

АУКЦИОННЫЙ ВЕСТНИК

ВСЕРОССИЙСКИЙ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

www.auctionvestnik.ru

№132 (03.84) пятница, 1 марта 2013 г.

сегодня в номере

новый ресурс

2 стр. Генпрокуратура на защите предпринимателей

О вопросах, которые обсуждались на Всероссийском совещании работников прокуратуры и бизнес-сообщества, рассказывает корреспондент «ТПП-Информ» Анна Соколова

3 стр. Коррупция питается нашей жадностью

Как противостоять картельному сговору поясняет руководитель информационно-аналитической системы по госзакупкам ist-budget.ru Олег Абдрашитов

5 стр. Закупки: эффективность и конкуренция

Какие предпочтения участникам государственно-корпоративных закупок предоставляет 223-ФЗ, помогает разобраться генеральный директор Центра эффективных закупок «Тендеры.ру» Кирилл Кузнецов

7 стр. Вопрос юристу

На вопросы читателей «Аукционного Вестника» отвечает юрист правового бюро «Олевинский, Буюкян и партнеры» Дмитрий Почуев

8 стр. Легендарная модель Porsche в Москве

Опытом покупки на американском интернет-аукционе делится генеральный директор ООО «Картендер» Алексей Поздняков

ЭКСПЕРТИЗА С ВАШИМ УЧАСТИЕМ

У представителей среднего и малого бизнеса появилась дополнительная возможность сформировать Дорожную карту

Лидеры среднего и малого бизнеса России доработают дорожную карту мероприятий, направленных на облегчение доступа к рынку закупок компаний с государственным участием.

Дорожная карта подготовлена Агентством стратегических инициатив (АСИ) в рамках реализации Национальной предпринимательской инициативы по улучшению инвестиционного климата в Российской Федерации. НАИЗ принимает участие в деятельности рабочей группы АСИ «Расширение доступа малого и среднего бизнеса к закупкам инфраструктурных монополий и компаний с государственным участием». Дорожная карта предусматривает введение обязательного требования о выделении доли

На прошлой неделе начала работу интернет-площадка smb.crowdexpert.ru, посвященная совершенствованию и доработке Дорожной карты проекта «Расширение доступа среднего и малого бизнеса к закупкам инфраструктурных монополий и компаний с государственным участием». Проект реализуется Национальной ассоциацией институтов закупок (НАИЗ) совместно с компанией «WikiVote!». Экспертиза Карты продлится до 11 марта. У вас есть предложения? Примите участие в формировании важного документа на smb.crowdexpert.ru

для малого и среднего бизнеса в общем объеме закупок. Проект призван снять административные, экономические и информационные барьеры для среднего и малого бизнеса и существенно увеличить его долю в закупках инфраструктурных монополий и компаний с государственным участием, сделав закупочные процедуры более простыми, прозрачными и эффективными.

Специалисты в области закупок, представители среднего и малого бизнеса, независимые эксперты приглашаются к совместной работе над уточнением и совершенствованием списка мероприятий дорожной карты. В дальнейшем дорожная карта будет направлена на рассмотрение и согласование в соответствующие федеральные органы исполнительной власти. ■

цитата

Приводим выдержки из проекта Дорожной карты «Расширение доступа среднего бизнеса к закупкам инфраструктурных монополий и компаний с государственным участием». С полной версией можно ознакомиться на asi.ru

Дорожная карта проекта «Расширение доступа среднего бизнеса к закупкам инфраструктурных монополий и компаний с государственным участием» Национальной предпринимательской инициативы по улучшению инвестиционного климата в Российской Федерации (далее – дорожная карта) призвана снять административные, экономические и информационные барьеры для среднего и малого бизнеса (далее – МСБ) и существенно увеличить его долю в закупках инфраструктурных монополий и компаний с государственным участием (далее – ИМКГ), облегчив доступ бизнеса к закупкам и сделав закупочные процедуры более простыми, прозрачными и эффективными.

Закупки ИМКГ в настоящее время составляют не менее 7 триллионов рублей в год (цитируется по документу от 28.09.2011 г. прим. ред.). По экспертным оценкам доля МСБ в данных закупках составляет суммарно не более 10%, что во многом связано с ориентацией системы закупок ИМКГ на интересы крупного бизнеса, в первую очередь дочерних и аффилированных компаний.

Доступ движущей силы развития современной экономики – инновационных компаний МСБ – к закупкам ИМКГ в значительной степени ограничен из-за низкого спроса на инновации со стороны ИМКГ и отсутствия простой и прозрачной системы внедрения инновационных решений МСБ в ИМКГ, а также доступа МСБ, как к выполнению НИОКР (сокр. научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы) ИМКГ, так и к промышленному внедрению результатов НИОКР ИМКГ.

Менеджмент ИМКГ не стимулирован на активное привлечение компаний МСБ к закупкам ИМКГ и развитие полноценной конкурентной среды по принципу – «лучший

среди равных», наличие которой позволяет осуществлять ИМКГ свои закупки у ответственных и квалифицированных исполнителей по оптимальным ценам.

Реализация дорожной карты позволит существенно увеличить долю закупок ИМКГ у МСБ3 от общего ежегодного объема закупок ИМКГ (с 10 до 25%), значительно увеличить долю прямых закупок ИМКГ у МСБ от общего ежегодного объема закупок ИМКГ (с 2 до 10%), качественно увеличить долю инновационной продукции и НИОКР компаний МСБ в закупках ИМКГ, ограничить возможности недобросовестного менеджмента ИМКГ и дочерних или аффилированных структур в создании цепочек посредников, обеспечить прямой доступ отечественных производителей к закупкам ИМКГ.

Учитывая, что доля закупок ИМКГ в ВВП страны составляет не менее 10%, реализация дорожной карты позволит добиться кратного увеличения доли МСБ (включая инновационный МСБ) в ВВП России, увеличения числа производственных предприятий среди компаний МСБ, увеличения доли инновационно-активных российских компаний и, как следствие, увеличение ВВП страны и роста уровня жизни её граждан.

Реализация подпроектов дорожной карты будет осуществляться с 2012 по 2018 гг.

Целями проекта являются:

- ▲ увеличение доли закупок ИМКГ у МСБ от общего ежегодного объема закупок ИМКГ;
- ▲ увеличение доли прямых закупок ИМКГ у МСБ от общего ежегодного объема закупок ИМКГ;
- ▲ снятие административных, экономических и информационных барьеров для МСБ при участии в закупках ИМКГ и поставке товаров, выполнении работ и оказании услуг для ИМКГ;
- ▲ увеличение доли закупок ИМКГ инновационной продукции и НИОКР у МСБ от общего ежегодного объема закупок ИМКГ.

