нарушает принципы осуществления закупочной деятельности в соответствии с Законом о закупках.

Как установлено ФАС России, Документацией установлен порядок рассмотрения заявок на участие в Запросе предложений, в том числе основания отклонения таких заявок, а именно:

«... Заявка и Претендент признаются Закупочной комиссией соответствующими Документации о закупке, если Заявка и Претендент соответствуют всем требованиям, установленным Документацией о закупке.

Заявка и Претендент признаются несоответствующими Документации о закупке, если Заявка, в том числе указанные в ней товары, работы, услуги, и (или) Претендент не соответствуют требованиям, установленным настоящей Документацией, и отклоняются от требований, установленных настоящей Документацией о закупке, в сторону ухудшения.

По результатам рассмотрения Заявок Закупочная комиссия имеет право не допустить Претендента к участию в Открытом запросе предложений в том числе, случаях:

а) несоответствия Претендента требованиям, установленным пунктом 13 раздела II «Информационная карта» Документации;

б) непредставления требуемых согласно настоящей Документации документов либо наличия в таких до-

кументах недостоверных сведений о Претенденте или о предлагаемых товарах, работах, услугах;

в) несоответствия Заявки (в том числе представленного технико-коммерческого предложения) требованиям настоящей Документации».

При этом, Положение о закупке и Документация не содержат ограничений по субъектному составу участников Запроса предложений при наличии аффилированности, подконтрольности между участником Запроса предложений и Заказчиком.

Учитывая изложенное, как отмечено в Решение ФАС России по делу № 223ФЗ-320/15 от 23.10.2015, Заказчик не вправе отклонить заявку претендента только на основании наличия признаков аффилированности участника Запроса предложений с Заказчиком.

Правило № 3. Использовать правовые пробелы Закона о закупках

В соответствии с частью 5 статьи 3 Закона о закупках участником закупки может быть любое юридическое лицо или несколько юридических лиц, выступающих на стороне одного участника закупки, независимо от организационно-правовой формы, формы собственности, места нахождения и места происхождения капитала либо любое физическое лицо или несколько физических лиц, выступающих на стороне одного участника закупки, в том числе индивидуальный предприниматель или несколько индивидуальных предпринимателей, выступающих на стороне одного участника закупки, которые соответствуют требованиям, установленным заказчиком в соответствии с положением о закупке.

При этом действующая редакция № 223-ФЗ не содержит запрета на участие аффилированных участников закупок на стороне одного участника закупки.

Так, из жалобы Заявителя следует, что при проведении Запроса предложений на организацию осуществления обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств Заказчиком проведена неправомерная оценка заявки коллективного участника в составе которого участвовали: Заявитель, СПАО «РЕСО-гарантия», ООО СК «ВТБ Страхование» (далее – Коллективный участник).

Из решения ФАС России по делу № 223ФЗ-415/15 от 23.12.2015, согласно пункту 14.1 и 14.2 Положения о закупке Закупочная комиссия осуществляет оценку в порядке установленном в Документации, а также Заказчик вправе для оценки устанавливать с учётом способа Закупки любые критерии и величины значимости этих критериев. Пунктом 14 Информационной карты Документации Заказчиком установлен порядок оценки заявок участников закупки, согласно которому в случае если на стороне участника выступают несколько лиц, то при оценке по критерию «Квалификация участника» критерии не суммируются, а выбирается лучшее значение среди всех лиц выступающих на стороне участника. Согласно протоколу рассмотрения, оценки и сопоставления заявок участников закупки и подведения итогов закупки на основании проведенной оценки Коллективному участнику присвоено второе место.

Комиссия ФАС России, изучив Протокол и порядок оценки установленный Документацией, приходит к выводу, что оценка Коллективного участника проведена Заказчиком в соответствии с Законом о закупках, Положением о закупках, Документацией. Таким образом, довод Заявителя не нашел своего подтверждения (см. Решение ФАС России по делу № 223ФЗ-415/15 от 23.12.2015). ■

16-17 марта 2017 года Институт госзакупок (www.roszakupki.ru) проводит V Всероссийскую практическую конференцию-семинар «КОРПОРАТИВНЫЕ ЗАКУПКИ – 2017: практика применения Федерального закона № 223 ФЗ» (г. Москва, гостиничный комплекс «Измайлово»).

Конференция посвящена рассмотрению практических вопросов применения закона от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» и будет интересна руководителям и закупщикам компаний с государственным участием, автономных и бюджетных учреждений, унитарных предприятий, естественных монополий.

В ходе конференций Института госзакупок ежегодно выступают ответственные сотрудники Минэкономразвития России, Центрального аппарата ФАС России и Управления ФАС России по Москве, эксперты Института госзакупок, представители заказчиков и экспертных организаций в сфере корпоративных закупок.

Будут рассмотрены вопросы:

- Импортзамещение – как применить постановление Правительства № 925 и можно ли его не применять?
- ГУПы и МУПы – как все-таки продолжить работать по 223-ФЗ? Основные приемы.
- Как штрафуют заказчиков по 223-ФЗ, как избежать штрафов?
- Переход на электронные закупки – хорошо или плохо?
- Как улучшить Положение о закупке?
- Лучшие практики применения 223-ФЗ в строительстве, медицине, гособоронзаказе.

Подробная информация о конференции, в том числе перечень заявленных докладов, условия участия размещены на сайте Института: www.roszakupki.ru. Пресс-релиз и фотоотчет о конференции 2016 года также размещены на сайте Института.

По вопросам участия в конференции обращайтесь в Оргкомитет: менеджер проекта Шкутенко Марина, тел. 7 (495) 532-57-22, +7 (951) 537-78-11, эл.почта: conf@roszakupki.ru.

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» усилило Совет директоров

«Эксперт РА», крупнейшее в России кредитное рейтинговое агентство, включенное в реестр кредитных рейтинговых агентств ЦБ РФ, сообщает об изменении в составе Совета директоров. По итогам прошедшего собрания акционеров в Совет директоров вошло 4 независимых директора. Председателем Совета директоров избран Игорь Юргенс, президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС).

На состоявшемся 20 февраля 2017 года общем собрании акционеров кредитного рейтингового агентства «Эксперт РА» было принято решение о досрочном прекращении полномочий действующего состава совета директоров и избрании в его состав следующих лиц:

- Сергей Юрьевич Беляков (независимый директор)
- Аркадий Анатольевич Краснихин (независимый директор)
- Олег Александрович Ходенков (независимый директор)

- Игорь Юрьевич Юргенс (независимый директор)
- Дмитрий Эдуардович Гришанков
- Игорь Валентинович Макаров
- Олег Ирикович Мухамедшин
- Александр Дмитриевич Тарабрин
- Сергей Иванович Тищенко

Сегодня ключевой задачей «Эксперт РА» является сохранение лидерства на рынке рейтингования в РФ, основанное на неизменно высоком качестве оказываемых услуг и соблюдении профессиональных стандартов.

Сергей Тищенко, генеральный директор «Эксперт РА»:

– Одним из ключевых факторов успешной деятельности рейтингового агентства является доверие рынка и регулятора. Оно, в том числе, базируется на компетентности и авторитетности Совета директоров. Именно поэтому мы решили расширить состав независимых директоров, пригласив к участию в ра-

боте совета признанных экспертов и профессионалов финансового рынка. Уверен, что данный шаг позволит нам повысить качество, независимость и прозрачность нашей работы.

