

# АУКЦИОННЫЙ ВЕСТНИК

ВСЕРОССИЙСКИЙ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

www.auctionvestnik.ru

№ 337 (04.287) пятница, 14 апреля 2017 г.

## СЕГОДНЯ В НОМЕРЕ

### Вопрос юристу

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

Требования к участникам закупки услуг по техническому обслуживанию и ремонту медицинской техники – об этом Григорий Александров 4 стр.

Несостоявшиеся продажи – Екатерина Баранникова 5 стр.

Невыполнимые сроки исполнения контракта: специфика контроля – об этом Олег Толстобок 6 стр.

Информационные сообщения о торгах 7-8 стр.

## Предоставляя учреждениям УИС преимущества, госзаказчик должен руководствоваться названием товара

**Рекомендации Минэкономразвития касаются закупок товаров из перечня, утвержденного Постановлением № 649. При закупке таких товаров заказчик должен предоставить учреждениям и предприятиям уголовно-исполнительной системы преимуществ в отношении предлагаемой ими цены контракта в размере до 15%.**

Такие рекомендации потребовались в связи с тем, что указанный перечень сформирован с учетом ОКПД2. В этот классификатор вносились изменения.

В результате часть товаров из правительственного перечня теперь не соответствует указанным в нем кодам ОКПД2.

Например, в перечне коду 10.51.52.120 соответствует сметана. В ОКПД2 сейчас этим кодом обозначается ацидофилин.

По мнению Минэкономразвития, в подобной ситуации заказчику целесообразно руководствоваться названием товара из перечня, а не кодом ОКПД2.

### Документы:

Письмо Минэкономразвития России от 15.03.2017 № Д28и-1330.

Как предоставить преимущества учреждениям и предприятиям УИС? (Путеводитель по контрактной системе в сфере закупок).

© КонсультантПлюс, 1992-2017

## Сопоставление ценовых предложений участников закупки без учета НДС при осуществлении закупок в соответствии с Законом № 223-ФЗ



Олег Гурин, специалист в сфере регламентированных закупок

Цена, уплачиваемая заказчиком за одни и те же товары (работы, услуги), может включать в себя налог на добавленную стоимость (НДС), а может и не включать. Это зависит от системы налогообложения, применяемой поставщиком (подрядчиком, исполнителем). При этом сам заказчик, применяющий Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (далее – Закон № 223-ФЗ), также может являться плательщиком НДС. Оплачивая товары (работы, услуги), стоимость которых включает в себя НДС, такой заказчик при соблюдении определенных условий получает право предъявить данный НДС к вычету (см. статьи 171 – 172 НК РФ). Тем самым, при осуществлении конкурентных закупок заказчику экономически целесообразно сравнивать ценовые предложения участников закупки без учета НДС.

Однако такой подход к оценке заявок иногда расценивается компетентными органами как проявление дискриминации участников закупок, не являющихся плательщиками НДС. В настоящей статье представлен обзор правоприменительной практики по данной проблеме.

### Позиция 1: оценка заявок без учета НДС нарушает принцип равноправия участников закупок

Данная позиция встречается как в практике территориальных органов ФАС России, так и в судебной практике.

В качестве примера из практики антимонопольных органов приведем решение Санкт-Петербургского УФАС России от 12.08.2015 по жалобе № Т02-405/15.

По мнению заявителя жалобы, организатор закупки неправомерно включил в документацию о закупке следующее условие: «в случае, если претендент не является плательщиком НДС, цена, предложенная таким претендентом в заявке, не должна превышать установленную начальную (максимальную) цену без НДС. При этом на стадии оценки и сопоставления заявок для целей сравнения ценовые предложения других участников также учитываются без НДС. Оценочная стоимость применяется только для целей оценки заявок на участие в процедуре закупки

и не оказывает влияния на цену заключаемого договора».

Комиссия Санкт-Петербургского УФАС России в своем решении указала, что в силу ч. 6 ст. 3 Закона № 223-ФЗ ко всем участникам закупки, к предлагаемым ими товарам, (работам, услугам) и условиям исполнения договора должны в равной степени применяться:

- 1) требования, предъявляемые:
  - к участникам закупки,
  - к закупаемым товарам, работам, услугам,
  - к условиям исполнения договора,
- 2) установленные заказчиком критерии и порядок оценки и сопоставления заявок на участие в закупке.

В нарушение сказанного, организатором закупки созданы условия, при которых заявке участника, не являющегося плательщиком НДС, предложившего меньшую цену по сравнению с ценой участника, являющегося плательщиком НДС, может быть присвоено меньшее количество баллов. По мнению антимонопольного органа, это противоречит существующей приоритетной выгоды предложения участника закупки – неплательщика НДС (в денежном выражении) на этапе заключения договора.

Исходя из изложенного, комиссия Санкт-Петербургского УФАС России пришла к выводу, что действия организатора закупки нарушают:

- принцип равноправия, справедливости, отсутствия дискриминации и необоснованных ограничений конкуренции по отношению к участникам закупки (п. 2 ч. 1 ст. 3 Закона № 223-ФЗ);
- принцип целевого и экономически эффективного расходования денежных средств на приобретение товаров, работ, услуг (с учетом при необходимости стоимости жизненного цикла закупаемой продукции) и сокращения издержек заказчика (п. 3 ч. 1 ст. 3 Закона № 223-ФЗ);
- запрет в неравной степени предъявлять установленные заказчиком требования 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 (ч. 6 ст. 3 Закона № 223-ФЗ).

Аналогичная аргументация использовалась также в решениях Кемеровского УФАС России (решение от 30.11.2015 по жалобе № 117/03-18.1-2015), Хабаровского УФАС России (решения от 30.09.2014 № 157, от 24.04.2014 № 47).

В судебной практике сторонниками рассматриваемого подхода показали себя ФАС Западно-Сибирского округа (постановление от 28.09.2016 № Ф04-3742/2016 по делу № А27-24989/2015) и ФАС Дальневосточного округа (постановления от 29.07.2015 № Ф03-3011/2015 по делу № А73-14973/2014, от 25.03.2015 № Ф03-736/2015 по делу № А73-9402/2014). В качестве показательного примера приведем историю дела № А73-14973/2014, проходившего с переменным успехом для тяжущихся сторон.

Изучив в ходе рассмотрения жалобы участника закупки документацию о проведении конкурса (изв. № 31401334012 от 11.07.2014), комиссия Хабаровского УФАС России в решении от 30.09.2014 № 157 признала незаконной использованную заказчиком в тексте документации формулировку: «в случае если предмет договора предусматривает возврат НДС заказчику, оценка ценовых предложений участников осуществляется по приведенной цене без НДС».

По мнению антимонопольного органа, ни налоговое законодательство, ни Закон № 223-ФЗ не содержат положений, допускающих предоставление плательщикам НДС преимуществ при участии в закупках. При этом предпринимательская деятельность определена в ст. 2 ГК РФ как «самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товара, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке». Следовательно, принимая решение участвовать в закупке, хозяйствующий субъект самостоятельно формирует предложения по оцениваемым условиям закупки, исходя из своих возможностей, с учетом интереса одержать победу. Предлагая определенную цену, участник несет риск получения меньшего количества баллов при наличии лучшего предложения другого участника закупки, что и составляет конкуренцию при проведении закупок.

Применение при оценке заявок вычета суммы НДС из ценовых предложений участников закупки, являющихся плательщиками данного налога, может привести к созданию им преимущественных условий в сравнении с участниками, применяющими упрощенную систему налогообложения, созданию неравных условий и ограничению конкуренции. Таким образом, нарушается принцип равноправия, справедливости, отсутствия дискриминации и необоснованных ограничений конкуренции по отношению к участникам закупки (п. 2 ч. 1 ст. 3 Закона № 223-ФЗ).

Не согласившись с вышеприведенными выводами, заказчик обратился в Арбитражный суд Хабаровского края с иском о признании недействительным решения Хабаровского УФАС России и вынесенного на его основе предписания. Обосновывая свою позицию, заказчик указал, что, в противоположность выводам антимонопольного органа, именно оценка заявок без учета НДС способствует созданию равных условий для участников, являющихся плательщиками НДС и участниками, находящимися на упрощенной системе налогообложения, поскольку участником, применяющим упрощенную систему налогообложения, предлагается цена товаров (работ, услуг) без учета НДС. Тем самым, предложения участников, являющихся плательщиками НДС и предложения участников, применяющих упрощенную систему налогообложения, приводятся к «общему знаменателю» без учета НДС.

Изучив Положение о закупке данного заказчика, суд первой инстанции установил, что в соответствии с указанным Положением критерии оценки заявок и их весовые коэффициенты устанавливаются с учетом особенностей каждой закупки, в т.ч. в зависимости от ее предмета. Однако формулировка «в случае, если предмет договора предусматривает возврат НДС заказчику, оценка ценовых предложений участников осуществляется без учета НДС» означает, что критерии оценки указаны в конкурсной документации безотносительно к предмету конкурса.

При этом суд отметил, что рассматриваемый критерий не позволяет участникам закупки однозначно определить условия, при которых оценка подаваемых ими ценовых предложений будет производиться без учета НДС. Как следует из ч. 1 ст. 176 НК РФ, если по итогам налогового периода сумма налоговых вычетов превышает общую сумму налога, исчисленную по облагаемым налогом операциям, полученная разница подлежит возмещению (зачету, возврату) налогоплательщику. Таким образом, право на возмещение НДС определяется результатами экономической деятельности заказчика, а не предметом торгов. Исходя из этого, суд посчитал недоказанным сам факт установления в рассматриваемой конкурсной документации порядка сравнения ценовых предложений участников, являющихся плательщиками НДС, без учета указанного налога.