ГЕНПРОКУРАТУРА НА ЗАЩИТЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Проблема давления на предпринимательское сообщество с использованием административных рычагов неоднократно поднималась Торгово-промышленной палатой в контактах с Генпрокуратурой. Вскоре после учреждения института бизнес-омбудсмена в прокуратуре появилось Управление по надзору за соблюдением прав предпринимателей. В октябре Юрий Чайка и Борис Титов подписали соглашение о взаимодействии.

Торгово-промышленная палата РФ и территориальные палаты ведут системную работу с Генеральной прокуратурой, прокуратурами субъектов Федерации в рамках Соглашения о сотрудничестве, подписанного в 2009 году. К настоящему времени большинство региональных палат подписали аналогичные соглашения с органами прокуратуры на местах. И сегодня можно говорить о положительных результатах совместной деятельности.

Торгово-промышленные палаты выступают как коммуникационные площадки предпринимательства и прокуратуры, обеспечивая демократичную доступность бизнеса для проведения консультаций, получения Палатой и прокуратурой общей и оперативной информации, необходимой для совершенствования правового обеспечения предпринимательской деятельности.

Одно из важных направлений работы ТПП – участие в реализации Федерального закона «О защите прав юридических и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» (ФЗ №294). В частности, Белгородская ТПП внедрила журнал учёта проверок предприятий, а также порядок предварительной проработки планов проверок. Такая практика внедрена уже в целом ряде краев и областей. Самарская палата и прокуратура области системно проводят совместные выезды в города и районы области для организации контроля и рассмотрения вопросов, связанных организацией контрольных проверок. Налаживается работа ассоциаций торгово-промышленных палат с управлениями прокуратур федеральных округов.

Тем не менее остается масса проблем, о чём говорит значительное количество обращений предпринимателей в ТПП РФ. Только за 2012 год в Палату поступило более 600 обращений по проблемам, связанным с административным давлением, рей-

дерством, неправомерным ограничением конкуренции, коррупцией и т. д. При этом часть нарушений прав и законных интересов предпринимателей носит системный характер. Это несоблюдение срока и порядка уведомления о проведении плановых и внеплановых проверок, нарушения при оформлении результатов проверок и ряд других.

За последние два года российское законодательство и правоприменительная практика значительно продвинулись в деле создания целостной системы противодействия коррупции. Новое законодательство и правоприменительная практика обуславливают для предпринимателей высокий уровень рисков применения коррупционных практик, который становится сопоставимым с рисками в США и Великобритании. В то же время мы понимаем, что значительные по объёму штрафы могут привести к уничтожению предприятий и негативным социальным последствиям.

Необходимо избегать однозначных подходов, когда по результатам уголовного дела в отношении физического лица прокурором возбуждается дело об административном правонарушении, а судьей автоматически выносится решение об огромных штрафных санкциях в отношении предприятия.

При рассмотрении таких дел важно учитывать все обстоятельства. В этих условиях резко возрастает значение антикоррупционных мер, внедрённых на предприятии, определение степени участия в коррупционных сделках руководства и владельцев организации. Такой подход соответствует международной практике.

Антикоррупционная хартия российского бизнеса, разработанная РСПП, ТПП РФ, Деловой Россией, Опорой России является важным шагом предпринимательского сообщества в реализации политики снижения коррупционных рисков.

Сегодня совершенно справедливо поставить вопрос об усилении внимания как прокуратуры, так и бизнес-объединений к необходимости повсеместного внедрения антикоррупционных процедур, разработке и внедрению соответствующих стандартов, прежде всего на предприятиях с госучастием.

Вопросы взаимоотношений бизнеса и прокуратуры обсуждали в прошлый четверг участники Всероссийского совещания работников прокуратуры и бизнес-сообщества. В совещании приняли участие генеральный прокурор Российской Федерации Юрий Чайка, первый заместитель председателя правительства Игорь Шувалов, помощник президента Российской Федерации Эльвира Набиуллина. О вопросах, которые обсуждались на совещании, рассказывает корреспондент «ТПП-Информ» Анна Соколова.

В последнее время большое внимание уделяется проведению антикоррупционной экспертизы законопроектов и оценок регулирующего воздействия нормативно-правовых актов. С 1 января 2014 года оценка регулирующего воздействия будет проводиться и на региональном уровне.

Сегодня на выходе закон о Федеральной контрактной системе, одна из главных целей которого – совершенствование сферы госзакупок, создание системы, позволяющей обеспечить эффективность госзаказа. Хочу напомнить, что объём госзакупок в 2012 году без учёта обороны составил 8 трлн рублей.

Однако принимаемый сегодня законопроект о ФКС не содержит определения понятия «эффективность». Отсутствие понятия «эффективность» и четких методик её определения создает, с од-

ной стороны, ситуацию безответственности, а с другой – незащищенности предпринимателей и госзаказчиков. Прямым следствием этого может быть неэффективное расходование средств, немотивированный подход к определению объема ущерба.

Существует и другая проблема. Есть целый ряд действующих нормативно-правовых актов, реализовать которые очень сложно. Например, ликвидация предприятия.

Известно, что значительное количество зарегистрированных фирм фактически являются «мёртвыми». Фирмы «бросают», используя различные «законные» и не совсем законные схемы. Таким образом, на налоговом, пенсионном учёте состоит большое количество предприятий, которых в действительности нет, а ликвидировать их невозможно.

Или ещё: сегодня градостроительный кодекс говорит о том, что работы должны начинаться на основании разрешения на строительство. Но есть работы, которые объективно являются предшествующими строительству. Их перечень приказом Минрегиона РФ был установлен для Владивостока и Сочи. Десятки регионов по всей России пытаются регулировать этот вопрос на муниципальном или региональном уровне. Прокуратура часто не соглашается и оспаривает подобные муниципальные акты. Тем не менее, по всей стране существует огромный спрос со стороны инвесторов на то, чтобы до основного разрешения на строительство получить право производить подготовительные работы.

По-прежнему, несмотря на действующее законодательство, процедуры регистрации и постановки на учёт в ФНС, органах статистики, Пенсионном Фонде РФ, Фонде социального страхования фактически осуществляются через систему «множественности окон».