Игорь Юргенс, Председатель Совета директоров «Эксперт РА»:

– Вопрос присвоения честных и объективных рейтингов в настоящее время является одним из самых актуальных для всего финансового сообщества. Без такого рода оценки деятельности хозяйствующих субъектов не может быть построена инфраструктура экономики, обеспечена ее эффективность. Все профессиональные финансовые игроки с большим вниманием и надеждой смотрят на создание отечественного сегмента рынка международного рейтингования, и значимая роль тут принадлежит именно «Эксперт РА». Свою задачу на посту председателя совета директоров «Эксперт РА» я вижу в том, чтобы интересы потребителей были соблюдены, и была обеспечена конкурентоспособность предоставляемых услуг. ■

Развитие конкуренции среди поставщиков



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

Конкуренция между поставщиками, как правило, приносит экономическую выгоду покупателю. Давайте разберемся в нюансах.

1. Управление конкуренцией

В развитых компаниях, закупки которых не регулируются ФЗ-223, часто применяется методика управления поставщиками (SRM или Supplier Relationship Management). В данной методике все поставщики компании ранжируются по нескольким категориям и далее управляются с учетом выбранной категории. Так, ранжирование может быть следующим: стратегические поставщики (критичные для ведения бизнеса покупателей — например, компьютерные системы для банка, ведь если система «рухнет» на пару минут это приведет к миллионным убыткам), преференциальные (на данных поставщиков приходится основная часть бюджета или же сегмент закупки настолько редкий, что лишь ограниченное количество поставщиков могут оказать данную услугу нужного качества), транзакционные (разовые, прочие поставщики) и т.д.

В каждой категории поставщиков с учетом категорий закупок вырабатывается стратегия развития отношений. Эффективно, когда поставщик находится «в тонусе», благодаря наличию конкурентов.

2. Конкуренция стратегических поставщиков

Если поставщик стратегический, он прекрасно понимает силу своей позиции и может монополизироваться в отношениях с покупателем, что приводит к частому повышению цен, пересмотру условий до-

говора в пользу поставщика и т.д. Как стимулировать конкуренцию, если поставщик знает, что он незаменим? Во-первых, для защиты рисков и поддержания тонуса поставщика целесообразно иметь второго стратегического поставщика для перераспределения объемов закупки между ними и возможного перехода, если с первым поставщиком что-то не так. Не в каждой категории закупок такое возможно, особенно если объем закупки недостаточен для двух поставщиков и/или для запуска второго поставщика требуются затраты (например, покупка формокомплектов для производственного оборудования и др.). В таком случае можно подключить второго «спящего» поставщика — т.е., он полностью готов для подключения, все рамочные договоры подписаны и вовремя пролонгируются, аудиты и квалификации успешно пройдены, но затраты не проведены. Т.е., по документальному оформлению поставщик одобрен, а для фактического одобрения потребуются дополнительные действия в заранее обозначенные понятные сторонами сроки. Например, поставщик знает, какие формокомплекты, где и в какие сроки ему потребуется купить, чтобы на его заводе началось производство. Минус данного подхода в том, что «спящий» поставщик может потерять мотивацию, а закупщик может относиться к процессу «для галочки», например, вовремя не продлевая договоры. К решению поставленных проблем можно подойти креативно. Например, если формокомплекты будут находиться у третьей стороны и в случае необходимости передаваться «спящему» поставщику. Так, в одном из кейсов крупной алкогольной компании в закупках был стратегический поставщик услуг контрактного производства, формокомплекты были у поставщика бутылки, а со «спящим» поставщиком услуг контрактного производства были заключены необходимые соглашения. В частности, и лицензионное соглашение, зарегистрированное в Роспатенте. В момент когда потребовалось перейти от стратегического поставщика к «спящему», это было сделано в течение одного календарного месяца без сбоев в поставках и качестве.

Если стратегический поставщик будет воспринимать возможность перехода закупщика к «спящему» поставщику серьезно, это может поднять конкурентный тонус.

В случае если стратегический поставщик не имеет конкурента, можно внедрить конкуренцию с соб-

ственными заводами (в случае контрактного производства). В частности, провайдер услуг контрактного производства соревнуется с заводами своего клиента по ценам, качеству, сервису. Кстати, для собственных заводов такая практика также может оказаться эффективной.

3. Конкуренция преференциальных поставщиков

Конкуренция между преференциальными поставщиками может быть чрезвычайно выгодна для закупщика. Однако в таком сценарии велик риск сговора поставщиков, координации ценовых предложений, нежелательного обмена информацией. Прекрасно разбираясь в конкурентной среде и зная уровень цен своих главных конкурентов поставщик вряд ли сильно снизит свое ценовое предложение. Поэтому в тендер, где участвует тройка преференциальных поставщиков желательно включить нового поставщика или несколько новых. Так обеспечивается достижение уровня рыночных цен, ведь в противном случае преференциальные поставщики могут умышленно инфлировать свои цены. Приглашая в тендер новых поставщиков, необходимо убедиться в их квалификации и едином «калибре» с остальными участниками. Более слабый новый поставщик не добавит эффективности и пользы, а его предложение может оказаться неадекватным.

4. Чистая (свободная) конкуренция

Классический вид конкуренции целесообразно использовать по мелким закупкам, активно применяя электронные аукционы. Электронные аукционы, безусловно, можно применять и по другим (ключевым) закупкам, но с определенной осторожностью. В ходе электронного аукциона возрастает дух соперничества и желание победить, поэтому поставщик может дать столь низкую цену, которую он никогда бы не дал в иных условиях. Например, в одном из тендеров в Англии на закупку услуг телекома было указано условие, что выиграет несколько компаний, которые в дальнейшем будут иметь право доступа к последующим госоргам по данному направлению. Проигравшие участники такого доступа иметь не будут. Поэтому опасаясь, что конкурент получит желанный доступ, а другая участвующая компания нет, эта компания билась в аукционе изо всех сил (вернее, билась все три). В итоге, услуги были закуплены по легендарно низкой цене, а победившие участники следующие восемь лет выходили из убытков.

РАЕХ (Эксперт РА): потенциал экстенсивного роста электронного рынка B2B может быть исчерпан в ближайшие годы

15 февраля в Москве состоялась IV Ежегодная конференция «Электронные торговые площадки в России: кто есть кто?», организованная РАЕХ (Эксперт РА). Представители ведущих ЭТП, крупнейших компаний-заказчиков, эксперты обсудили итоги развития рынка в 2016 году, а также новые возможности и форматы электронной торговли.

«Ровно год назад на нашей конференции мы обсуждали трудные времена для рынка, и главной интригой было госрегулирование, — отметил Дмитрий Гришанков, президент рейтингового агентства РАЕХ (Эксперт РА). — К сожалению, или к счастью, она до сих пор не разрешилась, но ушла на второй план. Рынок прошел дно, объемы закупок крупных компаний растут темпами не менее 10% по итогам прошлого года, но стали проглядываться некоторые естественные ограничения роста, в связи с чем хотелось бы узнать, как рынок будет на них реагировать».

«Ухудшение закупочной деятельности компаний перестало играть роль тормоза для рынка электронной торговли в этом сегменте в целом, — подчеркнул исполнительный директор проекта «ЭТП в России» РАЕХ (Эксперт РА) Дмитрий Миндич, представляя выводы исследования рынка. — Операторы ЭТП очень успешно в течение года осваивали незанятые ниши, и это означает, что потенциал экстенсивного роста рынка в этом сегменте может быть исчерпан

уже в обозримой перспективе. Оценки качества услуг ЭТП существенно выросли за год по всем параметрам, однако впервые за все годы исследования мы отмечаем, что компаниям нравится в независимых ЭТП все, кроме уровня конкуренции на торгах. Кроме того, опрошенные компании подтвердили наше предположение, что развитие дополнительных сервисов может стать одним из перспективных направлений для интенсивного развития рынка услуг ЭТП в целом».