Решением от 03.02.2015 Арбитражный суд Хабаровского края удовлетворил исковые требования заказчика, признав недействительным решение Хабаровского УФАС России от 30.09.2014 № 157. И хотя вышестоящие инстанции в последующем отменили данное решение суда первой инстанции, стоит взять на заметку приведенный анализ буквального содержания формулировки «возврат НДС заказчику» с позиций ч. 1 ст. 176 НК РФ. В свете этого анализа очевидно, что заказчику было бы правильнее говорить в Положении о закупке и в конкурсной документации о «принятии НДС к вычету» (в порядке, предусмотренном статьями 171–172 НК РФ), а не о «возврате НДС», являющемся лишь частным случаем «принятия НДС к вычету».

Отменяя решение суда первой инстанции, Шестой арбитражный апелляционный суд поддержал антимонопольный орган в самом главном, указав, что установленный заказчиком порядок оценки заявок допускает уменьшение на сумму НДС ценового предложения участника закупки – плательщика НДС, а ценовые предложения участников, применяющих налоговый режим УСН, остаются неизменными. По мнению суда, это действительно может создавать неравные условия участникам закупки, тем самым противоречит требованиям ч. 1 ст. 3 Закона № 223-ФЗ и может привести к ограничению конкуренции. К такому же выводу пришел и ФАС Дальневосточного округа, постановлением от 29.07.2015 № Ф03-3011/2015 оставив решение суда апелляционной инстанции без изменения.

#### **Позиция 2: оценка заявок без учета НДС способствует увеличению эффективности расходования денежных средств и сокращению издержек заказчика**

Хорошей иллюстрацией данного подхода может служить постановление ФАС Московского округа от 11.11.2016 по делу № А40-180170/15 (определением Верховного Суда РФ от 09.02.2017 № 305-КГ16-20133 было оставлено без изменений). Данное дело интересно еще и тем, что в нем рассматривался немаловажный для практиков технический вопрос: если сопоставление ценовых предложений участников закупки

будет происходить без учета НДС, как указать начальную (максимальную) цену договора при формировании извещения о закупке в ЕИС – с НДС или без НДС?

Рассмотрев жалобу на действия заказчика при проведении конкурса (изв. № 31502558461 от 10.07.2015), комиссия ФАС России установила следующие факты:

- согласно информации, размещенной в ЕИС, НМЦК конкурса по лоту № 3 установлена в размере 6 410 440 руб., по лоту № 4 в размере 43 531 360 руб.;
- в соответствии с конкурсной документацией НМЦК конкурса по лоту № 3 установлена в размере 7 564 319,20 руб., по лоту № 4 в размере 51 367 004,80 руб.

Решением от 08.09.2015 № 223ФЗ-245/15 комиссия ФАС России признала заказчика нарушившим ч. 8 ст. 4 Закона № 223-ФЗ. Как следует из указанной нормы, извещение о закупке является неотъемлемой частью документации о закупке, в связи с чем сведения, содержащиеся в извещении о закупке, должны соответствовать сведениям, содержащимся в документации о закупке.

Заказчик не согласился с решением ФАС России и обратился в Арбитражный суд г. Москвы с иском о признании указанного решения недействительным. Изучив материалы дела и представленные доводы, суд первой инстанции (а за ним и суды всех последующих инстанций) пришел к следующему парадоксальному выводу: заказчик в полной мере выполнил требования ч. 8 ст. 4 Закона № 223-ФЗ, поскольку сведения о НМЦК в извещении о проведении конкурса и конкурсной документации полностью соответствуют друг другу; утверждение ФАС России, что сведения о НМЦК, указанные на официальном сайте, не совпадают со сведениями о НМЦК, указанными в конкурсной документации, не соответствует действительности.

Суды отметили, что функционал ЕИС не позволяет указать НМЦК с учетом и без учета НДС, поскольку не содержит соответствующих полей для ввода данной информации. Следовательно, у заказчика отсутствовала фактическая возможность отразить в ЕИС информацию о НМЦК с учетом и без учета НДС. В связи с этим, заказчик был вынужден указать в ЕИС информацию о НМЦК без учета НДС, поскольку потенциальными участниками конкурса также являются лица, применяющие упрощенную систему налогообложения и не являющиеся плательщиками НДС. Суды согласились в том, что заказчик указал НМЦК без учета НДС в целях соблюдения принципа информационной открытости закупки (п. 1 ч. 1 ст. 3 Закона № 223-ФЗ), поскольку данный принцип подразумевает равные права участников на доступ к информации о закупке, в том числе о НМЦК, которая была бы недоступна для лиц, применяющих упрощенную систему налогообложения и не являющихся плательщиками НДС.

Суды также отметили следующее: если бы в ЕИС была отражена только НМЦК с учетом НДС, это предоставило бы преимущество участникам, являющимся плательщиками НДС. Отражение в ЕИС информации о НМЦК без учета НДС, но с указанием на порядок формирования такой цены позволяет участникам закупки корректно сформировать свои предложения и обеспечить равные права и законные интересы как участников, являющихся плательщиками НДС, так и участников, не являющихся плательщиками НДС.

Отметим, что правомерность сопоставления ценовых предложений участников закупки без учета НДС также не подвергалась сомнению в постановлениях некоторых других кассационных су-

дов: см., например, постановления ФАС Северо-Западного округа от 13.01.2017 по делу № А56-90260/2015, постановления ФАС Восточно-Сибирского округа от 15.05.2015 № Ф02-1709/2015 по делу № А33-10428/2014 и др.

#### **Следствие из позиции 2: заказчик вправе снизить цену договора, предложенную участником закупки – неплательщиком НДС, на сумму данного налога**

Подтверждением заявленного тезиса может служить, например, решение Челябинского УФАС России от 03.11.2016 по жалобе № 77-03-18.1/2016.

В рассматриваемом случае закупка была признана не состоявшейся по причине подачи только одной заявки на участие в ней. Учитывая, что заявка единственного участника закупки соответствовала требованиям документации, закупочная комиссия приняла решение заключить договор с указанным участником закупки по цене, уменьшенной на сумму НДС, поскольку данный участник закупки не являлся плательщиком НДС.

Участник закупки посчитал действия закупочной комиссии по уменьшению цены договора на сумму НДС незаконными и обратился с соответствующей жалобой в антимонопольный орган. Тем не менее, жалоба была признана необоснованной ввиду следующего.

Комиссия Челябинского УФАС России указала, что Закон № 223-ФЗ устанавливает лишь общие принципы осуществления закупок товаров, работ, услуг и основные требования к таким закупкам, а документом, который регламентирует закупочную деятельность заказчика, является Положение о закупке. В силу ч. 2 ст. 2 Закона № 223-ФЗ Положение о закупке должно содержать требования к закупке, в том числе порядок подготовки и проведения процедур закупки (включая способы закупки) и условия их применения, порядок заключения и исполнения договоров, а также иные связанные с обеспечением закупки положения.

Имеющимся у заказчика Положением о закупке предусматривалось, что в случае если участник закупки не признается плательщиком НДС или освобожден от уплаты НДС, то договор с таким участником закупки заключается по предложенной им цене, сниженной на сумму НДС в размере ставки, определенной в гл. 21 НК РФ, за исключением случаев закупки работ по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объекта капитального строительства.

В случае если при закупке работ по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объекта капитального строительства участник закупки, с которым заключается договор, не признается плательщиком НДС или освобожден от уплаты НДС, то договор с таким участником закупки заключается по предложенной им цене, сниженной на сумму НДС, в размере ставки, определенной в гл. 21 НК РФ, и пересчитанной в соответствии с нормативами и правилами, утвержденными уполномоченными органами, в порядке, предусмотренном документацией о закупке.

В закупочной документации также было указано, что цена договора включает в себя НДС в размере ставки, определенной в гл. 21 НК РФ, при этом особо выделялось, что участник закупки должен указать в заявке предложение о цене договора с учетом НДС в размере ставки, определенной в гл. 21 НК РФ, даже если такой участник не признается плательщиком НДС или освобожден от уплаты НДС.

Таким образом, как требованиями закупочной документации, так и Положением о закупке предусматривалось следующее правило: если участник закупки не признается плательщиком НДС или освобожден от уплаты НДС,

договор с таким участником закупки заключается по предложенной им цене, сниженной на сумму НДС в размере ставки, определенной в гл. 21 НК РФ.

Комиссия Челябинского УФАС России отметила в своем решении, что к числу целей регулирования Закона № 223-ФЗ относится, среди прочего, эффективное использование денежных средств заказчика (ч. 1 ст. 1 указанного Закона). В связи с этим, заказчик имел правовые основания для применения условий о снижении цены договора на сумму НДС при обстоятельствах, указанных в закупочной документации.

Еще одним доводом в пользу такой позиции послужил тот факт, что у участника закупки, находящегося в упрощенной системе налогообложения, отсутствует обязанность по уплате НДС в бюджет. Незаконное получение лицом, не являющимся плательщиком НДС, денежной суммы в размере указанного налога может привести к неосновательному обогащению такого лица за счет заказчика и необходимости обращения заказчика в суд и с иском о взыскании суммы неосновательного обогащения.