Поэтому по вопросам формирования и внедрения Федеральной контрактной системы, применения административного права в отношении юридических лиц, организации антикоррупционной экспертизы и другим вопросам целесообразно провести заседания рабочей группы ТПП и Генпрокуратуры, которая сформирована в рамках соглашения. ■

genproc.gov.ru

Вступительное слово на открытии Всероссийского совещания работников прокуратуры и бизнес-сообщества Генерального прокурора РФ Юрия Чайки.

Уважаемые коллеги!

Мероприятие такого масштаба в целях координации усилий по защите прав предпринимателей мы проводим впервые.

Сегодня мы обсудим перспективы дальнейшего взаимодействия прокуратуры с органами власти и бизнес-сообществом, выработаем новые подходы к реализации поручения Президента России по созданию предпринимателям комфортных условий для ведения бизнеса.

Органами прокуратуры в этом направлении проводится значительная работа.

Только при формировании ежегодных сводных планов проверок юридических лиц и индивидуальных предпринимателей за 4 года прокурорами отклонены как обосновательные 2 млн. 600 тыс. предложений контролирующих органов об их проведении.

В прошлом году в Генеральной прокуратуре создано специальное управление по защите прав предпринимателей, налажено тесное взаимодействие с Уполномоченным при Президенте Российской Федерации по защите их прав. Под эгидой Генеральной прокуратуры образована межведомственная рабочая группа по указанной проблематике.

Совместное обсуждение и общее видение стоящих задач позволяют нам сегодня сконцентрироваться на решении наиболее важных из них.

В первую очередь необходимо вести речь о сохранении проблем, касающихся разрешения гра-

жданско-правовых споров посредством незаконного использования потенциала правоохранительных органов.

Не искоренена практика необоснованного возбуждения уголовных дел, наложения арестов на счета и активы предприятий.

На фоне существенного снижения количества зарегистрированных экономических преступлений (-15%) не сокращается число различных оперативных мероприятий, проводимых в отношении юридических лиц (гласные обследования помещений, изъятие финансово-хозяйственной документации).

При этом, исходя из материалов прокурорских проверок, только незначительная их часть заканчиваются возбуждением уголовного дела. По остальным – информация не подтверждается. Однако последствия такого вторжения в хозяйственную деятельность в ряде случаев весьма разрушительны, – от подрыва деловой репутации до банкротства предприятий.

По-прежнему сохраняются недостатки в работе органов государственного контроля, которые вместо проведения согласованных с прокурором контрольных мероприятий, обоснованно подменяют их административным расследованием.

Принятые по результатам проверок меры не всегда соотносятся с тяжестью допущенного нарушения.

Предлагаю более детально обсудить ситуацию, имеющиеся проблемы в организации прокурорского надзора в обсуждаемой сфере, и пути их решения».

актуально

КОРРУПЦИЯ ПИТАЕТСЯ НАШЕЙ ЖАДНОСТЬЮ

Российское законодательство запрещает картельные сговоры (соглашения, ограничивающие конкуренцию – статья 11 закона «О защите конкуренции» 135-ФЗ от 26.07.2006), но, тем не менее, в госзакупках о таких сговорах знают все участники, и при случае пользуются этим с большим удовольствием. Клеймить только заказчиков в пристрастии к коррупции – глобальная ошибка и проблема системы, где все участники пренебрегают формальными правилами ради увеличения собственной выгоды. Поэтому, основная задача – всё-таки заставить всех участников руководствоваться нормами закона, регулирующего эту сферу – как поставщиков, так и заказчиков, о том, что он правда никуда не годен, говорено тысячи раз, но это уже тема другая (поправки к 94-ФЗ, ФКС и т.п.).

Для тех кто не знает, что означает основание для заключения контракта по п. 10 ч. 2 ст. 55 94-ФЗ, поясню:

В законе 94-ФЗ случай, подходящий под определение картельного сговора, описывается в п. 10 части 2 статьи 55.

Статья 55. Случаи размещения заказа у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика)

Размещение заказа у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика) осуществляется заказчиком в случае, если:

...
10) участвовал только один участник аукциона в соответствии с частью 13 статьи 37, частью 14 статьи 41 настоящего Федерально-го закона;..

Обстоятельство в п. 10 ст. 55 можно выразить проще. Указанный аукцион – это такой аукцион, где никто, кроме одного участника, не сделал даже самого минимального хода, хотя все допущены, всеми внесено обеспечение заявки, остается только делать ставки на понижение, но все просто молчат.

Как понять, что аукцион имеет признаки картельного?

Если учитывать, что бизнес по определению всегда рационален, то замораживание многих миллионов в обеспечение заявки и последующий отказ от шагов на понижение выглядят по меньшей мере иррационально, особенно, если таких участников в аукционе более, чем два. Напрашивается вывод – аукцион имеет признаки картельного сговора.

Давайте посмотрим, как протоколируется такой случай на официальном сайте zakupki.gov.ru.

Первый попавшийся пример (см. <http://www.roskartel.ru/img/screenshot1.jpeg>) – аукцион на Поставку изделий медицинского назначения для нужд Клинического центра ГОУ ВПО Первый МГМУ им. И. М. Сеченова Минздравсоцразвития России. Начальная цена 20.163844р.

По итогам протоколов мы видим: допущено три заявки (кто готовит заявки, знает какой это кропотливый и сложный труд), каждым

участником оплачено обеспечение заявки 1.008192 руб., и компании были готовы к участию. Однако, потом мы видим понижение начальной цены на 0,5% только одним участником, который и стал победителем.

Очевидно, что изначально известный победитель картельного аукциона обязательно должен сделать минимальный шаг, в ином случае закупка будет признана несостоявшейся, а так как участников несколько, его придётся проводить ещё раз, что не вписывается в коррупционный сценарий альянса.

Но что ещё очень важно, нигде нет открытой информации о тех других компаниях, которые решили взять отступные, и не входить в игру. Именно поэтому я и говорю, что нужно законодательно публиковать всех участников в протоколе, и тех, кто не делал шагов на понижение, ведь сейчас этого нет!

По каждому такому факту компании, не делающие шагов на понижение, должны давать подробное объяснение в ФАС и правоохранительные органы, о причинах такого поведения на торгах, без дополнительного запроса от органов. В случаях, если компания неоднократно замечается в такого рода поведении на торгах, необходимо предусмотреть серьёзные штрафы в размере не менее 2% от начальной цены контракта (ну понятно, что это «фантазии Веснухина», но тем не менее...).