Антон Киценко, заместитель генерального директора АО «Единая электронная торговая площадка» (АО «ЕЭТП»), поделился своим мнением о возможных сроках ограничения роста: «Если говорить о нашей площадке, я думаю, что это перспектива пяти лет и дальше. С точки зрения потенциала мы определили для себя пять лет — это минимум — и по количественным показателям клиентов и закупок, которые могут быть проведены на площадке, и по объемам в рублевом выражении. Поэтому мы для себя такой проблемы пока не видим. Кроме того, мы видим незанятую нишу — это автоматизация бэк-офиса, автоматизация этапов планирования, согласования и контроля за исполнением договоров».

«Около двух третей рынка крупных заказчиков используют электронные торговые площадки, но есть еще такой критерий, как глубина использования, — прокомментировал Алексей Дегтярев, генеральный директор B2B-Center. — Есть такие компании, которые размещают 100% своих закупок в электронной

форме, а есть те, которые размещают от 10 до 15%. Потенциал роста рынка сохраняется в тех компаниях, где проникновение электронных торгов внутри компании небольшое, где рост еще возможен».

Генеральный директор группы электронных площадок OTC.RU Дмитрий Пангин рассказал, что на площадке объем закупок по сравнению с 2015 годом в денежном выражении вырос на 60%, а в количественном примерно на 25%: «Наша стратегия — упор на небольших клиентов, там рост активно продолжается. Серьезный эффект такого роста мы увидели в том, что доля электронных закупок у небольших заказчиков подрастает. В этом сегменте потенциал роста мы видим на несколько лет».

Артем Блинов, член правления, директор по закупкам и административным вопросам ПАО «МГТС», сообщил, что в компании «МГТС» доля электронных закупок стремится к 100%: «Вопрос — что еще ЭТП могут предложить для своих заказчиков, для своих клиентов? Потому что мы, например, довольны тем уровнем цен, которые получаем на площадке. Для нас один из основных показателей эффективности — это скорость проведения закупки, поэтому пожелание к ЭТП сосредоточиться на этом вопросе. Возможно, инструментом могло бы стать внедрение искусственного интеллекта».

Ожидания в части повышения эффективности работы с ЭТП также высказала Надежда Дячук, начальник управления закупки услуг ПАО «ЧТПЗ»: «Мы очень плотно занимаемся разработкой номенклатурного каталога, но столкнулись с тем, что не можем получить аналитику с торговых площадок, потому что наименования разные. Параллельно мы ведем переговоры с нашими прямыми конкурентами, с поставщиками сырьевых материалов на предмет унификации номенклатурных каталогов, а также с интересом следим, как развивается история с созданием всероссийского единого каталога. Кроме каталогизации нам были бы интересны такие услуги ЭТП, как проведение совместных закупок компаний и маркетинговый анализ».



Торги без стимула: Необходимы меры по снижению закупок у единственного поставщика Нужно привлекать малый и средний бизнес

Общий объем процедур определения поставщика по 223-ФЗ в 2016 г. увеличился по сравнению с 2015 г. на 10% и достиг 25,7 трлн руб. На Топ-5 крупнейших заказчиков приходится 28% всех закупок. Об этом сообщает Министерство экономического развития РФ в новом докладе о результатах мониторинга применения закона "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" за 2016 г. Проблема с выбором конкурентного способа закупки осталась так и нерешенной. О неутешительных результатах мониторинга и возможном пути совершенствования законодательства рассказали эксперты Т94.

"Представленный годом ранее отчет Минэкономразвития о результатах применения 223-ФЗ многих шокировал. Очевидное невыполнение законодательных норм и нормативов широко обсуждалось и критиковалось экспертным сообществом. Ошибки должны стимулировать к развитию, но результаты того же мониторинга за 2016 г. показывают, что ситуация только усугубилась", — сетует Сергей Фахретдинов, руководитель комитета "Деловая Россия" по государственно-частному партнерству и развитию взаимодействия бизнеса и госкомпаний.

В докладе указывается, что объем закупок у единственного поставщика в 2016 г. увеличился на 3,8% по сравнению с 2015 г. Количество "иных способов" закупок, проводимых заказчиками, увеличилось в 2016 г. на 983 способа. Отсутствие в законе требований к способам закупок привело к тому, что заказчиками применяется уже более 4480 способов определения поставщика, которые в том числе маскируют закупки у единственного поставщика. В 2015 г. таких способов было меньше и насчитывалось 3500.

Николай Баранов, заместитель директора Центра профессионального развития государственных служащих академии при Президенте РФ, поясняет, что 223-ФЗ не ограничивает заказчиков в выборе способов закупок, то есть в этом случае было бы неправильно говорить о несоблюдении законодательных норм. Но "парадокс" заключается в том, что заказчики расписывают закупки в своих положениях разными формулировками, а по сути это есть одна и та же закупка у единственного поставщика. "За год ничего не поменялось, в частности законодательство. Давление со стороны правительства на госкомпании и их закупочную политику постоянно растет. Федеральная антимонопольная служба РФ приняла стандарт осуществления закупочной деятельности отдельных видов юридических лиц еще в 2015 г. По их мнению, это должно было подтолкнуть всех заказчиков по 223-ФЗ

привести свои положения в соответствии с этим принятым стандартом. Но мы увидели, что по итогам 2016 г. ничего не изменилось", — добавляет Баранов.

Если провести параллель и проанализировать закупки у единственного поставщика по 44-ФЗ, в которых указаны основания закупок, то видно, что их количество уменьшилось. При этом объем закупок увеличился и практически только по монопольным позициям (теплоснабжение, энергоснабжение и т.д.). Георгий Сухадольский, координатор рабочей группы экспертного совета при Правительстве РФ по закупкам и инвестициям, отмечает, что если выросли фактические тарифы для заказчиков по 44-ФЗ, то вполне логично, что они аналогично выросли и для заказчиков по 223-ФЗ.

Количество "иных способов", по словам Георгия Сухадольского, тем более должно вырасти, поскольку даже полностью идентичные способы от иного заказчика в Единой информационной системе рассматриваются как новый способ. Например, при акционировании организации все бизнес-процессы и способы закупок остались совершенно неизменными, но организационно-правовая форма изменилась. ЕИС не предоставила возможности применить те же самые способы закупок и их пришлось вводить заново, тем самым дополнительно увеличив формальное число "иных способов".

"Надо обсуждать не техническое, в том числе вынужденное увеличение числа "иных способов", а их систематизацию и классификацию. В этом случае, например "аукцион открытый" и "открытый аукцион" будут рассматриваться не как разные способы, а по крайней мере подвиды одного и того же способа, если не вообще один и тот же способ закупки", — считает Г. Сухадольский.

Помимо определения способов закупки, в прошлом году не лучшим образом складывалась и ситуация с закупками у малого и среднего бизнеса. Хотя общий объем закупок госкомпаниями за год составил 987 млрд руб., выявлены факты заключения договоров с "субъектами МСП", стоимость которых многократно превышает предельные размеры выручки, позволяющие относить хозяйствующие субъекты к МСП. "2017 г. только начинается, и в наших силах предпринять все действия, чтобы отчет о деятельности за этот год изменился в лучшую сторону. Необходимо предпринимать срочные меры по снижению процента закупок у единственного поставщика", — подчеркивает Сергей Фахретдинов.

С ним соглашается и Николай Баранов, добавляя, что изменения в 223-ФЗ уже есть и находятся на рассмотрении Государственной Думе РФ. В первую очередь они касаются электронных закупок и их конкре-

тизации, ограничения перечня закупок, а также жесткого контроля через советы директоров (государство) положений о закупке.

По словам же Сергея Фахретдинова, в этом списке не хватает пункта об активном привлечении малых и средних предприятий к закупкам госкомпаний. Он считает, что снизить число закупок у единственного поставщика возможно благодаря поправкам в 223-ФЗ и 135-ФЗ "О защите конкуренции", прописав в них необходимость указывать в программах партнерств для субъектов МСП четкие преференции, которые действительно привлекут МСП к участию в закупке. Например, обязательное 30% авансирование.