Данный подход был успешно апробирован и в судебной практике. Например, ФАС Северо-Западного округа в постановлении от 30.09.2014 № Ф07-7237/2014 по делу № А56-66216/2013 сформулировал следующую правовую позицию: участвуя в торгах, претендент должен соблюдать установленные документацией о закупке единые для всех участников закупки требования по установленному порядку формирования предлагаемой цены договора. В противном случае заключение договора с участником закупки, не являющимся плательщиком НДС, с использованием иного способа формирования цены, нежели установленный в документации о закупке, обеспечит такому участнику преимущественные условия по сравнению с другими участниками за счет отсутствия обязанности перечислять НДС в бюджет.

#### **Выводы**

В настоящее время в правоприменительной практике не наблюдается единого подхода к вопросу о правомерности сопоставления ценовых предложений участников закупок без учета НДС. В частности, ФАС Дальневосточного округа и ФАС Западно-Сибирского округа считают, что такая практика нарушает принцип равноправия, справедливости, отсутствия дискриминации и необоснованных ограничений конкуренции по отношению к участникам закупки (п. 2 ч. 1 ст. 3 Закона № 223-ФЗ), тогда как ФАС Северо-Западного округа, ФАС Московского округа и ФАС Восточно-Сибирского округа развивают противоположный подход. Различие подходов прослеживается также и на уровне решений, принимаемых территориальными органами ФАС России. Безусловно, отсутствие единства правоприменительной практики создает риски как для заказчиков, так и для участников закупок.

Тем не менее, даже в тех случаях, когда правоприменительная практика в конкретном регионе складывается в пользу заказчика (т.е. сопоставление ценовых предложений участников закупок без учета НДС считается допустимым), заказчиком необходимо с особой тщательностью относиться к формулировкам, используемым ими в Положении о закупке и закупочной документации.

Статья подготовлена автором по материалам доклада, подготовленного для V Всероссийской практической конференции-семинара «Корпоративные закупки – 2017: практика применения Федерального закона № 223-ФЗ».

## 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.

Наша организация работает в рамках государственного оборонного заказа. Одна и та же готовая продукция поставляется по разным контрактам двум заказчикам. При этом на поставку одинаковых комплектующих заключаются отдельные договоры во исполнение контрактов для одного и для другого заказчика (в преамбуле договора указано, в рамках исполнения какого контракта заключается договор).

Пока накладок не было. Но в ближайшее время может возникнуть ситуация, когда придется параллельно заключать два договора (до 100 тыс. руб.) на поставку одних и тех же комплектующих для исполнения разных контрактов. Что делать в этом случае?

А в чем проблема, я не понимаю? Продолжаете работать таким же образом.

Мы являемся муниципальным автономным учреждением и работаем по нормам Закона № 223-ФЗ. В каких случаях и в каких размерах при заключении договоров о поставке товаров, выполнении работ и оказании услуг, оплате которых осуществляется нами за счет средств городского бюджета, мы вправе производить авансовые платежи, а в каких нет?

На Ваше усмотрение.

Уважаемая Ольга Александровна, помогите, пожалуйста, разобраться с вопросом. Минэкономразвития России в течение одного дня пишет в двух письмах. В письме от 27.01.2017 г. № 290 повторяет ответ от 16.01.2017 г. № 168 и указывает, что «заказчик вправе производить оплату по контракту за вычетом соответствующего размера неустойки (штрафа, пени) или вправе вернуть обеспечение исполнения контракта, уменьшенное на размер начисленных штрафов, пеней».

При этом в письме от 27.01.2017 г. № 349 Министерство сообщает, что «банковская гарантия и неустойка являются независимыми друг от друга способами обеспечения обязательства ... неустойка не может быть оплачена за счет средств банковской гарантии». Как все-таки должен поступить заказчик в случае неисполнения (ненадлежащего исполнения) обязательства по контракту? Применять только неустойку (штраф, пени)? В каком тогда случае заказчиком применяется мера по удержанию обеспечения договора, и порядок ее исчисления, с учетом «... имеют собственный алгоритм расчета размера суммы выплат и механизм реализации»?

Играет ли роль в таком случае способ обеспечения: банковская гарантия или денежные средства?

После прочтения таких разъяснений становится только менее понятно. (Почти, извините за отступление, как с разъяснениями по случаям применения приоритета согласно постановлению Правительства РФ от 16.09.2016 г. РФ № 925).

Согласна. Разъяснения ведомства уже вышли за грань разумного. Я уже неоднократно отвечала в рубрике на аналогичные вопросы.

Не хотелось бы снова и снова комментировать позиции Минэкономразвития России. Правильно так: можно удержать суммы начисленных неустоек из суммы обеспечения и вернуть остаток поставщику. То есть целиком денежное обеспечение не удерживать, а строго в размере начисленных неустоек.

По банковской гарантии, конечно, можно и нужно требовать неустойку. То разъяснение то ли не юрист писал, то ли не очень квалифицированный юрист, пропустивший занятия на 3-м курсе юридического факультета по общей части гражданского права. Если Вас не затруднит, посмотрите мои рубрики, точно писала об этом разъяснении подробное опровержение.

Добрый день, Ольга Александровна. Внимательно слежу за Вашей рубрикой в Аукционном Вестнике, получаю много ответов на свои вопросы. Посмотрев вебинар с Вашим участием, окончательно убедилась в Вашей неординарности и высоком профессионализме.

Прошу Вас ответить на следующие вопросы.

1. Мы являемся МУП «Электрические сети» провинциального городка. Осуществляем технологическое присоединение потребителей к электрическим сетям, сроки регулируются на уровне федеральных правовых актов, ответственность за нарушение которых несет сетевая организация, т.е. мы. При создании и утверждении плана финансово-хозяйственной деятельности, а также при составлении плана закупок и плана-графика предусмотреть количество предполагаемых заявлений на технологическое присоединение практически невозможно. Каждое поступившее заявление потребителя требует создание проекта со спецификацией материалов — электротехнической продукции, дорогостоящего оборудования, на приобретение которого требуется довольно много времени, которое не вписывается в сроки, определенные для осуществления мероприятий по технологическому присоединению.

Есть ли хоть какая-то вероятность изменения действующего законодательства в сторону упрощения закупок для предприятий, осуществляемых регулируемые виды деятельности?

2. Специфика деятельности предприятия предполагает осуществление закупок электротехнических товаров широкого ассортимента ряда, причем, иногда функционально не связанных между собой. Приходится объявлять закупки на небольшие суммы с большим перечнем продукции, на которые не откликаются поставщики. Организация повторной процедуры закупки после несостоявшейся процедуры требует еще больше времени. Нарушаются сроки выполнения мероприятий инвестиционной программы, для реализации которой приобретаются указанные материалы. В соответствии с Законом № 223-ФЗ мы приобрели такую продукцию по прямым договорам с поставщиками в течение года на общую сумму около 5 млн. руб.

Как же теперь «втиснуться» в двухмиллионный лимит, если, кроме производственной деятельности есть еще и хозяйственная, требующая немалых расходов на приобретение многих недорогих товаров, на конкурентные закупки которых поставщики не выходят и поэтому приходится приобретать их по прямым договорам?

3. Современная политика инновационного развития электроэнергетической инфраструктуры требует постоянного совершенствования знаний в областях, вплотную связанных с электроэнергетикой. Обучение и повышение профессионального уровня работников предприятия, в том числе в части организации закупочной деятельности предполагает участие в обучающих программах, семинарах и других мероприятиях, расходы на которые относятся к договорам, заключаемым в соответствии с п. 4 ч. 1 ст. 93 Закона № 44-ФЗ. Выбор весьма проблематичен: потратить выделенный лимит на приобретение необходимой электротехнической продукции, и тем самым выполнить работы в срок или повысить профессиональный уровень работников, который позволит предприятию выйти на новый уровень производственной деятельности. Как быть?

4. Закон № 44-ФЗ, ориентированный, прежде всего, на государственного и муниципального заказчика, получателя бюджетных средств, вполне оправдал себя за время своего действия и сделал закупочную деятельность более эффективной и прозрачной. Но применение этого Закона к деятельности коммерческих заказчиков, осуществляющим довольно специфичную регулируемую производственную деятельность, делает их закупки не только неэффективными, но и иногда просто невыполнимыми в те сроки, которые регулируются отдельными правовыми актами. В настоящий момент весьма существенным подспорьем являются те договоры, которые заказчики — МУПы заключили в 2016 г. со сроком действия в течение 2017 года. А как быть в 2018 г., когда срок этих договоров закончится?

Большое спасибо, Ваши слова для меня ценны и очень приятны. Отвечаю по порядку Ваших вопросов.

1. Ожидать существенного изменения правового режима закупок унитарных предприятий в ближайшее время не стоит. Как Вы знаете, в рамках Закона № 223-ФЗ в настоящее время находятся только федеральные государственные унитарные предприятия, имеющие существенное значение для обеспечения прав и законных интересов граждан Российской Федерации, обороноспособности и безопасности государства. Попытки вывести из сферы регулирования Закона № 44-ФЗ и другие унитарные предприятия, пока успехом не увенчались. В частности, были предприняты попытки на уровне депутатских законопроектов установить исключения именно в зависимости от рода деятельности предприятий (в частности, речь шла о средствах массовой информации и аптечных предприятиях). Но пока тщетно.