Немного философии по теме

Размышления по мотивам теории игр Неймана навели меня на понимание того, как сущности (терминология автора) с интеллектом и желанием выигрывать образуют между собой коалиции для увеличения той выгоды, которую члены коалиции могут получить за счёт не-членов. И как в этой сфере легко обесцениваются все законодательные нормы, призванные контролировать процедуру закупок.

В детстве мы все проходили через такую схему в играх (просто это надо вспомнить), но мы повзрослели и игры стали более взрослыми и меркантильными...

Очевидно, что Заказчик (Зак.) и «свой» Поставщик (П1) имеют выраженный взаимный интерес – больше заработать. В этой же игре (тендере) хочет, например, участвовать еще кто-то, второй поставщик (П2). В этом случае мы получаем устойчивую коалицию Зак.+П1 против П2, и других поставщиков участвующих в этом тендере (П2+n). Каждый раз в такой системе находится наиболее активный поставщик, например, П2, который чаще всего и активнее участвует в тендерах у этого заказчика.

Альянс Зак.+П1 бывает настолько устойчив, что П2 не может ничего с этим поделать, Зак. и П1 обязательно создают дополнительные правила, препятствующие получению выгоды П2. П2 может жаловаться в ФАС, суд и т. п., но альянс остается нерушим и «интеллекты», стоящие за этим, продолжают свою игру, получая макси-

Картельный сговор – тема, которая в последнее время часто попадает в поле зрения контролирующих организаций. Закон несовершенен. Однако и в этих условиях активность заинтересованных участников может исправить ситуацию. Рекомендует не принимать во внимание возможным участникам торгов аргумент «всё поделено» и соображениями о том, как сократить возможность сговора делится руководитель информационно-аналитической системы по госзакупкам ist-budget.ru Олег Абдрашитов.



мальную выгоду.

Так есть ли сила способная разрушить такую коалицию? Сколько компаний даже не думают участвовать в госзаказе, потому что бытует устойчивый стереотип, что всё поделено? Много и очень много, в этом их ошибка.

Коалиция становится менее устойчивой, если игроков бывает больше, чем три, в этом случае появляется множество возможностей, одна из них – «ложная коалиция» Зак. против П1+П2+П3+П4, в этом случае П2, П3, П4, довольствуясь малым выигрышем, получают отступные от базовой коалиции П1+3, но эта коалиция уже не является такой устойчивой, так как её члены начинают вести субигру (например, звонок П1 и договор с ним о победе в следующем тендере), и она распадается на самые разные варианты: Зак. против П1+П2 против П3+П4 или Зак.+П2 против П3+П4 против П1, далее она опять может перейти в другое состояние 4 против 1 и т. д.

Для любой коалиции будет существовать хоть один другой вариант, который будет над ним «доминировать», создавая циклический список альтернативных решений, и система никогда не перестанет переходить от одного решения к другому, всегда находя решение, более предпочтительное для членов коалиции, чем нынешнее.

Таким образом, единственный способ сломить устойчивую коалицию 2 против 1 – это ввод дополни-

тельных игроков, которые своими действиями выведут из равновесия устойчивый альянс. Проще говоря, увеличение участников госзакупок приведёт к формированию неустойчивых коалиций, и тогда компания не будет участвовать у одного заказчика 84 раза и побеждать 83, это очевидно! Ведь формальные правила будут выполнять роль главного регулятора и становиться главными правилами. Кажется, в этом что-то есть...

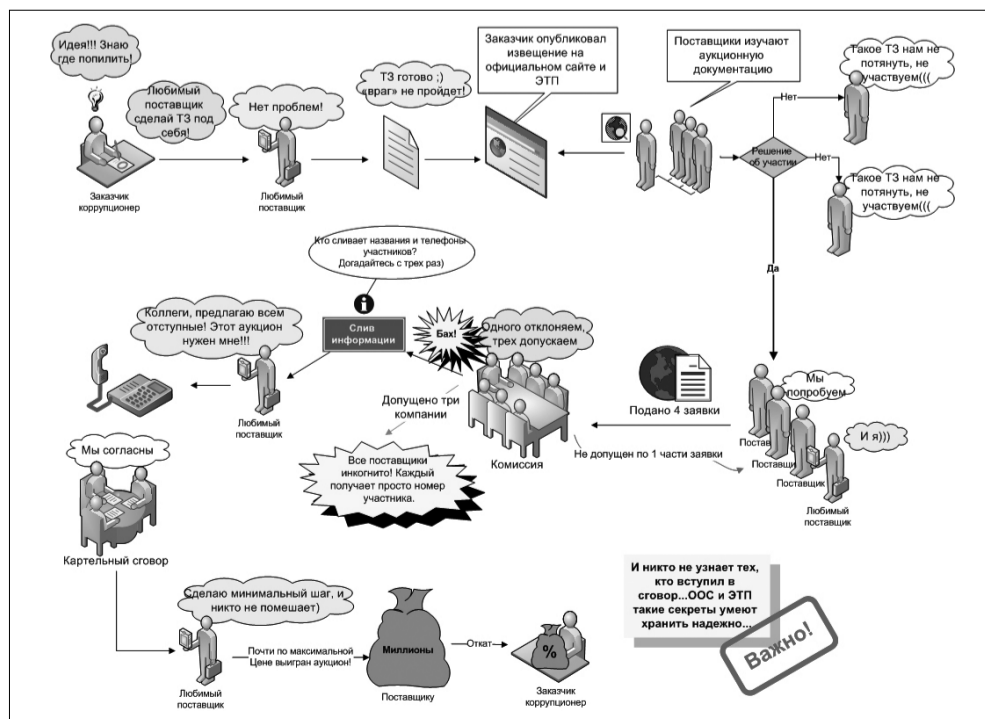
В подтверждение правоты вышесказанного представлю один пример. В 2011 году «Российский научно-исследовательский противочумный институт «Микроб» проводит аукцион на сумму близкую к 59 млн рублей. Предмет аукциона: реконструкция лабораторного экспериментального корпуса №1 с котельной и ТП (см. http://zakupki.gov.ru/pgz/public/action/orders/info/commission_work_result/show?notificationId=1768015).

Допущено 14 участников, понижение сделали на 0.5% и забрала его ООО «Теплосфера»

В этом году проходит по этому же объекту такой же аукцион, но на сумму 135 млн (см. http://zakupki.gov.ru/pgz/public/action/orders/info/commission_work_result/show?notificationId=5264184).