"Необходимо снимать барьеры для производственных компаний при прохождении системы сертификации. А именно унифицировать требования в смежных отраслях на одни и те же продукты, товары, услуги, — комментирует Сергей Фахретдинов. — К сожалению, сегодня бизнес не заинтересован в присоединении к территориально-промышленным кластерам. Причина в том, что большинство госкомпаний не проявляет инициативы в создании таких площадок, а рекомендации правительства и региональных органов власти не работают. Госкомпании привыкли работать "по старинке", не желая видеть в таком взаимодействии ни собственных выгод, ни возможности для развития экономики нашей страны".

О распределении заказов неконкурентными способами эксперты спорят давно. Как показал очередной доклад МЭР, из года в год проблемы в закупках госкомпаний не решаются. Ситуацию можно изменить с помощью корректировки системы регулирования и законодательства.

Новый проект поправок, о котором говорили эксперты, предусматривает в том числе применение заказчиками ограниченного перечня способов закупок (конкурс, аукцион, запрос предложений, запрос котировок) только для малого и среднего предпринимательства (до 400 млн. рублей). Такие закупки могут осуществляться только в электронной форме на электронных площадках, функционирующих в рамках контрактной системы.

Кстати:

Всего за весь период действия 223-ФЗ на 174 электронных площадках состоялось больше 1,5 млн закупок в электронной форме. На 46 площадках осуществляется 99% закупок. При этом на 75 ЭТП проведено в совокупности около 10 тыс. закупок, на 9 площадках проведено по одной закупке, а на 44 не состоялось ни одной закупки в электронной форме.

Источник: <http://torg94.ru>, Ангелина Жукова

Госорганы защитили от поддельных почтовых марок ФАС разрешила госструктурам не покупать знаки почтовой оплаты дешевле номинала

Антимонопольная служба разрешила госзакупки почтовых марок у единственного поставщика — ФГУП «Почта России».

В прошлом региональные управления ФАС судились с госорганизациями, которые поступали таким образом, и требовали провести конкурс. В таком конкурсе «Почта» не имела права продавать марки дешевле номинала, а у частных компаний такая возможность была.

Как сообщили в пресс-службе ФАС, официальное письмо о границах монополии стало ответом на запрос самой «Почты».

— Представитель иркутского филиала «Почты» просил антимонопольный орган разъяснить, могут ли госзаказчики закупать знаки почтовой оплаты (марки) у «Почты России» как у единственного поставщика, — пояснили в пресс-службе.

ФАС пришла к выводу, что продажа марок — неотъемлемая часть услуг общедоступной почтовой связи. Поэтому можно покупать их у «Почты» как у единственного поставщика без конкурса.

Депутаты планируют начать масштабную ревизию всех старых и неактуальных законопроектов

В прошлом суды и антимонополисты принимали противоположные решения. В 2015 году Арбитражный суд Иркутска постановил, что госведомства должны покупать марки на аукционах. Вышестоящая инстанция подтвердила это решение. Судьи признали, что «Почта» не может снижать цену на этом аукционе, но «отсутствует запрет реализации почтовых марок иными лицами, в том числе и по цене ниже их номинальной стоимости».

На сайте пермского управления ФАС в день написания статьи висело разъяснение: «Почта России» не является монополистом в области продажи почтовых марок.

Знаки почтовой оплаты в России продаются свободно. Как пояснили в пресс-службе «Почты», на рынок они поступают из двух источников — это сама «Почта» и обслуживающее коллекционеров-филателистов АО «Марка» (в прошлом — ФГУП, подведомственное Россвязи). Обе эти структуры торгуют марками по номинальной стоимости. Тем не менее некоторые фирмы предлагают марки дешевле номинала.

Для этого есть легальные возможности. Например, можно купить марку и самостоятельно склеить конверт — это будет дешевле, чем покупать отпечатанные Гознаком маркированные конверты.

Немалая доля демпинга объясняется подделками.

— В торгах могут принимать участие производители фальсификата, предлагая марки по цене ниже номинала, — рассказали в пресс-службе «Почты». — И они побеждают за счет низких цен.

В прошлом году заместитель гендиректора «Почты» Инесса Галактионова заявляла, что ее организация из-за поддельных марок потеряла 10 млрд рублей за пять лет.

Бороться с этим явлением трудно: с 1997 года в России нет уголовной ответственности за подделку знаков почтовой оплаты. До этого виновным грозило до двух лет лишения свободы. Теперь это административное правонарушение с наказанием в виде штрафа — для граждан до 2000 рублей, для организаций — до 40 000 рублей.

В том же 2016 году Минкомсвязи и «Почта» предложили вернуть уголовную ответственность за подделку марок. Но пока соответствующий законопроект не вносился в Думу.

Для разрешения этой ситуации необходимо усилить ответственность за подделку знаков почтовой оплаты и запретить продажу марок ниже номинала, объяснили «Известиям» в пресс-службе «Почты».

— Если товары, работы, услуги производятся или предоставляются субъектом естественной монополии, то их закупка должна производиться непосредственно у субъекта естественной монополии как у единственного поставщика. Этот порядок установлен законом о контрактной системе, — отметил старший юрист BMS Law Firm Тарас Хижняк.

По его словам, этот механизм должен защитить бюджет от завышенных цен у перекупщиков.

— Речь не идет о продаже «Почтой» марок как товара — они служат доказательством того, что услуги по пересылке письма оплачены. Перепродажа марок не меняет их изначального предназначения, — уточнил адвокат Олег Сухов.

Ежегодно «Почта России» реализует около 1,4 млрд марок и 170 млн маркированных конвертов.

Источник: <http://izvestia.ru>

Сердечная недостаточность

Российская кардиология может остаться без жизненно необходимых расходных материалов

В минувшую пятницу в правительстве прошло совещание, в котором приняли участие не только чиновники, но и врачи. На нем обсуждали инициативу Министерства экономического развития, которое предложило правительству включить катетеры и коронарные стенты (устройства-импланты для расширения суженных сосудов) в список зарубежных медицинских изделий, подпадающих под ограничения при госзакупках в случае наличия отечественных аналогов.

По мнению специалистов, этот шаг может привести к тому, что российская кардиология останется без жизненно необходимых расходных материалов, с помощью которых ежегодно спасают более сотни тысяч жизней. Однако «Известия» выяснили, что правительство готово прислушаться к медикам и закупки импортных стентов имеют шанс не попасть под запрет.

Врачи считают инициативу Министерства экономического развития преждевременной и недалекой. Даже если не брать в расчет качество отечественной продукции, ее количество никак не покрывает потребности больных.

Руководитель лаборатории оценки и коррекции сердечно-сосудистого риска ГНИЦ профилактической медицины Минздрава РФ Мехман Мамедов рассказал «Известиям», что ряд российских предприятий выпускают стенты и катетеры, но их слишком мало.

Главный упор в диалоге будет сделан на вопросы борьбы с терроризмом и экономического сотрудничества.

— Отечественных стентов недостаточно. Кроме того, у нас нет сравнительных исследований, насколько они эффективны по сравнению с иностранными. В большинстве случаев ведущие федеральные центры, которые работают по квоте, пользуются именно иностранными стентами. В основном американскими, — пояснил Мехман Мамедов.

Коронарные стенты используются при инвазивных методах лечения, то есть не при открытых операциях на сердце. Стентирование показано во всех случаях атеросклероза, клинического сужения магистральных артерий. По данным кардиологов, сейчас идет омоложение — этой болезнью страдают люди уже после 30 лет, чаще — мужчины.

Существует несколько видов стентов — есть биоразтворимые стенты, есть стенты с лекарственным

покрытием, уменьшающие риск тромбообразования. Современные стенты ставятся человеку на всю жизнь и не требуют замены.