Что касается сложностей с планированием, то они, уверяю Вас, не столь критичны. Ведь не существует такого правила, что планы должны оставаться неизменными на протяжении всего года. Следовательно, в течение года Вы можете вносить изменения в планы в зависимости от поступления заявлений на технологическое присоединение.

2. Да, особенность всей системы современных закупок — это критическая «заурегулированность» процесса их осуществления. С одной стороны,

в ст. 12 Закона № 44-ФЗ закреплена принцип ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд и эффективность осуществления закупок. Но с другой стороны, сейчас специалисты все чаще задаются иным вопросом: к чему фактически приводят меры и требования, установленные этим Законом? Как обеспечить оптимальный баланс между регламентированностью и эффективностью закупок?

Я бы даже поставила вопрос максимально широко: какова вообще «цена соблюдения закона» (в противовес «цене нелегальности»)? Ведь зачастую выходит так, что дешевле закон нарушить, чем выполнять огромное количество его императивных норм. Так что эффективность закупок — это лишь одна из граней общей проблемы эффективного правоприменения.

Участие в закупках — дело абсолютно добровольное, участники рынка самостоятельно принимают решение о том, подавать ли заявки на участие в закупочной процедуре. Если стоимость закупки небольшая, то для них отсутствует экономический смысл нести накладные расходы по участию в конкурентных процедурах. Это очевидные вещи. Причем для заказчика складывается вообще патовая ситуация, ведь единственная возможность заключения контракта — это наличие хотя бы одной заявки на конкурентной процедуре. А вот если заявки не поступают вовсе, то нужно объявлять и объявлять, и снова объявлять процедуру закупки.

На мой взгляд, такая, еще повторюсь, «заурегулированность» закупочного процесса дает обратный эффект и к результативности закупок никакого отношения не имеет.

Это если рассуждать о системе публичных закупок в целом. А в частности, хотелось бы обратить Ваше внимание, что в п. 4 ч. 1 ст. 93 Закона № 44-ФЗ содержится альтернативное правило определения годового объема «стотысячных» закупок: 2 млн. руб. или 5% от совокупного годового объема закупок. Заказчик самостоятельно принимает решение, каким лимитом ему пользоваться, как выгоднее. Например, мое учреждение применяет лимит 5%. Попробуйте посчитать таким образом, скорее всего, Вы получите сумму побольше.

3. Риторический вопрос... Нужно и продукцию покупать, и работников обучать. Без проведения конкурентных процедур ничего не получится. Хотя есть один способ, предусмотренный в п. 16 ч. 1 ст. 93 Закона № 44-ФЗ, — заключение контракта на оказание услуг по участию в мероприятии, проводимом для нужд нескольких заказчиков, с поставщиком (подрядчиком, исполнителем), который определен заказчиком, являющимся организатором такого мероприятия, в порядке, установленном настоящим федеральным законом. Смысл этой нормы в том, что один заказчик заключает контракт на организацию семинара (расходы на саму организацию могут быть до 100 тыс. руб.). Тогда все другие заказчики, желающие направить своих сотрудников на этот семинар, заключают контракты с исполнителем услуг по организации этого семинара как с единственным, причем без ограничения по сумме.

4. В 2018 г. уже без вариантов, придется все закупки проводить по правилам Закона № 44-ФЗ, «задание» правового режима закупок закончится. Просто многие закупки Вы проведете в опережающем режиме, т.е. в конце 2017 года на 2018 год.



**Григорий Александров,**  
эксперт по закупкам  
в сфере здравоохранения

Деятельность по техническому обслуживанию и ремонту является лицензируемой согласно Закону №99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности». В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 03.06.2013 г. №469 лицензия выдается на деятельность по производству и техническому обслуживанию (за исключением случая, если техническое обслуживание осуществляется для обеспечения собственных нужд юридического лица или индивидуального предпринимателя) медицинской техники.

Согласно приложению в Постановлению виды деятельности включают в себя:

- монтаж и наладку медицинской техники;
- контроль технического состояния медицинской техники;
- периодическое и текущее техническое обслуживание медицинской техники;
- ремонт медицинской техники.

Таким образом, в соответствии с п.1 ч.1 ст. 31 Закона №44-ФЗ заказчик обязан установить требование о наличии у участника закупки указанной выше лицензии. При этом лицензия не должна быть отозвана, ее действие не должно быть приостановлено или прекращено на момент окончания срока подачи заявок.

При этом у многих заказчиков возникает вопрос, стоит ли устанавливать требование о наличии указания на конкретный вид деятельности в лицензии, к примеру, «периодическое и текущее техническое обслуживание медицинской техники». Ответ на данный вопрос сможет дать административная практика. При этом процесс ее формирования вряд ли можно назвать беспроблемным. Предлагаю рассмотреть два решения УФАС по Владимирской области по этому вопросу.

В Решении УФАС по Владимирской области от 03.10.2014 г. №Г693-04/2014 заявитель обжалует действия Комиссии по незаконному отклонению его заявки на участие в аукционе. УФАС по Владимирской области приняло следующее решение по делу.

В соответствии с Положением о лицензировании деятельности по производству и техническому обслуживанию (за исключением случая, если техническое обслуживание осуществляется для обеспечения собственных нужд юридического лица или индивидуального предпринимателя) медицинской техники, утвержденным Постановлением Правительства РФ от 03.06.2013 № 469, в состав деятельности по производству и техническому обслуживанию медицинской техники в части технического обслуживания медицинской техники входят:

- а) монтаж и наладка медицинской техники;

## Требования к участникам закупки услуг по техническому обслуживанию и ремонту медицинской техники

б) контроль технического состояния медицинской техники;

в) периодическое и текущее техническое обслуживание медицинской техники;

г) ремонт медицинской техники.

Следовательно, периодическое и текущее техническое обслуживание медицинской техники, как вид работ по техническому обслуживанию медицинской техники, требует наличие лицензии на техническое обслуживание медицинской техники (периодическое и текущее техническое обслуживание медицинской техники).

С учетом изложенного, заказчик правомерно установил в документации об электронном аукционе на оказание услуг по техническому обслуживанию требование к участникам закупки о наличии соответствующей лицензии.

Проанализировав вторую часть заявки ООО "Р" на участие в электронном аукционе № 0128200000114007666, Комиссия Владимирского УФАС России по контролю в сфере закупок установила, что ко второй части заявки ООО "Р" была приложена копия лицензии на осуществление деятельности по производству и техническому обслуживанию (за исключением случая, если указанная деятельность осуществляется для собственных нужд юридического лица или индивидуального предпринимателя) медицинской техники № ФС-99-03-003073, выданной ООО "Р" Федеральной службой по надзору в сфере здравоохранения 02.08.2012. Данная лицензия действует бессрочно.

Однако в рассматриваемой лицензии не содержится указания на конкретные виды выполняемых работ (оказываемых услуг) – "периодическое и текущее техническое обслуживание медицинской техники", требуемых заказчиком в аукционной документации.

Согласно письму Федеральной службы по надзору в сфере здравоохранения от 18 февраля 2014 г. № 04И-156/14 "О порядке переоформления лицензий в сфере производства и технического обслуживания медицинской техники", все лицензии, предоставленные Росздравнадзором до вступления в силу Постановления Правительства Российской Федерации от 03.06.2013 № 469, то есть до 15.06.2013, подлежат переоформлению в связи с отсутствием в них введенных Постановлением видов работ (услуг).

Лицензия ООО "Р", выданная 02.08.2012, до вступления в силу Постановления Правительства Российской Федерации от 03.06.2013 № 469, не переоформлена.

Таким образом, в заявке ООО "Р" не содержится копия лицензии на осуществление участником закупки деятельности по производству и техническому обслуживанию медицинской техники (с указанием периодическое и текущее техническое обслуживание медицинской техники).

С учетом вышеизложенного, аукционная комиссия, действуя в пределах своих полномочий, правомерно приняла решение о признании заявки не соответствующей требованиям аукционной документации и Закона о контрактной системе в сфере закупок.

В другом Решении от 17.03.2016 г. по делу №Г124-04/2016 УФАС по Владимирской области принимает уже противоположное решение. В заявке ООО "В" содержится копия лицензии № ФС-99-03-003662 от 18.03.2013 года на осуществление деятельности по производству и техническому обслуживанию (за исключением случая, если указанная деятельность осуществляется для собственных нужд

юридического лица или индивидуального предпринимателя) медицинской техники, выданная Федеральной службой по надзору в сфере здравоохранения. Лицензия предоставлена бессрочно и является действующей.

В соответствии с пунктом 4 статьи 22 Федерального закона от 04.05.2011 года № 99-ФЗ "О лицензировании отдельных видов деятельности" предоставленные до дня вступления в силу настоящего Федерального закона лицензии на виды деятельности, наименования которых изменены, а также такие лицензии, не содержащие перечня видов, работ, услуг, которые выполняются, оказываются в составе конкретных видов деятельности, по истечении срока их действия подлежат переоформлению в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 03.06.2013 года № 469.

Лицензия ООО "В" была поручена 18.03.2013 года, то есть после вступления в силу Федерального закона № 99-ФЗ и выдана бессрочно, то есть обязательному переоформлению не подлежит.