Допущено 15 участников, и на этот раз они видимо не договорились, пошла реальная торговля, и победила фирма из другого региона, что на примере и показывает как реальная конкуренция влияет на альянсы и коалиции. ■

Анатомия картельного сговора в инфографике



ЗАКУПКИ: ЭФФЕКТИВНОСТЬ И КОНКУРЕНЦИЯ

Преференции участникам государственно-корпоративных закупок

Прошло немногим более года со дня вступления в силу федерального закона 223-ФЗ. Главной задачей данного закона является развитие конкуренции за счёт раскрытия информации, связанной с закупочной деятельностью ряда заказчиков, в первую очередь – государственных компаний и естественных монополий (государственно-корпоративные заказчики). 223-ФЗ предусматривает и другие меры, направленные на решение этой задачи.

Инициатива правильная – до 223-ФЗ закупки многих заказчиков проводились с привлечением узкого круга избранных поставщиков по весьма нечётким правилам (если они вообще присутствовали). Без законодательно обязательного требования к информационной открытости и регламентированию процедур выбора поставщиков вряд ли что-либо изменилось бы.

На первый взгляд мы имеем заметные позитивные сдвиги в данном направлении. Умелая работа с цифрами позволяет заинтересованным лицам рапортовать о больших успехах в деле развития конкуренции. Так ли это на самом деле?

За это время tendery.ru разработали и провели аудит на соответствие 223-ФЗ по заказам заказчиков значительного числа «Положений о закупке» и иных документов, регламентирующих закупочную деятельность, провели много процедур закупки. Опираясь на накопленный опыт, попробуем разобраться, насколько отступив от общепринятых подходов к рассмотрению этого вопроса.

Развитие конкуренции

За счёт размещения информации о закупках, у поставщиков, не работавших до этого с заказчиком, появляется возможность узнать о ранее им неизвестных потребностях и предложить свою продукцию. Подобные утверждения в том или ином виде часто звучат из уст инициаторов разработки 223-ФЗ и многих его сторонников.

Но на практике это вовсе не означает существенного роста возможностей,

так как правила закупки устанавливает на своё усмотрение заказчик, а значит у него достаточно возможностей для обеспечения субъективности выбора, например через установление специфичных требований к квалификации, метода и критериев оценки, требований к продукции и условиям исполнения договора. И для многих заказчиков целью написания «Положения о закупке» является только обеспечение формальных требований 223-ФЗ, без изменений в практике снабжения. Соответственно, в их работе по сути мало что меняется, разве что появляется лишние формальности, требующие привлечения дополнительных специалистов для подготовки и размещения информации на официальном сайте и отчётности.

Но всё же, что ни говори – определённые шансы у поставщиков действительно иногда появляются.

Для поставщиков, уже имевших положительный опыт сотрудничества с заказчиком, ситуация несколько ухудшается – им приходится тратить ресурсы и время на подготовку формального и конкурентного предложения. Иногда заказчик даже перекачивает на их плечи задачу подготовки документации закупки, обеспечивающий их победу (впрочем, подобное встречается и в госзакупках).

Появляется новый риск – что при недостаточной квалификации закупочного персонала заказчика, при проведении закупки будут допущены недочёты, которые выльются в победу объективно нежелательного для заказчика поставщика (например, при недоработке требований к товару, на аукционе победит участник, предложивший дешёвый, но соответствующий ожиданиям продукт) или оспаривание закупки.

К сожалению, у многих заказчиков кадровые проблемы в этой части достаточно серьёзные, а возможности по привлечению стороннего консультанта ограничены. Но этот риск без изменения законодательства минимизировать всё же можно.

Федеральный закон №223-ФЗ вступил в силу немногим более года назад. Основная цель разработчиков закона – расширение конкуренции, возможность участия в поставках и предоставлении услуг госкомпаниям и естественным монополиям неограниченного круга исполнителей. Однако практика показывает, что грамотные манипуляции с цифрами в отчётности вполне позволяют и рапортовать об успешной борьбе с коррупцией и сохранять личные интересы.

Об условностях применения и недочётах существующих правил размышляет генеральный директор Центра эффективных закупок «Тендеры.ру» Кирилл Кузнецов.



Однако, в тени оказалась вторая принципиальная задача – обеспечение эффективных закупок заказчика. Причём следует учитывать, что в отличие от заказчиков, работающих по 94-ФЗ и осуществляющих закупки преимущественно расходуя средства, полученные из бюджета, многие из попавших под правила 223-ФЗ заметную долю своих средств получают за счёт реализации своей продукции в условиях конкуренции.

И если монополистам в этом плане особых проблем не создаётся (у них так или иначе продукцию приобретут), то, например, для компаний с госучастием появляются определённые затруднения.

Проблема первая: раскрытие информации о закупках и конкурентоспособность заказчика

Например, анализируя извещения и документацию о закупки металла госкорпорацией, производящей технику, коммерческие конкуренты, в том числе зарубежные, могут достаточно точно спрогнозировать сроки и объемы продукции, которая будет произведена. А информация о ценах и т. п. из протоколов позволит понять ее стоимость. При этом их собственные возможности остаются секретом.

Кроме того, недобросовестный конкурент может использовать открытые закупки для «подведения» заказчику «нужного» поставщика, способного создать проблемы при производстве, а возможности обжалования – для срыва сроков закупки.

Таким образом, оказывается, что в ряде случаев закон, направленный на развитие конкуренции, оказывает отчасти противоположное действие для отдельных субъектов рынка (заказчик, закупающий по 223-ФЗ, оказывается не в равных условиях с коммерческими конкурентами, а так же иностранными компаниями).

Что следует сделать для решения данной проблемы? Напрашивается ответ – для всех заказчиков разрешить проводить информационно закрытые процедуры не только при закупках, связанных с государственной тайной, но и с тайной коммерческой.

При этом опасения о том, что заказчик под этот «гриф» переведёт все свои закупки, тем самым сделав неконкурентными, представляются преувеличенными. Во-первых, потому что понятие «коммерческая тайна» достаточно конкретизируется соответствующим законом (при необходимости, его можно и уточнить). А во-вторых, потому что у заказчика и так есть право, по своему усмотрению, устанавливать круг закупок у единственного поставщика, а значит – передавать закупку кому сочтёт нужным, на каких условиях. То есть, в данном случае требования закона не более чем обременение в части документооборота, отчётности и возможность санкций за неаккуратности в нём, но никак не развитие конкуренции.