В 2016 году по всей стране было произведено 185 тыс. стентирований. В среднем стоимость американского стента составляет 60 тыс. рублей.

Как рассказал «Известиям» заместитель директора ФГБУ «Институт хирургии им. А.В. Вишневского» по науке и инновационным технологиям, академик РАН, профессор Баграт Алякян, сегодня в России есть две компании, производящие стенты, но пока их качество и эффективность невозможно сравнить с импортными.

— Да, стенты в России делают. Правда, все оборудование для производства — импортное. Но дело не в этом. А в том, что пока нет доказательной базы, нет ни одной публикации, которая бы сравнила российские стенты с западными. Более того, профильная комиссия Минздрава по эндоваскулярной хирургии, которую я возглавляю, предложила компании «Ангиолайн» провести исследования и сравнить ее продукцию с лучшим американским стентом с лекарственным покрытием, который есть на рынке. Было выделено финансирование, и мы в шести ведущих центрах страны начали исследования, которые сравнивают американский стент с их стентом, — рассказал «Известиям» Баграт Алякян. — Но первые годичные данные — а это слишком маленький период времени — мы получим только к 1 сентября 2017 года. Мы ждем этих данных, они очень важны для нас, для России. Один год — это очень мало, но хоть какой-то шаг. Мы не можем экспериментировать над народом.

Пока врачи ждут результатов исследований, в сотнях медцентров по стране проводят операции по стентированию. И каждый год их количество увеличивается.

— Как можно приостановить закупку, когда в стране делают 185 тыс. стентирований в год? Это сумасшествие! На чем мы будем работать? — говорит профессор Алякян. — А потребность в таких операциях очень высокая — мы должны выйти на уровень 500 тыс. стентирований в год. Америка и Германия делают 3,5 тыс. стентирований на 1 млн населения. Если мы умножим 3,5 тыс. на 145 млн населения, мы получим 500 тыс. В последние пять лет мы увеличиваем количество стентирований на 30 тыс. в год, то есть на 20–22%. Если так будет продолжаться, на уровень

500 тыс. в год мы можем выйти к 2022 году. Это профилактика инфаркта миокарда. Я уже не говорю о том, что почти 70% пациентов — больные с острым коронарным синдромом, которые поступали в больницы в стадии инфаркта. Лечение этой категории больных покрывает Федеральный фонд помощи. В стране создано более 300 центров, которые выполняют эти операции. Работают уже 1,7 тыс. специалистов, которые обеспечивают этот объем операций.

Мехман Мамедов пояснил, что сама идея перехода на отечественные стенты не лишена здравого смысла. Но не в таком виде, как это хочет сделать Минэкономразвития.

— Предложение Минэкономразвития в принципе здоровое — дать возможность заработать своим производителям. Но для этого надо подготовить почву. Насколько наше производство может заменить эту продукцию? Это очень серьезно, потому что может влиять на конечный результат. То есть на здоровье и жизнь людей, — сказал Мехман Мамедов. — Потенциал у наших компаний, конечно, очень большой, и свои технологии необходимо развивать. Но мне кажется, сейчас мы еще не готовы к таким методам. Высокотехнологичное производство у нас не так развито, как за рубежом.

Мехман Мамедов напомнил о том, как в России много говорили о необходимости производства собственного инсулина. Но потом все сошло на нет, и больные сахарным диабетом в основном пользуются импортным.

— Можно провести пилотный проект с каким-то объемом, посмотреть, как это все будет работать. Минэкономразвития должно было посоветоваться как минимум с Минздравом. Стенты бывают нескольких видов. Самые последние, современные у нас не производятся. Тогда надо технологии покупать, а это огромные деньги. Сначала надо создавать альтернативу, а потом уже предлагать.

По словам Баграта Алякяна, на пятничном совещании у заместителя руководителя аппарата правительства РФ Нелли Найговзиной чиновники прислушались к врачам и согласились с тем, что надо сначала дождаться результата исследований и потом уже решать — отказываться от импортных стентов или нет.

Читайте далее: <http://izvestia.ru>

Электронные площадки держатся за заработок

Разногласия участников госзакупок тормозят ее реформу

Запланированный Белым домом более двух лет назад перевод системы госзакупок в электронный вид может снова затянуться — на этот раз не из-за противоречий между ведомствами, а из-за противодействия рынка. Организаторы торгов недовольны тем, что находящийся сейчас в Госдуме на рассмотрении законопроект лишает электронные торговые площадки половины дохода из-за перевода расчетов на специальные счета в аккредитованных банках.

В комитет Госдумы по экономической политике поступили поправки участников рынка госзакупок к законопроектам, переводящим эту систему в электронный вид с 2018 года, сообщили «Ъ» два участника обсуждения. Напомним, реформу госзаказа в Белом доме обсуждают больше двух лет (см. «Ъ» от 11 января) — в ФАС и Минэкономки считают, что она позволит сделать систему более прозрачной. Два соответствующих законопроекта были внесены в Госдуму в 2015 го-

ду и тогда же были приняты в первом чтении.

Цена вопроса высока: по данным Минэкономки, в 2016 году государство заключило контрактов на 5,3 трлн руб., а госкомпании закупили товаров и услуг у малого бизнеса на 1,5 трлн руб. После описанной в законопроектах реформы операторами закупок, по замыслу Белого дома, выступят аккредитованные торговые площадки (сейчас это Национальная электронная площадка (ранее ЭТП ММВБ), «Сбербанк-АСТ», «РТС-Тендер», Единая электронная торговая площадка, Российский аукционный дом и Агентство по госзаказу Республики Татарстан).

В поправках ко второму чтению законопроектов, согласованных в декабре Белым домом, предусмотрена смена финансовой модели работы площадок. Расчеты по закупкам будут переведены на спецсчета в аккредитованных банках. Сейчас поставщики перечисляют площадкам обеспечительный взнос за участие в закупках — по

проекту, он в большинстве случаев будет заменен банковской гарантией. Предполагается, что площадки смогут получать плату за проведение торгов по тарифам, которые установит правительство. Порог для обеспечения закупок Белый дом предлагает установить в 5 млн руб. от начальной цены контракта.

Представители площадок подготовили собственные поправки к проектам. Они предложили заменить банковскую гарантию внесением денежных средств. Представители площадок считают, что обеспечительные платежи надо вносить начиная с размера контракта в 1 млн руб., а правительство должно установить общие правила контроля за движением денежных средств — отказавшись от идеи специальных счетов. Как отмечает гендиректор Единой электронной торговой площадки Антон Емельянов, отмена обеспечения для закупок до 5 млн руб. приведет к манипуляциям со стороны недобросовестных поставщиков, которые смогут, к примеру, сильно снизить цену на торгах,

получить аванс, а затем отказаться от исполнения контракта.

Глава площадки «ТЭК-торг» Дмитрий Сытин полагает, что введение спецсчетов лишит площадки более 80% дохода. По его данным, около 80% обеспечения, позволяющего зарабатывать площадкам, поступает с процедур до 5 млн руб. Если поправки Белого дома примут, площадки могут лишиться около половины дохода, считает Антон Емельянов. В целом, по его мнению, выигрыш от поправок неясен. Ранее глава профильного комитета Госдумы Сергей Жигарев пообещал прислушаться к мнению рынка.

Как напоминает гендиректор НП «Информационная культура» Иван Бегтин, сейчас банки не раскрывают объем средств, перечисленных работающими при них торговыми площадками — точный их объем почти невозможно посчитать. «В Госдуме будет «позиционная война» между ведомствами и участниками рынка: речь идет об управлении крупными и непрозрачными финансовыми потоками», — отмечает он.

Коммерсант, Софья Окунь

В Туве запустят электронную биржу по госзакупкам

РИА Новости. Тувинские власти запускают электронный ресурс «Биржевая площадка», который обеспечит равный доступ местных малых и средних предприятий к госзакупкам, сообщает правительство республики.