Требование письма Федеральной службы по надзору в сфере здравоохранения от 18.02.2014 года № 04И-156/14 "О порядке переоформления лицензий в сфере производства и технического обслуживания медицинской техники" все лицензии на производство и техническое обслуживание медицинской техники, представленные Росздравнадзором до вступления в силу Федерального закона от 04.05.2011 года № 99-ФЗ, то есть до 04.11.2011 года подлежат переоформлению не является обязательным. Таким образом, действия Комиссии (в данном случае допустившей заявку участника) являются правомерными.

Мнение автора заключается в том, что заказчик не вправе ограничивать конкуренцию, устанавливая ограничения сверх тех, что предусмотрены законодательно. Следовательно, установление конкретного требования к лицензии участника закупки в виде наличия указания в ней на вид деятельности является неправомерным, поскольку ограничивает возможность участия организаций, законно получивших лицензию, не требующую переоформления, до вступления в силу Постановления Правительства РФ от 03.06.2013 года № 469.

В случае проведения закупок услуг по производству технического обслуживания медицинских изделий – источников ионизирующего излучения заказчики предъявляют требования (наряду с наличием лицензии на техническое обслуживание медицинской техники) о наличии лицензии на осуществление деятельности в области использования источников ионизирующего излучения (генерирующих). Рассмотрим, насколько такое требование законно.

Ранее административная практика исходила из того, что предъявление такого требования к участникам закупки правомерно.

В соответствии с разделом 5 "Обеспечение безопасности при вводе в эксплуатацию и эксплуатации радиационных источников" Федеральных норм и правил в области использования атомной энергии "Общие положения обеспечения безопасности радиационных источников" НП-038-11, утвержденных Приказом Ростехнадзора от 05.03.2011 № 104 "Об утверждении и введении в действие федеральных норм и правил в области использования атомной энергии" "Общие положения обеспечения безопасности радиационных источников", пусконаладочные

работы, проверки и испытания систем, при вводе аппарата, содержащего радиационный источник, в эксплуатацию, должны проводиться персоналом организации, эксплуатирующей радиационный источник, в том числе аппарат, содержащий радиационный источник, имеющим соответствующую квалификацию и в установленном порядке допущенным к проведению таких работ, или с привлечением персонала специализированных организаций, имеющих разрешения (лицензии) на выполнение соответствующих видов работ. (Из Решения Пензенского УФАС России от 18.11.2013 по жалобе № 3-22/117-2013).

Также на основании пункта 8.5 Постановления Главного государственного санитарного врача РФ от 18.01.2010 года № 3 "Об утверждении СанПиН 2.6.1.2573-2010" установлено, что пусконаладочные и ремонтные работы на ускорителе должен осуществлять персонал изготовителя или персонал специализированной организации, имеющей лицензию на осуществление деятельности, связанной с источниками ионизирующего излучения (генерирующими). (Из Решения Татарстанского УФАС России от 03.09.2014 № 04-04/13051).

Однако, арбитражные суды придерживаются иного мнения. Рассмотрим в качестве примера Постановление Двенадцатого арбитражного апелляционного суда от 10.03.2015 № 12АП-859/2015 по делу № А12-40491/2014. Постановлением Правительства Российской Федерации от 02.04.2012 г. № 278 утверждено Положение о лицензировании деятельности в области использования источников ионизирующего излучения (генерирующих) (за исключением случая, если эти источники используются в медицинской деятельности).

Таким образом, поскольку организация имеет лицензию на техническое обслуживание медицинской техники, осуществляет с соответствия с гражданско-правовыми договорами техническое обслуживание рентгеновского аппарата, используемого исключительно в медицинской деятельности, у нее отсутствует обязанность получать лицензию на осуществление деятельности в области использования источников ионизирующего излучения (генерирующих).

Аналогичное мнение содержится в Постановлении Одиннадцатого арбитражного апелляционного суда от 18.01.2016 № 11АП-17636/2015 по делу № А55-17445/2015, Постановлении Одиннадцатого арбитражного апелляционного суда от 14.12.2015 №11АП-15819/15 по делу №А55-17444/2015, Постановлении Третьего арбитражного апелляционного суда от 23.06.2015 по делу № А74-203/2015, Постановлении Второго арбитражного апелляционного суда от 01.02.2016 №02АП-11218/5 по делу №А82-10962/2015, Постановлении Девятнадцатого арбитражного апелляционного суда от 06.09.2016 по делу №А48-1508/2016.

Следовательно, предъявление требования о наличии у участника закупки лицензии на осуществление деятельности в области использования источников ионизирующего излучения (генерирующих) является неправомерным.

Следующим документом, который часто требуют заказчики у участников закупки является при проведении закупки услуг по ТО рентгеновского оборудования, является аттестат аккредитации лаборатории радиационного контроля при наличии

рентгеновского оборудования для служб, выполняющих работы по техническому обслуживанию и ремонту рентгеновского оборудования.

Согласно пункту 6.6.3 Письму Министерства здравоохранения РФ № 293-22/233 от 27.10.2003 года "Техническое обслуживание медицинской техники" установлено, что после текущего ремонта изделия медицинской техники в предусмотренных эксплуатационной документацией случаях подвергается послеремонтным испытаниям в объеме, необходимом для подтверждения соответствия эксплуатационных и технических характеристик отремонтированного изделия значениям, приведенным в эксплуатационной документации. Для проведения вышеуказанных работ необходим аттестат аккредитации лаборатории радиационного контроля. (Из Решения УФАС по Республике Татарстан от 03.09.2014 г. №04-04/13051).

Однако Письмо не является нормативным актом, что фактически сводит на нет указанную выше аргументацию. Система аккредитации лаборатории радиационного контроля, в соответствии с которой аккредитация лаборатории радиационного контроля это официальное признание уполномоченным органом компетентности (способности) данной лаборатории радиационного контроля выполнять радиационные измерения в соответствии с требованиями Государственной системы обеспечения единства измерений (ГСИ) и осуществление контроля за состоянием радиационных измерений в аккредитованной ЛРК, утверждена Постановлением Госстандарта России от 17.04.2001 № 177-ст. Однако по своей сути требование о предоставлении аттестата аккредитации такой лаборатории по сути является требованием о наличии такой лаборатории. При этом в соответствии с ч.3 ст. 33 Закона №44-ФЗ

не допускается предъявлять требования к наличию у участника закупки производственных мощностей, технологического оборудования, трудовых, финансовых и других ресурсов, необходимых для производства товара, поставка которого является предметом контракта, для выполнения работы или оказания услуги, являющихся предметом контракта. Следовательно, предъявление такого требования к участнику закупки неправомерно.

Обращаю внимание, что речь идет в данном случае только об участнике закупки, а не об исполнителе обязательств по контракту (они могут быть разными лицами). Таким образом, заказчик вправе предъявить требование о наличии аттестата аккредитации лаборатории радиационного контроля к исполнителю по контракту. Указанное требование надлежит изложить только в проекте контракта, а не в ТЗ и тем более не в требованиях к участникам закупки.

Стоит отметить, что наличие действующего аттестата аккредитации лаборатории радиационного контроля заказчик может проверить на официальном сайте Федеральной службы по аккредитации, поскольку в соответствии с ст. 25, 26 Закона №412-ФЗ от 28.12.2013 г. «Об аккредитации в национальной системе аккредитации» указанный государственный орган обязан размещать Реестр аккредитованных лиц.

Еще одним часто предъявляемым заказчиками требованием является требование к квалификации персонала. Поскольку в соответствии с ч.3 ст. 33 Закона №44-ФЗ предъявлять такие требования к участнику закупки запрещено, заказчики указывают их в проекте контракта (т.е. предъявляют требования к исполнителю). Обоснованием требований является раздел 4.1 Письма Министерства здравоохранения РФ № 293-22/233 от 27.10.2003 года.

«4.1.3. Служба технического обслуживания медицинской техники должна иметь специалистов по всему перечню видов обслуживаемой медицинской техники, отвечающих следующим квалификационным требованиям:

– наличие высшего или среднего технического образования, профессиональной подготовки и квалификации в соответствии со специальностью и должностными обязанностями;

– наличие квалификационной группы допуска к проведению опасных и специальных видов работ для осуществления технического обслуживания соответствующих видов медицинской техники.

4.1.4. Специалисты по техническому обслуживанию медицинской техники должны пройти обучение на предприятиях – производителях соответствующих видов (наименований) медицинской техники или в организациях и учреждениях, имеющих право осуществлять соответствующие виды образовательной деятельности (обучение, профессиональную подготовку, повышение квалификации по техническому обслуживанию соответствующих видов медицинской техники), с получением документа установленного образца.

4.1.5. Специалисты по техническому обслуживанию медицинской техники должны повышать свою квалификацию не реже одного раза в 5 лет».

При этом Постановление Правительства РФ от 03.06.2013 года № 469 содержит лицензионные требования и условия, в т. ч. к квалификации персонала, а именно: наличие у лицензиата, осуществляющего деятельность по производству медицинской техники, работников, заключивших с ним трудовые договоры, ответственных за производство и качество медицинской техники, имеющих высшее или среднее профессиональное (техническое) образование, стаж ра-

боты по специальности не менее 3 лет и обладающих дополнительным профессиональным образованием (повышение квалификации не реже одного раза в 5 лет). Следовательно, наличие лицензии у организации автоматически означает ее соответствие указанному требованию, и предъявление иных документов законодательством не предусмотрено.