Вариантом может быть принятие Правительством перечня подобной продукции или случаев закупки (тем

более, что эта возможность предусмотрена 223-ФЗ).

Впрочем, возможно следует подумать и о том, чтобы снизить доли государства в предприятиях, работающих в условиях рыночной конкуренции и тем самым вывести их из сферы действия 223-ФЗ.

Проблема вторая: влияние правил 223-ФЗ на эффективность закупок заказчика

Подход к оценке эффективности закупок часто упрощается. Вспомним, примера ради, победные реляции о том, сколько миллиардов сэкономлено при проведении государственных закупок и как много открытых конкурентных процедур было осуществлено.

На поверку же оказывается, что при формальной «значительной экономии» (рассчитываемой традиционно как разница цены запланированной заказчиком и полученной в результате проведённой процедуры цены закупки), приобретается некачественная продукция по завышенным ценам (как это предотвратить – тема отдельного разговора, прим авт). А заметная часть «конкурентных процедур» у отдельных заказчиков завершается символическим снижением начальной цены или вовсе признаётся несостоявшейся, с последующей закупкой у единственного поставщика. Этакая современная иллюстрация «и овцы целы, и волки сыты». Хотя, разумеется, у многих заказчиков дело обстоит намного благополучнее: начальные цены рассчитываются объ-

мнение профессионала

активно, процедуры проходят в конструктивной конкурентной борьбе поставщиков.

Эффективность закупки зависит от точки зрения производящего её оценку. Как минимум таких «измерений» три – поставщик, заказчик и государство. Причем анализу каждого из них можно посвятить целое исследование.

Очевидно, что для поставщика наиболее эффективна та процедура, которая приносит ему максимальную прибыль. Но в одном случае это обеспечивается заключением как можно более дорогого договора на поставку оборудования, а в другом – цена договора может быть близкой к себестоимости продукции, зато поставщик получит баснословные прибыли за счёт последующего технического обслуживания. Или от получения в будущем, уже без конкуренции (как с уже проверенным и отличившим себя зарекомендовавшим), на порядок более ценного договора.

С позиции государства важно развитие конкуренции, в частности – обеспечение доступа к закупкам как можно более широкого круга поставщиков. Или – поддержка российского товаропроизводителя и субъектов малого предпринимательства (СМП). Последнее часто – путём квотирования закупок заказчиков (в госзакупках заказчики обязаны на 10-20% от большей части своего закупочного бюджета проводить конкурентные процедуры только среди СМП). При том, что подобные закупки не в полной мере соответствуют интересам отдельных заказчиков. Например, имеющиеся ресурсы у большинства СМП намного скромнее, чем у крупных собратьев по бизнесу (как и во многих других примерах в данной статье, всегда можно указать на наличие исключений. Скажем, есть СМП, лучше обеспеченные ресурсами, чем конкуренты из крупного бизнеса. прим. авт.), потому работа с ними более рискованна. А продукция отечественного производства в ряде случаев уступает зарубежным эквивалентам. Однако заказчик обязан руководствоваться данными требованиями государства и при их выполнении его деятельность будет считаться государством эффективной.

Для заказчика же эффективность закупки определяется степенью достижения цели, поставленной при планировании закупки. В одном случае это может

быть покупка наиболее дешёвого ресурса, в другом – максимально возможный эффект от внедрения приобретённого решения и т. п. Иногда ему целесообразно по тем или иным причинам проводить не самую выгодную закупку, но у дочерней структуры. Бывают и ситуации, когда нецелесообразно отдавать весь объём закупки одному поставщику.

Например, чтобы стимулировать проигравшего поставщика к участию в дальнейших закупках (или поддержать его бизнес от банкротства во избежание монополизации рынка), а так же для подстраховки главного исполнителя, победитель получает 80% от общего объёма, а проигравший остальные 20%.

Но для работающих в рамках 223-ФЗ, данный закон вводит ряд ограничений, действие в условиях которых требует от заказчика дополнительных расходов, которых нет у их коммерческих конкурентов. В их числе, например, – на исполнение формальностей, связанных с проведением торгов, подготовкой и размещением информации на официальном сайте, отчётности т. п.

Соответственно, если заказчик должен действовать в условиях рыночных отношений (что не относится к заказчикам-монополистам), но при этом к его деятельности государство предъявляет ряд дополнительных требований, подобное обременение должно учитываться представителями государства, хотя бы на уровне решений о распределении возможной прибыли. Либо, решать задачи, важные с точки зрения государства, следует иными способами, не ставящих участников рынка в неравные условия.

Проблема третья: преференции

223-ФЗ предусматривает возможность установления особых условий участия в государственно-корпоративных закупках для субъектов малого предпринимательства и поставщиков продукции отечественного происхождения. Пока данные возможности являются теоретическими – отсутствуют подзаконные акты, их реализующие. Однако, их принятие – это скорее вопрос времени.

Выше мы уже затронули тему затруднений в закупочной деятельности отдельных заказчиков, обязанных реализовать такие преференции. Надо отметить, что

в мировой практике случаев установление тех или иных особенностей участия в закупках отдельных категорий поставщиков достаточно много. Правда, это касается чаще всего государственных закупок. Как правило, таким образом государство пытается решать социально-экономические проблемы. Например, в США разрешены закупки у единственного поставщика у предприятий представителей коренного населения.

В коммерческом секторе так же подобное встречается, нередко компании предоставляют преимущества поставщикам, с которыми имеется успешный опыт сотрудничества. В некоторых случаях, например, при дополнительных закупках или продолжении ранее начатых работ, такие преференции бывают достаточно серьёзными.

Более того, закупщики ряда крупнейших мировых корпораций считают, что конкурентные процедуры следует проводить далеко не всегда, и большие перспективы таятся в развитии отношений с wybranными поставщиками, число которых должно быть ограничено. И потому выступают иногда даже против обострения ценовой конкуренции между ними при помощи торгов, так как дешёвая закупка выгодна для заказчика в краткосрочной перспективе: поставщик, вынужденный минимизировать свой доход ради победы получает меньше ресурсов на развитие собственного производства, что негативно сказывается в дальнейшем и на заказчике.

Однако в современных российских условиях подобные подходы представляются пока преждевременными, любая преференция повышает коррупционные риски. Поэтому следует весьма осторожно относиться и к перечню категорий «особых» поставщиков, и к самому механизму предоставления преференций. Например, вместо упомянутого «квотирования» закупок у СМП, можно предоставлять при проведении торгов преимущества любому поставщику, заявившего в качестве соисполнителя представителя малого бизнеса. Этот подход обеспечивает поддержку СМП и при этом не увеличивает рисков заказчика.