В правительстве сообщили, что ресурс разработан в Татарстане. Представитель агентства госзаказа Татарстана Яков Геллер прибыл в Туву для установления сотрудничества и подписания соглашения по регулированию контрактной системы в сфере закупок. Практическую реализацию проекта планируется начать в марте.

По информации правительства региона, «Биржевая площадка» обеспечивает поддержку малого и среднего бизнеса через равный доступ к госзакупкам.

«В Туве запускают электронный ресурс «Биржевая площадка». Это система, в которой зарегистрированы производители и поставщики продуктов питания, документально подтвердившие качество производимой или поставляемой продукции. Цена на продукцию уже учитывает стоимость доставки. Заказчик размещает запрос, поставщики предлагают свои цены, выбирается наилучшее предложение», — говорится в сообщении.

В тувинском министерстве по регулированию контрактной системы в сфере закупок пояснили, что новый ресурс позволит также защитить заказчика от недобросовестных поставщиков.

Гендиректор "Аэрофлота" выступил за приватизацию авиакомпаний

Виталий Савельев сообщил, что в настоящее время 49% акций компании принадлежит частным инвесторам.

Гендиректор "Аэрофлота" Виталий Савельев положительно относится к идее приватизации группы компаний, но считает, что проводить ее стоит после внедрения российской авиатехники. Такую позицию он озвучил в интервью ТАСС.

"Что касается "Аэрофлота", я за приватизацию. Компания стоит сейчас дорого, больше \$3 млрд", — сказал он. При этом Савельев отметил, что акции "Аэрофлота" могут вырасти более, чем на 15%.

"Наши акции выросли буквально на глазах, за год — в три раза, хотя был момент, их цена падала до 20 рублей за штуку. Это 2014 год, когда санкции ввели. Сейчас акция стоит почти 180 рублей, прогноз — 210", — сказал он.

В то же время после приватизации в составе управления не исключены изменения, и это может повлиять на решения по обновлению авиапарка.

"Надо понимать, что ее (приватизацию — прим. ТАСС) проще проводить после внедрения нашей техники. В совете директоров 11 человек. После того,

как в его составе произойдут изменения, у государства останется пять представителей, а не восемь, как сегодня. Пять против шести, и российский самолет может не попасть в компанию по итогам голосования", — считает Савельев.

Он также напомнил, что на данный момент 49% акций "Аэрофлота" принадлежит частным инвесторам. "Крупнейшие независимые инвестфонды, например, East Capital из Швеции, суммарно нарастили свою долю до 10%. Они на следующий год могут претендовать на одно или даже два места в совете директоров", — добавил Савельев.

На данный момент "Аэрофлот" использует 30 российских самолетов Sukhoi Super Jet-100. Кроме этого, в 2015 году "Аэрофлот" подписал меморандум на поставку еще 20 таких машин.

Как ранее заявлял президент Объединенной авиастроительной корпорации Юрий Слюсарь, в середине этого года стороны планируют перевести этот меморандум в твердый контракт. По словам Слюсаря, в 2017 году планируется поставить 12 самолетов SSJ-100 "Аэрофлоту", еще восемь — в 2018 году. Предполагается, что сделку профинан-

сирует Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК).

Как сообщал ТАСС в июне 2016 года, "Аэрофлот" рассчитывает получить первый "Магистральный самолет XXI века" (МС-21) в IV квартале 2018 года. Планируется, что всего в парке авиакомпании будут летать 50 МС-21. В интервью ТАСС Савельев подтвердил намерения "Аэрофлота".

"Во всяком случае, другого мы не знаем, — ответил он на вопрос о том, ожидает ли "Аэрофлот" все еще поставок МС-21 в конце 2018 года. — Мы готовы заказать 50 машин".

При этом он отметил, что "Аэрофлот" на данный момент не планирует заказывать реанимируемые версии самолетов Ил-114 и Ил-96-400.

"Мы дали ответ, объяснив, что "Аэрофлот" пока не видит в своем парке места этим машинам", — сказал Савельев.

Акции "Аэрофлота" по итогам торгов на Московской бирже 17 февраля выросли на 1,1%, до 173,1 рубля за одну бумагу.

Подробнее на ТАСС:

<http://tass.ru/ekonomika/4033735>

Комиссия правительства РФ обсудит замещение импорта при закупках ПО

Премьер-министр РФ Дмитрий Медведев проведет во вторник заседание правительственной комиссии по использованию информационных технологий для улучшения качества жизни и условий ведения предпринимательской деятельности, на которой будет обсуждаться реализация мер по импортозамещению при закупках программного обеспечения, сообщила пресс-служба кабинета.

"Медведев проведет заседание правительственной комиссии по использованию информационных технологий для улучшения качества жизни и условий ведения предпринимательской деятельности. Участники заседания обсудят результаты реализации мер по импортозамещению при закупках программного обеспечения, ход работ по созданию и внедрению государственной интегрированной системы управления общественными финансами "Электронный бюджет", — говорится в сообщении.

Ситуация в отрасли

Правительство РФ ранее создало Российский фонд развития информационных технологий. Его основной задачей является продвижение российского программного обеспечения на внутреннем и зарубежных рынках, а также взаимодействие с крупными потенциальными заказчиками для уточнения требований к характеристикам разрабатываемого программного обеспечения, организации его тестирования и "пилотного" внедрения.

Поддержка отечественных IT-компаний и процесс замещения импорта сдвинулись с мертвой точки в 2016 году. По данным Минкомсвязи, на конец прошлого года в государственных компаниях и органах власти было установлено 70% зарубежного ПО, 30% — отечественного. Но с точки зрения закупок — уже 60% ориентировано на покупку отечественного софта, говорил тогда РИА Новости советник президента РФ, председатель совета Института развития интернета (ИРИ) Герман Клименко.

Наиболее активно пилотные проекты по замещению импортного ПО проходят именно в муниципалитетах. Первый пилот ИРИ решил провести в администрации Владимирской области, сотрудники которой перешли на отечественный софт, в частности — на операционную систему российского производства "Гослинукс".

Минкомсвязь показала и собственный пример замещения импорта, закупив российское программное обеспечение "МойОфис" примерно на 2 миллиона рублей, а также тестируя ряд других отечественных продуктов. Глава профильного министерства заверял, что Минкомсвязь не закупает зарубежное ПО.

Согласно вступившему в силу в 2016 году закону, российские ведомства должны при госзакупках отдавать приоритет отечественному софту, который можно найти в специально созданном реестре. Он насчитывал на конец 2016 года свыше 2,5 тысячи продуктов.

Источник: <http://lprime.ru>

ФАС России отменила 15 аукционов на капремонт домов в Краснодарском крае

Заказчик неправоммерно ограничил число участников закупок, что могло привести к увеличению стоимости работ

Комиссия ФАС России рассмотрела 15 жалоб от участников аукционов по выбору подрядных организаций для проведения капитального ремонта многоквартирных домов в Краснодарском крае. Заказчиком во всех случаях выступило НКО «Краснодарский краевой фонд капитального ремонта многоквартирных домов».

Установлено, что фонд объединил работы по ремонту и замене лифтового оборудования и лифтовых шахт в один предмет с работами по проектированию пассажирского лифта.

Объединение таких работ в один предмет закупки не предусмотрено действующим законодательством*. К тому же для их выполнения требуются разные свидетельства СРО, а организации, осуществляющие проектирование и ремонт, включаются в разные реестры.

Кроме того, когда в предмет закупки входит и ремонт, и проектирование, требования заказчика к качеству и объемам работ становятся непонятными для подрядчика. При отсутствии разработанной к моменту объявления закупки проектно-сметной документации вряд ли можно объективно оценить объем работ, их стоимость, а также требования к их выполнению.