Таким образом, заказчик не вправе предъявить требование, соответствующее лицензионному требованию или условию даже к исполнителю по контракту. Однако в данном случае не было рассмотрено требование Письма, изложенное в п. 4.1.4; в число лицензионных требований и условий оно так же не входит. Следовательно, требование, указанное в п. 4.1.4 Письма заказчик вправе предъявить исполнителю, если право на привлечение соисполнителей установлено контрактом.

#### Выводы:

- При установлении требования к участнику закупки о наличии лицензии на деятельность по производству и техническому обслуживанию медицинской техники заказчику следует помнить, что лицензии, выданные в рамках ранее действующего законодательства, все еще действуют и могут не переоформляться участника закупки;
- Дополнительное требование о наличии лицензии на осуществление деятельности в области использования источников ионизирующего излучения (генерирующих) является неправомерным;
- Требование о наличии у участника закупки аттестата аккредитации лаборатории радиационного контроля является неправомерным;
- Заказчик не вправе предъявлять требования к персоналу участника закупки.

## Несостоявшиеся продажи



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

Холодные звонки – это привычный термин в сфере продаж. Но оказывается, и в сфере закупок тоже. Давайте разберемся, как эффективно искать поставщиков. Данная статья также будет полезна поставщикам для улучшения продаж.

Рассмотрим несколько примеров неудачных продаж и неудачного поиска деловых партнеров.

#### Ситуация 1:

– Добрый день! Это Иван Иванов из Корпорации Х. Соедините меня, пожалуйста, с генеральным или коммерческим директором для обсуждения возможного сотрудничества, – закупщик звонит потенциальному поставщику на ресепшен.

– Здрасьте. Пишите запрос на общую почту, – секретарь вешает трубку.

Далее закупщик пишет запрос и больше не получает ответа. Сотрудничество двух компаний, для которого могло бы оказаться взаимовыгодным, не состоялось. Генеральный директор поставщика даже не узнал, что Корпорация Х хотела с ним сотрудничать.

#### Ситуация 2:

– Добрый день! Это Иван Иванов из Корпорации Х. Соедините меня, пожалуйста, с Петром Петровичем Петровым, – закупщик звонит потенциальному поставщику на ресепшен и спрашивает высоко-

поставленное контактное лицо, которое он нашел в Интернете (например, на сайте поставщика).

– Добрый день! А по какому вопросу?

– По вопросу возможного сотрудничества по поставкам товара Х.

– Я соединю Вас со специалистом по продажам.

– Алло, – специалист по продажам вышел на связь.

– Добрый день! Это Иван Иванов из Корпорации Х. Я бы хотел обсудить с Вами возможное сотрудничество по поставкам товара Х.

– Вы нам хотите продать этот товар?

– Нет, рассмотреть возможность закупки у Вашей компании.

– Пишите запрос на общую почту.

Далее начинается вяло текущий диалог закупщика со специалистом по продажам, который не имеет полномочий принятия решений. В лучшем случае закупщик все же добивается аудиенции у генерального директора или теряет мотивацию «раскачивать» поставщика, не заинтересованного в сотрудничестве.

#### Ситуация 3:

– Добрый день! Это Иван Иванов из Корпорации Х. Соедините меня, пожалуйста, с Петром Петровичем Петровым по поводу возможного сотрудничества.

– Добрый день! Представьтесь, пожалуйста.

– Иван Иванов, менеджер по закупкам Корпорации Х.

– Петр Петрович мог бы пообщаться с Вашим генеральным директором.

Далее закупщик организует встречу своего англоговорящего генерального директора с потенциальным поставщиком (который в итоге может не пройти аудит или не подойти по коммерческим условиям). Вероятность такой встречи на рассматриваемом этапе стремится к нулю. Более вероятно, что закупщик почувствует, что его эго ущемлено и забудет о поставщике. А генеральный директор этого поставщика так и не узнает, что его компания рассматривала Корпорацию Х в качестве потенциального поставщика.

Итак, с одной стороны мы имеем поставщика, который заинтересован в повышении своих продаж и сотрудничестве с крупной стабильной компанией. С другой стороны – покупающая компания, заинтересованная в рассмотрении сотрудничества с данным

поставщиком. Но к сожалению, взаимный диалог не складывается из-за человеческого фактора.

Персонал на ресепшен часто бывает достаточно низкооплачиваемым с фиксированным окладом, не зависящим от каких-либо KPI. Текучка кадров на ресепшен также может быть большой. Сотрудники ресепшен ни коим образом не относятся к отделу продаж и даже не подозревают, какие приоритеты и задачи стоят в продажах компании.

Универсального рецепта для решения рассматриваемой проблемы не существует. Эффективно, когда весь персонал компании понимает, что существует два типа сотрудников – которые продают или помогают продавать. В этом заключается смысл существования и развития коммерческого предприятия. Для облегчения построения диалога между покупающей и продающей компаниями следует учесть следующие нюансы:

– найти контакты лиц, принимающих решения, в крупных российских поставщиках иногда бывает довольно сложно. При строгой иерархии и линейной организационной структуре большинство сотрудников боится большого начальника и лишней раз не обращается к нему с вопросами. Контакты такого руководителя нигде не указываются в открытых источниках. Порой закупщик даже не знает ФИО этого лица. Поэтому целесообразно повысить открытость российских компаний и адаптировать стиль коммуникаций.

– в большинстве крупных западных компаний существует матричная организационная структура. Сотрудник, называемый «менеджер» может отвечать за целый регион и иметь сто подчиненных и несколько структурных единиц в зоне ответственности. А может с таким же названием должности, но в другой западной компании, выполнять функции специалиста по закупкам. Порядок принятия решений в таких компаниях задействует множество кросс-функциональных отделов, включая зарубежную штаб-квартиру корпорации. Поставщик отсекает возможности повышения своих продаж, желая общаться только на уровне директорского состава, и не зная внутренней структуры и модели принятия решений у потенциального клиента.

Таким образом, открытый диалог между потенциальными контрагентами гораздо более эффективен, чем битва эго или ограничение коммуникаций. ■



**Толстобок Олег Николаевич,** кандидат технических наук, эксперт по комплексному контролю государственных и общественных закупок эксперт по проведению антикоррупционной экспертизы НПА РФ, аккредитованный Министерством юстиции РФ

Напомним, что ранее автором статьи рассматривался вопрос правомерности указания сверхсжатых сроков исполнения контрактов и договоров, при этом был сделан акцент о введении в закон о контрактной системе (№ 44-ФЗ) специальной нормы, предусматривающей право Правительства РФ устанавливать минимальные сроки исполнения контракта поставщиком, подрядчиком, исполнителем (см. статья «Сроки исполнения контрактов в практике контроля регламентированных закупок: реальность и ближайшие нововведения» Толстобок О.Н., информационно-аналитический еженедельник «Аукционный Вестник» № 291, май, 2016). Однако, в настоящее время вышеуказанное право Правительством РФ не введено в действующую редакцию Закона о КС (№ 44-ФЗ). Соответственно, в 2017 году, как и в прошлые периоды времени остается актуальным вопрос специфики доказательств правомерности установления сроков поставки товаров, выполнения работ, оказания услуг.

Во-первых, рассмотрим причины признания ФАС России доводов жалоб участников об установлении неисполнимых сроков поставки товаров, выполнения работ, оказания услуг необоснованными.

#### Причина № 1

**Неявка представителей участников закупки на рассмотрение жалобы по существу и отсутствие соответствующих доказательств в жалобе**

С позиции заявителя, в конкурсной документации выполнение работ по модернизации и развитию подсистемы контроля и выявления нарушений правил дорожного движения комплексной информационной системы видеонаблюдения Волгоградской области установлен невыполнимый срок выполнения работ в течение 100 дней с даты заключения контракта, но не позднее 30.04.2017. Из решения ФАС России по делу № К-28/17 от 16.01.2017 следует, что с позиции заказчика, уполномоченного органа срок на выполнение работ является достаточным и не противоречит требованиям Закона о КС. При этом заявитель на заседание Комиссии не явился, и не представил доказательств, подтверждающих, что указанные сроки являются невыполнимыми.

#### Причина № 2

**Отсутствие доказательств в жалобе, свидетельствующих об ограничении количества участников закупки, при установлении неисполнимого срока**

При рассмотрении довода жалобы об установлении ограничивающего количества участников закупки срока выполнения текущего ремонта в течение 1 (одного) календарного дня с даты заключения контракта представители заказчика сообщили, что при формировании технического задания документации об Аукционе Заказчиком был направлен запрос о предоставлении коммерческих предложений 5 (пятью) потенциальным поставщикам (подрядчикам, исполнителям). При этом в ответ на вышеуказанный запрос, Заказчику поступило 3 (три) коммерческих предложения от потенциальных поставщиков (подрядчиков, исполнителям), согласно которым ориентировочный срок выполнения работ составляет не более 1 (одного) дня и доказывает отсутствие ограничения количества участников закупки (см. Решение по делу № К-1757/15 от 15.12.2015).