В противном случае такие преференции будут пустой декларацией и очередной лазейкой для недобросовестных участников закупок. ■

информационное сообщение



ЗАО «АФИНА» сообщает о намерении реализовать торговно-развлекательный центр в г. Кемерове, и приглашает заинтересованных лиц принять участие в переговорах.

Место нахождения :

РФ, Кемеровская область, г. Кемерово, Центральный район, пр-кт. Советский, дом 72.

Предлагается к продаже:

- Земельный участок, категория земель: земли населённых пунктов, разрешенное использование: другие административно-управленческие и общественные объекты, общая площадь 1059 кв.м. Свидетельство о государственной регистрации права выдано Управлением Федеральной регистрационной службы по Кемеровской области 29 июля 2009 г;

- Здание, назначение: нежилое, 3-этажное, общая площадь 1937,1 кв. м. Свидетельство о государственной регистрации права выдано Управлением Федеральной регистрационной службы по Кемеровской области 29 июля 2009 г.

Комплекс расположен в центральной части города Кемерово.

В настоящее время в ТРЦ функционирует Wellness club (лечебно-оздоровительный комплекс, парикмахерские услуги, СПА, фитнес центр, тренажерный зал), ресторан, автосервис с моечным комплексом.

Здание с высококачественной евроотделкой, построено по индивидуальному авторскому проекту и является украшением центральной части города. Расположение, состояние и класс здания делают возможным использовать его в качестве штаб-квартиры крупных корпораций, банков, компаний.

Имущество не заложено, не обременено правами третьих лиц, в споре и под арестом (запрещением) не состоит.

Ограничения (обременение) прав на имущество: не зарегистрировано.

Имущество продаётся единым лотом.

За дополнительной информацией можно обращаться к Агенту Продавца ЗАО «АФИНА» по телефону +7(495)739-63-30

Организатор торгов – конкурсный управляющий Гольдин Павел Ошеревич сообщает о проведении торгов о продаже имущества, принадлежащего ООО «АНТРОМ» (далее - Должник), на следующих условиях:

Организатор торгов, Арбитражный управляющий должника:

конкурсный управляющий Гольдин Павел Ошеревич (ИНН 470312472533 адрес: 191144 г. Санкт-Петербург ул. 10-я Советская дом 15 оф. 02 тел. (812) 577-46-41. e-mail: POG_87124@mail.ru, СНИЛС: 112-848-198-59) являющийся членом НП «ТОСО» (ИНН 2536129722, ОГРН 1022501305243, адрес: 690091, Приморский край, г. Владивосток, ул. Алеутская, д. 45, к. 416, 417)

Должник: ООО «АНТРОМ», 123308, г. Москва, Силикатный 3-й проезд, 4, 1, ОГРН 1037739301412, ИНН 7734220098

Банковские реквизиты должника:

ООО «АНТРОМ» ИНН 7734220098 КПП 773401001, КБ «АЛЬТА-БАНК» (ЗАО), р/с 40702810900010003465, к/с 30101810900000000424, БИК 044525424

Данные о суде и судебных актах: решением Арбитражного суда г. Москвы от 21.05.2012 по делу Дело № А40-36218/11 74-181 «Б» в отношении должника введено конкурсное производство, утвержден конкурсный управляющий Гольдин П. О.

Сведения об имуществе/лоте, его составе, характеристиках, описание имущества/лота:

Лот № 1:

Дебиторская задолженность ООО «Кровельные инновации», балансовая стоимость: 1 729 090,00 руб.

Начальная стоимость (руб): 50 000 руб.

Лот № 2: Дебиторская задолженность ООО «Мультисистема», балансовая стоимость: 3 022 280,00 руб.

Начальная стоимость (руб): 300 000 руб.

Лот № 3: Дебиторская задолженность ООО «ПМК Строй», балансовая стоимость: 12 964 826,40 руб

Начальная стоимость (руб): 20 000 руб

Размер задатка: 10% начальной стоимости соответствующего лота.

Ознакомление с Имуществом осуществляется в период представления заявок на участие в торгах по предварительной договоренности по тел. **(812) 577-46-41.**

Форма проведения торгов: аукцион, открытый по составу участников

Форма представления предложений о цене: открытая

Шаг аукциона (% от начальной цены продажи): 5 %.

Даты и время начала и окончания представления заявок на участие в торгах: **01.03.2013 с 15.00 по 15.00 02.04.2013 года.**

Дата проведения торгов и начала предоставления предложений о цене Имущества от участников торгов: 04.04.2013 с 15.00.

Дата и время подведения результатов торгов: в день проведения торгов в течении трех часов с момента завершения торгов.

Прием заявок осуществляется в электронной форме на электронной площадке по адресу в сети «Интернет»: <http://www.bepspb.ru>, в рабочие дни (понедельник-суббота). Место проведения торгов и подведения результатов торгов: на электронной площадке в сети Интернет на сайте: <http://www.bepspb.ru>

Заявки на участие в торгах предоставляются в порядке, установленном внутренним регламентом электронной площадки и законодательством Российской Федерации. К заявке должны приложены документы в соответствии с Приказом Минэкономразвития от 15.02.2010 №54.

Лицо, желающее принять участие в торгах должно уплатить задаток за соответствующий лот (НДС не облагается). Задаток перечисляется заявителем на основании договора о задатке на банковский счет должника. Задаток должен быть зачислен на указанный счет не позднее даты составления протокола об определении участников торгов.

Решение организатора торгов о допуске заявителей к участию в торгах оформляется протоколом об определении участников торгов.

Победителем открытых торгов признается участник торгов, предложивший наиболее высокую цену.

Решение организатора торгов об определении победителя торгов принимается в день подведения результатов торгов и оформляется протоколом о результатах проведения торгов.

В течение пяти дней с даты подписания протокола о результатах проведения торгов арбитражный управляющий направляет победителю торгов предложение заключить договор купли-продажи имущества по предложенной победителем торгов цене с приложением проекта данного договора.

Лицо, заключившее договор купли-продажи, обязано не позднее **10 дней** с момента подписания договора купли-продажи полностью перечислить оплату приобретенного имущества на счет должника.

Организатор торгов вправе в любое время без объяснения причин отказаться от проведения торгов путем направления претендентам или участникам торгов уведомления об отказе от проведения торгов.