«Заказчик, объединив в один предмет закупки работы по ремонту и разработке проектно-сметной документации, создал неравные условия для участников аукционов и

необоснованно сократил их количество, поскольку не все подрядные организации включены одновременно в оба реестра и имеют оба свидетельства СРО. Сокращение числа потенциальных участников аукционов на капремонт может повлечь завышение цен на такие работы. Это, в свою очередь, неблагоприятно сказывается на жильцах многоквартирных домов, поскольку капитальный ремонт оплачивается за их счет», — отметил заместитель руководителя ФАС России Рачик Петросян.

Комиссия антимонопольного органа признала жалобы заявителей обоснованными, а НКО «Краснодарский краевой фонд капитального ремонта многоквартирных домов» — нарушившим требования постановления Правительства РФ № 615*. Все 15 аукционов отменены.

* Постановление Правительства РФ от 1 июля 2016 г. N 615 "О порядке привлечения подрядных организаций для оказания услуг и (или) выполнения работ по капитальному ремонту общего имущества в многоквартирном доме и порядке осуществления закупок товаров, работ, услуг в целях выполнения функций специализированной некоммерческой организации, осуществляющей деятельность, направленную на обеспечение проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах".

<http://fas.gov.ru/press-center/news/det...?id=48996>

Daimler вложит более 250 млн евро в завод в Подмоскowie Он будет выпускать 20 000 легковых Mercedes-Benz в год

Минпромторг сообщил во вторник, что подписан специальный инвестиционный контракт по строительству в Московской области завода легковых автомобилей Mercedes-Benz. Контракт рассчитан на 9 лет. По его условиям, Daimler построит на территории промышленного парка Есипово автозавод полного цикла (сварка, окраска, сборка) проектной мощностью более 20 000 машин в год. Начало серийного производства запланировано на 2019 г. Инвестиции составят не менее 15 млрд руб., по информации Минпромторга. Предполагается вложить более 250 млн евро, говорится в сообщении Daimler. Выпускаться будут внедорожники Mercedes-Benz и седан E-klasse. Источник, близкий к одной из сторон, добавляет, что на новом заводе будут выпускаться три модели кроссоверов и один седан.

Документ подписан между Российской Федерацией (в лице Минпромторга), «Мерседес-Бенц Рус» (100%-ная «дочка» Daimler), правительством Московской области, поселением Пешковское Солнечногорского района Московской области, а также привлеченными лицами — Daimler AG, «Камазом», «Даймлер Камаз Рус» (пари-

тетное СП, выпускает грузовики в Татарстане) и компаний «Мерседес-Бенц мануфэкчуринг Рус».

«Инвестиции Mercedes-Benz в создание локальной сборки легковых автомобилей говорят о стратегическом решении глобального автопроизводителя и его вере в российский рынок вне зависимости от краткосрочной конъюнктуры, — комментирует замминистра промышленности и торговли Александр Морозов. «Благодаря локальному производству в России мы будем еще ближе к нашим клиентам и одновременно упрочим глобальную конкурентоспособность отделения Mercedes-Benz Cars», — говорит член правления отделения Mercedes-Benz Cars Маркус Шэфер. Их слова приводятся в сообщениях Daimler и Минпромторга.

В 2016 г. в России было продано 36 888 легковых автомобилей Mercedes-Benz (минус 11%, на столько же сократился и весь рынок, по данным АЕБ). Daimler несколько лет определялась с площадкой для своего завода, переговоры шли в том числе с Москвой и Санкт-Петербургом. Выбор Московской области связан с близостью к крупнейшему в России региональ-

ному рынку — московскому — и готовностью правительства Московской области предоставить инвестору максимально возможные льготы, поясняет источник «Ведомостей». Чиновники обещают «способствовать реализации проекта путем оказания мер государственной поддержки и создания льготного налогового режима». В частности, у компании на время действия контракта будет нулевая ставка на имущество, говорит человек, близкий к одному из участников инвестконтракта. А вот под условия получения нулевой ставки налога на прибыль, на который могут претендовать участники инвестконтрактов, «Мерседес-Бенц Рус» не подпадает, поскольку большую часть выручки будет генерировать не производство, а розничные продажи, говорит источник. Представители Минпромторга и «Мерседес-Бенц Рус» этого не стали комментировать.

Конкуренты Daimler уже наладили выпуск премиальных автомобилей в России, но крупноузловым способом: группа VW собирает Audi на мощностях своего завода в Калуге, а BMW — на мощностях «Автотора». Локальная сборка позволяет участвовать в госзакупках и госпрограммах, Daimler тоже хочет этим пользоваться, говорит человек, близкий к одному из участников инвестконтракта.

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

Информационное сообщение Открытый электронный аукцион по продаже автомобилей

Собственник: ООО «Катерпиллар Файнэншл».

Организатор торгов: ООО «АВТО-СЕЙЛ».

Период проведения торгов с **00:00 21.03.2017 по 11:20 22.03.2017** (при исчислении сроков, принимается время сервера электронной торговой площадки. MSK (UTC+3)).

Момент начала и момент окончания торгов по каждому лоту указан ниже, а также размещен на торговой площадке <http://autosale.ru/auctions/used>.

Форма проведения торгов: открытый английский аукцион, с открытым составом участников.

Место проведения торгов: <http://autosale.ru/auctions/all>.

Выставляемое на торги имущество (далее Имущество):

1. Лот# 1702-1702 CATERPILLAR БУЛЬДОЗЕР D6R LGP, 2013 г., VIN CAT00D6RPS6Y00261,

Начальная цена: 9 892 462,74 руб. в т.ч. 18% НДС.

Начало торгов: 00:00 21.03.2017, **окончание торгов:** 22.03.2017 в 11:00

Шаг повышения цены лотов: 10 000 руб.

2. Лот# 1702-1703 CATERPILLAR БУЛЬДОЗЕР D5K XL, 2014 г., VIN CAT00D5KKWW02310,

Начальная цена: 6 136 000,00 руб. в т.ч. 18% НДС.

Начало торгов: 00:00 21.03.2017, **окончание торгов:** 22.03.2017 в 11:20

Шаг повышения цены лотов: 6 500 руб.

Место нахождения Имущества:

Лоты# 1702-1702 – Ленинградская область, Всеволожский район, дер. Новосаратовка-центр.

Лоты# 1702-1703 – Краснодарский край, пгт. Афипский, ул. Промышленная, д.6.

Возможно возникновение ограничений на регистрационные действия.

Имущество было в употреблении, находилось во владении и использовании, гарантийные и другие обязательства производителя и продавца по качеству истекли, цена является соразмерной качеству Имущества и включает все риски, связанные с обнаружением недостатков после его передачи. Порядок взаимодействия между Организатором торгов, Оператором торговой площадки, претендентами, участниками и иными лицами при проведении торгов, а также порядок проведения и оформление результатов торгов регулируется Регламентом, размещенным на сайте <http://autosale.ru/rules>. Для участия в открытом аукционе заполняется электронная заявка на регистрацию на странице <http://autosale.ru/register>, после чего Оператор торговой площадки обеспечивает подписание соглашения об участии в открытом аукционе. В день подписания соглашения об участии в открытом аукционе Оператор торговой площадки сообщает участнику торгов реквизиты счета для внесения депозита, являющегося обеспечением надлежащего исполнения обязательств участником торгов. Для участия в аукционе по лотам, указанным в настоящем информационном сообщении, размер депозита составляет 50 000 руб. Оператор торговой площадки предоставляет Организатору торгов независимую гарантию на сумму, не превышающую размер, внесенного участником торгов залогового депозита. Победителем торгов признается участник аукциона, предложивший на момент окончания аукциона наибольшую цену за лот, превышающую начальную цену продажи лота.