В ряде случаев доказательством отсутствия ограничения количества участников при установлении неисполнимого срока являются поданные заявки. Так, при закупке форменного обмундирования было установлено, что поставка с учетом времени приемки этого товара, должна быть осуществлена в течение 60 (шестидесяти) рабочих дней. На заседании Комиссии, представители Заказчика пояснили, что вышеуказанные сроки установлены в соответствии с потребностью Заказчика. Кроме того, на участие в Аукционе поступило три заявки от участников Аукциона, что указывает на возможность участников

## Невыполнимые сроки исполнения контракта: специфика контроля

**Информация о сроках поставки товара или завершения работы либо график оказания услуг в силу положений ч. 2 ст. 42 Закона о КС содержится в каждом извещении об осуществлении закупки. Вместе с тем с позиции большинства участников закупок вышеуказанные заказчиками сроки являются не разумными и не позволяют исполнить контрактные обязательства. Автор статьи анализирует практику доказательств необъективного установления сроков поставки товаров, выполнения работ, оказания услуг.**

закупки поставить необходимый товар в установленные Заказчиком сроки. (см. РЕШЕНИЕ по делу № К – 1177/16 от 25.07.2016).

Наверняка, многие участники закупок сталкивались с вышеуказанными позициями ФАС России при рассмотрении спорных вопросов практики установления срока исполнения контракта. Поэтому во-вторых, рассмотрим практику доказательств неправомерности установления заведомо невыполнимого срока исполнения контракта на примерах практики аудита закупок и проверок прокуратуры во взаимодействии с ФАС России.

#### Доказательство № 1

##### Необъективный характер установления срока

Должностное лицо Омского УФАС России в Постановлении о назначении административного наказания по делу об административном правонарушении № 03-10.2/229-2015/7.30 от 15.12.2015 посчитало, что в нарушение пункта 1 части 1 статьи 64 и пункта 1 части 1 статьи 33 Закона о КС описание объекта закупки не носит объективный характер, поскольку в установленные сроки невозможно выполнить работы по благоустройству, а тем более по озеленению территории, в связи с чем, при данной закупке должен быть установлен разумный срок выполнения работ и срок действия контракта. Так, объектом закупки являлось выполнение комплекса работ по строительству детского сада в г.Тара Омской области в части благоустройства и озеленения территории. При этом в аукционной документации были указаны сроки выполнения работ: начало работ – с момента заключения контракта; окончание работ – 28 декабря 2015 года.

#### Доказательство № 2

**Исполнение контрактных обязательств до окончания проведения конкурентной процедуры и заключения контракта**

Нередкими в практике аудита закупок являются факты выявления выполнения работ до начала процедур определения подрядчиков. Например, согласно аукционной документации срок выполнения работ по строительству фельдшерско-акушерских пунктов был установлен до 30.10.2015 со дня подписания контракта, т.е. с 23.12.2014. Контрольно-счетная палата Иркутской области в целях выяснения действительных объемов выполненных работ направил запрос в администрацию Балаганского района Иркутской области, в ответе на который пояснено, что строительство было начато в октябре 2014 года, т.е. до проведения аукционов по определению подрядчика (информация администрации Балаганского района Иркутской области от 29.01.2015 № 157).

Практикой проверок прокуратуры также по рассматриваемому основанию доказываются исполнение контрактных обязательств до заключения контракта.

Так, прокуратурой Ивановской области было выявлено, что между Представительством Правительства Ивановской области в городе Москве и ООО «ЦМС» заключен контракт № 5/2016 от 08.04.2016 на оказание услуг по подготовке, проведению и сопровождению участия Ивановской области в выставочно-ярмарочных мероприятиях, направленных на презентацию инвестиционного, научно-технического, промышленного, культурного и туристического потенциала Ивановской области в 2016 году согласно графику. График проведения Мероприятий в течение 2016 года предусматривал организацию следующих мероприятий, в частности:

1. Международная туристическая выставка «Интурмаркет – 2016», март Москва.

2. Всероссийская выставка-ярмарка народных и художественных промыслов «Ладья-2016. Весенняя фантазия», март Москва.

3. Всероссийский форум-выставка «Госзаказ – 2016» апрель Москва. Мероприятия, проводимые на территории Ивановской области X Региональная выставка «Ивановское образование – 2016. Молодежь и мир профессий», март Иваново.

Конкурсная комиссия, рассмотрев 22 марта 2016 г. единственную заявку ООО «ЦМС» признала ее соответствующей требованиям конкурсной документации, что обусловило заключение вышеуказанного контракта.

При этом, исходя из материалов настоящего дела, ООО «ЦМС» оказал Представительству ряд услуг до

окончания проведения конкурентной процедуры и заключения государственного контракта. Так, Всероссийская выставка-ярмарка народных и художественных промыслов «Ладья-2016. Весенняя фантазия» проведена в период с 02.03.2016 по 06.03.2016, X Региональная выставка «Ивановское образование – 2016. Молодежь и мир профессий» – в период с 14.03.2016 по 18.03.2016, Международная туристическая выставка «Интурмаркет-2016» – в период с 18.03.2016 по 22.03.2016, Всероссийский форум-выставка «Госзаказ-2016» – в период с 23.03.2016 по 25.03.2016.

Направление делегаций Правительства Ивановской области на указанные мероприятия подтверждается распоряжениями Губернатора Ивановской области от 01.03.2016 № 29-р, от 14.03.2016 № 35-р, от 15.03.2016 № 37-р, от 28.03.2016 № 47-р.

Факт организации вышеперечисленных мероприятий ООО «ЦМС» подтверждается Актами сдачи-приема выполненных работ на оказание услуг для государственных нужд Ивановской области (№ 1 от 15.04.2016, № 2 от 15.04.2016, № 3 от 21.04.2016, № 4 от 29.04.2016).

Административному органу представляется очевидным, что в рассматриваемом случае поставщик (подрядчик, исполнитель) фактически был определен до окончания Конкурса. (см. Постановление о назначении административного наказания Московского УФАС России № 4-7.32-1017/77-16 от 21.10.2016).

#### Доказательство № 3

**Остаточные сроки годности закупаемых товаров, изготавляемых по специальному заказу**

Техническим заданием на поставку минеральных грязей было установлено требование о сроке поставки с момента заключения контракта в течение 10 дней после получения заявки от Заказчика, но не позднее 10.12.2014. При этом Заказчик может заказать продукцию в полном объеме. Таким образом, участник аукциона должен иметь возможность поставить продукцию в полном объеме в течение 10 дней с момента заключения контракта. Участник закупки ООО «НЕДРА-БАЛТ», доказывая несправедливый срок, использовал письмо от ООО «Лак Сант» от 10.09.2014, в соответствии с которым данная организация может поставить для ООО «НЕДРА-БАЛТ» необходимый товар в течение трех месяцев, а также, что в связи с небольшим сроком годности товара, партия может поставляться частями по 370 комплектов в месяц. Из данного письма следовало, что участник закупки ООО «НЕДРА-БАЛТ» не имеет возможности осуществить поставку в полном объеме в течение 10 дней с момента заключения контракта (см. Постановление о назначении административного наказания по делу об административном правонарушении Московского УФАС России № 4-7.30-17/77-15 от 05.02.2016).

#### Доказательство № 4

##### Анализ положений проектной документации

При проведении электронного аукциона на выполнение работ по реконструкции дороги был установлен срок исполнения контракта: год 2015 месяц Декабрь. Однако в соответствии с пунктом 4.1 раздела 4 «Организация дорожно-строительных работ» проектной документации, разработанной ООО «Автодорпроект» (2013.165102-ПОС) общий срок строительства дорог для объекта «Реконструкции автомобильной дороги, расположенной по адресу: Омская область, Омский район, от въезда на ул. Железнодорожная п. Горячий Ключ до СНТ "Яблонька"» составляет 75 смен (при шестидневной рабочей недели, продолжительности смены 8 часов (работы в одну смену)).

При этом в данном пункте проектной документации указано: «Работы ведутся с 05 мая 2014 г. по 26 июля 2014 г. Ввод объекта в эксплуатацию предусмотрен 27 июля 2014 г.».

В соответствии с пунктом 4.1 раздела 4 «Организация дорожно-строительных работ» проектной документации, разработанной ООО «Автодорпроект» (2013.173100-ПОС) общий срок строительства дорог для объекта «Реконструкция автомобильной дороги от шоссе до д. 18 Партсъезд, инвентарный номер 90000312, расположенной по адресу: Омская область, Омский район, д. 18 Партсъезд от шоссе до дома № 1 по ул. Центральной», составляет 115 смен (при шестидневной рабочей недели, продолжительности смены 8 часов (работы в одну смену)).

В данном пункте проектной документации указано: «Работы ведутся с 05 мая 2014 г. по 16 сентября 2014 г. Ввод объекта в эксплуатацию предусмотрен 17 сентября 2014 г.».

Анализ вышеуказанных положений проектной документации позволяет сделать вывод о том, что срок выполнения работ по реконструкции автомобильных дорог будет составлять как минимум около трех месяцев.

Учитывая изложенное, должностное лицо Омского УФАС России доказало, что установленный заказчиком срок исполнения контракта «год 2015 месяц Декабрь» необъективным, поскольку с учетом графика производства работ, проектной документации, условий проекта контракта невозможно выполнить весь объем работ по реконструкции автомобильных дорог за три дня (см. Постановление о назначении административного наказания Омского УФАС России № 03-10.2/16-2016/7.30 от 01.03.2016).