Договор купли-продажи Имущества подписывается в день подписания протокола о результатах торгов по лоту, в соответствии с условиями договора оплата по лоту должна быть произведена в течение 3 (трех) рабочих дней с даты подписания договора, Имущество передается в течение 10 (десяти) рабочих дней с даты оплаты по договору.

Дополнительную информацию о предмете и порядке проведения торгов, условия договора купли-продажи Имущества можно получить на сайте <http://autosale.ru/>, по тел.: +74957485608, e-mail: letters@autosale.ru.

ПАО «МОЭК» извещает о переносе даты торгов и о продлении срока приема заявок на участие в торгах в форме аукциона на право заключения договора купли-продажи движимого и недвижимого имущества:

Оригинальное извещение о торгах опубликовано в «Аукционном Вестнике № 326 (01.276) от 27.01.2017.

Выставляемое на торги имущество:

Наименование: нежилое здание и движимое имущество (16 ед., предоставляется по запросу).

Место нахождения Имущества: г. Москва, 1-ый Нагатинский проезд, д.8, к.1.

Нежилое здание общей площадью – 762,4 кв. м.

Дата проведения торгов: 22 марта 2017 г. в 10 часов 00 минут по московскому времени.

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

Прием заявок на участие в торгах осуществляется по местонахождению организатора торгов до 17 марта 2017, 17 часов 00 минут по московскому времени.

Контакты организатора торгов:

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

АО «Газпром бытовые системы» сообщает о внесении изменений в Информационное извещение, опубликованное в «Аукционном Вестнике» № 328 (02.278) пятница, 10 февраля 2017г., о проведении открытых торгов по продаже двух нежилых 2-х этажных зданий, находящихся по адресу: г. Москва, ул. Верхняя Радищевская, д. 13, стр. 1 и стр. 2.

Изменения, по техническим причинам, вносятся в Информацию о финансовых условиях реализации, а именно: Минимальная цена продажи имущества: 134 625 000,00 (Сто тридцать четыре миллиона шестьсот двадцать пять тысяч) рублей, с учетом НДС.

Все остальные условия, данные и требования в информационном извещении, опубликованном в «Аукционном Вестнике» № 328 (02.278) пятница, 10 февраля 2017 г. остаются без изменений.

Контактные данные:

АО «Газпром бытовые системы» тел. (812) 458-77-37,

e-mail: mail@gazprom-bs.ru, naa@gazprom-bs.ru,

197374, г. Санкт-Петербург, Приморский проспект, д. 54, к. 1, лит. «А», пом. 1-Н.

Все замечания и предложения по процедуре проведения настоящих торгов просим сообщать ПАО «Газпром», e-mail: inf@adm.gazprom.ru.

ООО «Ассет Менеджмент» извещает о продлении срока приема заявок и переносе даты торгов по продаже прав (требований) по договору, заключенному между ПАО Сбербанк, Щербаковым Ю.А., Щербаковой И.В.

Извещение о торгах в форме аукциона, ранее назначенного на 13 марта 2017 г., было опубликовано в газете «Аукционный Вестник» № 325 (01.275) от 20 января 2017 г.

Аукцион в электронной форме состоится **15 мая 2017 г. в 12 часов 00 минут** по московскому времени на ЭТП ГПБ по адресу в сети Интернет <http://etp.gpb.ru/>.

Прием заявок заканчивается в 18:00 **27 апреля 2017 г.**

Задаток должен поступить на счет Организатора аукциона **не позднее 27 апреля 2017 г.**

Дата определения участников торгов **12 мая 2017 г.**

Полный текст Извещения опубликован на сайте Организатора аукциона <http://100lotov.ru/>

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

Госрасходы избавят от вкуса к рискам Минфин мечтает о всеобъемлющем казначейском контроле

Минфин внес в Белый дом проект системы тотального казначейского контроля госрасходов. Министерство хочет сосредоточить в Федеральном казначействе управление всеми бюджетными рисками, объединив информсистему "Электронный бюджет" со всеми базами данных, в которых учитывается их движение – от госзакупок до ЕГРН и ЕГРЮЛ. Это даст возможность контролировать и сопоставлять расходы ведомств, регионов и муниципалитетов, указывая на проблемные точки системы. Минфин внес в правительство проект концепции бюджетного мониторинга. Документ за подписью замглавы ведомства Алексея Лаврова (есть у "Ъ") предполагает ужесточение контроля госрасходов за счет объединения под контролем Федерального казначейства разрозненных информационных систем. Среди них – базовая для казначейства ФГИС "Электронный бюджет", системы контроля госзакупок (ЕИС), госбронзаказа (ГОЗ) и самого казначейства (АСФК), а также единая электронная площадка. В работу включают и реестры – ЕГРЮЛ, ЕГРИП, ЕГРН и федеральную базу данных о крупных покупках дороже 600 тыс. руб.

На основании данных этих баз казначейство сможет вычислять степени риска клиентов бюджетной системы и доводить их до заинтересованных госорганов вместе с предложениями о мерах снижения рисков. В том числе речь идет о проверках, по итогам которых могут

быть приняты решения об отказах в учете бюджетных обязательств и расходовании госсредств, о приостановлении платежей или отзыве бюджетных лимитов – как и о выдаче требований об устранении нарушений или о компенсации нанесенного ущерба и возбуждении административных и уголовных дел. Субъектами контроля ведомство считает "не только участников бюджетного процесса, но и иные юридические и физические лица, получающие средства из бюджетов".

В риски, которые должно будет мониторить казначейство, Минфин включает как макропоказатели (дефицит бюджета, ошибки прогноза социально-экономического развития, кредитный риск), так и локальные проблемы (нецелевого использования средств, неэффективного управления). Как пример в концепции приводится схема борьбы с неэффективными расходами (закупкой неиспользуемых или используемых не по назначению товаров). Для этого казначейство будет изучать наличие актов нормирования закупок у ГРБС, их применение, соотношение с нормативами других органов власти в динамике.

Отмечая успехи казначейства в сопровождении госконтрактов – по поручению госзаказчика исполнителю авансируются только документально подтвержденные расходы, – Минфин готов сделать это обязательным требованием: одним из инструментов мониторинга

должно стать "предоставление средств из бюджетов... только после представления документов, подтверждающих возникновение обязательств" при совместном контроле факта поставки заказчиком и казначейством. В инструментарий войдут раздельный учет юристами затрат при использовании госсредств, раскрытие заказчику структуры ценообразования.

Начать такой контроль Минфин готов уже в 2017 году – пилотным проектом в рамках ФАИП. До конца 2018 года предлагается разработать систему выявления рисков и критериев отнесения к ним участников бюджетного процесса. На 2019–2020 годы ведомство планирует внесение правок в законодательство (придется править Бюджетный и Налоговый кодексы, законы о банковской деятельности, защите конкуренции, о госзакупках и закупках госкомпаний и др.) и создание ИТ-системы мониторинга. Идеи ведомства согласованы с министерствами, Счетной палатой, ЦБ и экспертами аналитического центра при правительстве, отмечает господин Лавров. Отметим, к 2020 году такая система, с одной стороны, восстановит часть полномочий ранее существовавшей при Минфине системы бюджетного надзора, с другой – будет во многом "Счетной палатой онлайн" и имеющей, в отличие от ведомства Татьяны Голиковой, более широкие возможности в отношении регионов. Впрочем, разная правовая сущность Счетной палаты и системы Минфина не позволяет говорить о дублировании их функций.

Источник: Коммерсант, Олег Сапожков

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.

•

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 21.02.17 в 23:00

Отпечатано в

ОАО «Щербинская типография».

117623, г. Москва, ул. Типографская, д. 10

Объем 8 полос. Формат А3. Зака № 310.

Газета распространяется на территории Российской Федерации

•

Московский тираж 10 000 экз. Региональный тираж 45 000 экз. Распространяется бесплатно.