#### Доказательство № 5

##### Нормативно-регулируемые сроки

При проведении запроса котировок на разработку схемы теплоснабжения городского округа «город Клинцы Брянской области» на период 2015-2020 г.г. с перспективой до 2030 года заказчиком был установлен срок до 01.08.2015 года, который не соответствовал предельному сроку заключения такого контракта (не ранее 20 июля 2015 года) и установленному п. 10 Постановления Правительства РФ от 22.02.2012 N 154 "О требованиях к схемам теплоснабжения, порядку их разработки и утверждения", устанавливающим четырнадцатидневный срок для предоставления органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации разработчикам схем теплоснабжения по их запросам действующие на момент разработки схемы теплоснабжения инвестиционные программы теплоснабжающих и теплосетевых организаций, а также информацию о тарифах в сфере теплоснабжения. Как

указано в Постановлении о прекращении производства по делу об административном правонарушении Брянского УФАС России № 323 от 16.10.2015, установленный заказчиком срок фактически понуждает победителя приступить к выполнению контракта (сбору информации) до подписания такого контракта и нарушает право победителя запроса котировок заключить контракт в течение 20 дней с даты размещения в ЕИС протокола рассмотрения и оценки котировочных заявок.

**Вывод:** с позиции автора статьи до момента введения в закон о КС ранее предлагаемой нормы о регламентации Правительством РФ минимальных сроков исполнения поставщиками (подрядчиками, исполнителями) доказывать неправомерность установления заведомо невыполнимых сроков будет весьма сложно как со стороны участников закупок, так и со стороны контрольно-надзорных органов, за исключением сложившихся в практике подходов.

## На сумму не более 100 тыс. руб. у единственного поставщика можно провести госзакупку любых товаров

Такой вывод позволяют сделать разъяснения Минэкономразвития. Оно рассмотрело вопрос, касающийся закупок у единственного поставщика, подрядчика, исполнителя.

Ведомство отметило: заказчик вправе закупить у единственного поставщика на сумму не более 100 тыс. руб. товары, работы, услуги, которые относятся к сфере деятельности субъектов естественных монополий либо оказываются по регулируемым ценам (тарифам).

При этом нужно соблюдать ограничения, установленные Законом № 44-ФЗ при закупках у единственного поставщика на сумму не более 100 тыс. руб. Для большинства заказчиков они выражаются в том, что годовой объем таких закупок: — не должен превышать 2 млн руб. или 5% совокупного годового объема закупок;

— не должен составлять более чем 50 млн руб.

Подход Минэкономразвития неновый. Летом прошлого года министерство уже высказывало сходную позицию.

Напомним, в Законе № 44-ФЗ есть и такие основания для закупки у единственного поставщика: закупка товаров, работ, услуг, относящихся к сфере деятельности субъектов естественных монополий, и закупка услуг, оказываемых по регулируемым ценам (тарифам).

Заказчику при выборе основания для закупки у единственного поставщика надо учитывать следующее. В указанных случаях ограничений по сумме нет. Вместе с тем заказчик должен разместить в единой информационной системе извещение о закупке и направить сведения в реестр контрактов. При закупках же у единственного поставщика на сумму не более 100 тыс. руб. это не нужно.

Документ: Письмо Минэкономразвития России от 21.02.2017 № Д28и-643.

© КонсультантПлюс, 1992-2017



## Компании-заказчики получили возможность автоматизировать выбор поставщиков по параметрам продукции

Электронная торговая площадка B2B-Center разработала сервис для проведения параметрических закупок, которые автоматизируют выбор поставщика по совокупности оптимальных технических характеристик и цены товара.

Теперь заказчик может загрузить на площадку перечень параметров, которые описывают технические детали закупаемой продукции. Для того, чтобы подать свое предложение, поставщик должен указать значения всех обязательных характеристик в стандартизированной форме. В результате заказчик получит автоматическое сравнение предложений поставщиков по ценам и параметрам продукции.

Например, при закупке трансформатора заказчик может указать более 40 характеристик с определенными значениями: тип самого трансформатора, вид изоляции, вентиляции, обмотки, степень защиты, максимальный уровень шума и многое другое. По итогам сбора заявок он увидит сравнительную таблицу, в которой сможет оценить техническую составляющую поданных предложений.

«При закупках сложного технического оборудования крайне важно сравнить варианты его исполнения, производителей, характеристики. Для этого компании разрабатывают подробные технические задания, а параметрическая закупка помогает авто-

матизировать сбор предложений от поставщиков, которые максимально соответствуют документации заказчика.

Это значительно снижает нагрузку на закупочные подразделения, экономит время и позволяет эффективнее проводить закупки необходимого оборудования», — отметил Алексей Дегтярев, генеральный директор B2B-Center.

Раньше сотрудники закупочных подразделений проводили сравнение предложений поставщиков различного формата вручную. Сейчас они получили возможность собирать информацию в стандартизированном виде и автоматически анализировать ее. При этом заказчики могут хранить параметры закупаемых товаров и услуг непосредственно в системе B2B-Center, используя сервис управления нормативно-справочной информацией о закупках.

## ПАО КБ «Восточный» стал партнером B2B-Center по выдаче всех видов банковских гарантий

Один из крупнейших универсальных банков страны «Восточный» стал партнером B2B-Center по выдаче всех видов банковских гарантий для участия в закупках.

Теперь поставщики могут, не выходя из системы B2B-Center, обратиться в банк для получения любого вида банковской гарантии в бумажном или электронном виде по упрощенной схеме. «Восточный» выдает гарантии для участия в закупках государственных и частных компаний, а также государственных закупках. Гарантии банка поставщики могут использовать для обеспечения своих заявок во время участия в закупках, исполнения контракта, возврата аванса и гарантийных обязательств. Сервис помогает удовлетворить требования организаторов торговых процедур.

«Финансовые сервисы на B2B-Center призваны максимально упростить взаимодействие между поставщиками, заказчиками и банками, обеспечить его прозрачность и надежность», — объясняет Алексей Дегтярев, генеральный директор B2B-Center. — Благодаря партнерству с банком «Восточный» любой поставщик на площадке может оформить online-запрос на получение банковской гарантии в экспресс-режиме и принять участие в закупочной процедуре. В ближайшее время партнерами сервиса станут еще несколько крупных российских банков».

В настоящий момент тендерные гарантии в системе B2B-Center также выдают «Промсвязьбанк», «МСП Банк», АКБ «Держава» ПАО и «ЛайтБанк».

## ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

### ООО «Газпром добыча Уренгой» сообщает о переносе срока проведения 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:** 22.05.2017 г. в 11-00, г. Москва, ул. Маршала Рыбалко, 2, стр.6.  
**Имущество:** Объекты подсобного сельского хозяйства в г. Новый Уренгой.  
**Нач. цена:** 11 757 960 руб., вкл. НДС. **Шаг понижения:** 378 706 руб.  
**Миним. цена:** 7 970 900 руб., вкл. НДС. **Шаг повышения цены:** 50 000 руб.  
**Размер задатка:** 500 000 руб., НДС не обл.

Заявки принимаются с 20.03.17 г. по 18.05.17 г. по раб. дням с 11 до 16 час., по пятн. — до 15 час. Полный текст сообщения размещен на сайте ПАО «Газпром».

### ООО «Газпром добыча Астрахань» сообщает о проведении торгов по продаже объектов движимого имущества

**Организатор торгов:** ОАО «АЙ-СИ-ЭМ ФИНАНС», т. 910-407-0193.  
**Продавец Имущества:** ООО «Газпром добыча Астрахань», т. (8512) 31-66-41.  
**Дата и время проведения торгов:** 11.05.2017 г. в 11 час. 00 мин. по моск. времени.  
**Место проведения торгов:** г. Москва, ул. Николаямская, 34, стр.2.  
На торги выставляется имущество типографии «Факел» в составе 44 лотов.  
**Нач. цена Имущества:** в соответствии с аукционной документацией.  
Аукцион проводится по комбинированной схеме.

Заявки на участие в аукционе принимаются с 07.04.2017 г. по 10.05.2017 г. по раб. дням с 11 до 16 час. (по пятн. — до 15 час.) моск. времени по адресу: 109004, г. Москва, ул. Николаямская, 34, стр.2, т. 910-407-0193. Полный текст извещения опубликован на сайте ПАО «Газпром» и www.astrakhandobycha.gazprom.ru.

### ООО «ГЭС розница» извещает о проведении торгов (аукциона)

**Сведения о продавце (собственнике) имущества:** ООО «ГЭС розница».  
**Имущество продается через электронные торги.**  
**Организатор торгов:** ООО ЭТП ГПБ <https://etp.gpb.ru/>  
Контактный телефон: 8-800-100-66-22, 8-863-303-11-00 доб. 12-64.

**Сведения о предмете продажи:** Имущество, входящее в состав автозаправочной станции (АЗС), и земельный участок, общей площадью 3 590 кв.м, на котором расположена АЗС.  
**Адрес места нахождения:** Республика Удмуртия, г. Ижевск ул. Кирова, д. 172/3.  
Заявки на участие в торгах принимаются с 14 апреля 2017 года в 11:00 (МСК) по 12 мая 2017 года до 16:00 (МСК).  
**Дата и время проведения торгов:** 15 мая 2017 года в 11:00 (МСК).  
**Начальная цена Имущества:** 25 000 000,00 (двадцать пять миллионов) рублей, без НДС.