28 февраля, на расширенной Коллегии Федеральной антимонопольной службы (ФАС России) были подведены итоги прошедшего года. На некоторые хочется обратить ваше внимание.

ДАВЛЕНИЕ НА БИЗНЕС СНИЖЕНО

Игорь Артемьев в своем выступлении на итоговой расширенной Коллегии ведомства подвел итоги 2012 года.

В прошедшем году ведомство возбудило более 10 тысяч дел по признакам нарушения ФЗ «О защите конкуренции», ФЗ «О рекламе» и Закона о торговле. В 2012 г. по сравнению с 2011 г. отмечается снижение количества возбужденных дел на 11%. «Таким образом, мы снизили давление на бизнес, обращая более пристальное внимание на качество, а не на количество дел», – отметил Игорь Артемьев. Большая часть дел возбуждается в отношении властных структур и муниципальных органов. Через систему «третьего антимонопольного пакета» введена система предупреждений и предостережений. ФАС России выдала почти 1,5 тысячи предупреждений, 75% из которых исполнено. Из выявленных 9800 нарушений устранено более 8 тысяч, что в процентном выражении составляет 84,3% (в 2011 году – аналогичный процент). За 2012 год антимонопольный орган наложил оборотные штрафы на сумму более 11 млрд руб.; в бюджет государства уже поступило более 6 млрд рублей. Из выданных ведомством более 24 тысяч постановлений о наложении штрафов, суды отменили немногим более одной тысячи, что в процентном соотношении соответствует 4,5%.

В рамках исполнения функции по контролю экономической концентрации общее количество рассмотренных ходатайств и принятых к сведению уведомлений сократилось в прошлом году почти в 2 раза по отношению к 2011 г. за счёт снижения количества уведомлений. В целом за 4 года их общее количество снизилось более чем в 11 раз. А это, в свою очередь, существенно снизило административную нагрузку на бизнес. «Каждый год мы предотвращаем создание около 200 монополий, запрещая некоторые слияния и поглощения», – заявил Игорь Артемьев. ■

ИНИЦИАТИВЫ МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ

На заседании коллегии Федеральной антимонопольной службы выступил Владимир Симоненко, заместитель министра экономического развития.

Владимир Симоненко рассказал о законодательных инициативах ведомства, направленных на развитие Дорожной карты «по развитию конкуренции», которую ведомства совместно разрабатывают. А также замглавы министерства отметил конструктивный диалог двух ведомств, достигнутый в вопросах обсуждения закона о Федеральной контрактной системе, чтение которого состоится 12 марта в Государственной Думе. «Мы с ФАС России весьма конструктивно поработали в минувшем году по ФКС, сейчас закон находится в высокой стадии готовности. Кроме того, по всем нашим совместным законодательным инициативам мы также достигли и планируем не снижать наращенного темпа», – отметил он.

Также, В. Симоненко подчеркнул, что в скором времени предстоит создание модельного закона по конкуренции, а перед этим необходимо предпринять ряд мер, направленных на согласование содержания модельного закона о конкуренции. Создание этого закона предусматривает Соглашение о единых правилах и принципах конкуренции для всех трёх стран Таможенного союза: России, Казахстана и Белоруссии. «Проект закона будет обсуждён с участием представителей органов власти, ведущих экспертов отрасли, занимающихся проблемами антимонопольного законодательства, представителей науки и бизнеса», – заметил Владимир Симоненко. ■

Вопрос юристу

– Мы приняли участие в аукционе по проведению отделочных работ, выиграла его, заключили контракт. Однако параметры, данные заказчиком в ТЗ оказались совершенно отличны от реальных, а это влечёт серьёзное увеличение суммы контракта. Что делать в такой ситуации?

– В этом случае необходимо согласовать с заказчиком все параметры, которые влияют на увеличение суммы контракта. Кроме того, законодательно установлено изменение условий контракта.

В силу п. 5 ст. 4 Федерального Закона №223-ФЗ от 18.07.2011 г. «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», если при заключении и исполнении договора изменяются объём, цена закупаемых товаров, работ, услуг или сроки исполнения договора по сравнению с указанными в протоколе, который был составлен по результатам закупки, то на официальном сайте размещается информация об изменении договора с указанием новых условий не позднее чем в течение десяти дней с даты внесения изменений в договор. ■

– Возможно ли обязать заказчика по государственному контракту выплатить проценты за просрочку платежа?

– В соответствии с п. 9 ст. 9 Федерального закона от 21.07.2005 №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» в случае просрочки исполнения заказчиком обязательства, предусмотренного государственным или муниципальным контрактом, другая сторона вправе потребовать уплаты неустойки (штрафа, пени). Неустойка начисляется за каждый день просрочки исполнения обязательства, предусмотренного государственным или муниципальным контрактом, начиная со дня, следующего

после дня истечения установленного государственным или муниципальным контрактом срока исполнения обязательства. Размер такой неустойки устанавливается в размере одной трёхсотой действующей на день уплаты неустойки ставки рефинансирования Центрального банка РФ. Заказчик освобождается от уплаты неустойки, если докажет, что просрочка исполнения указанного обязательства произошла вследствие непреодолимой силы или по вине другой стороны.

Таким образом, поставщик (исполнитель, подрядчик) вправе в случае несоблюдения заказчиком сроков оплаты по выполненному государственному контракту потребовать выплаты неустойки за просрочку исполнения заказчиком обязательства, предусмотренного государственным контрактом. ■

– В случае выявления заказчиком предоставления недостоверных сведений в составе заявки на участие в открытом аукционе в электронной форме после подведения итогов аукциона на каком основании заказчик может отказаться от заключения контракта?

– Согласно разъяснениям, изложенным в письме Минэкономразвития от 21.12.2010 №25039-ЛА/Д22, в случае если заказчик выявил в представленной заявке на участие в открытом аукционе недостоверные сведения, возможно применение ч. 4 ст. 12 Закона №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». В соответствии с этой нормой, если установлена недостоверность сведений, содержащихся в документах, представленных участником размещения заказа, в частности, в соответствии с ч.ч. 4 и 6 ст. 41.8 Закона №94-ФЗ заказчик обязан отстранить такого участника от участия в аукционе на любом этапе его проведения. При этом необходимо обратить вни-

мание, что непосредственно проведение аукциона в электронной форме — лишь один из этапов размещения заказа, который завершается заключением контракта. Таким образом, после отстранения такого участника от участия в аукционе у заказчика не возникнет оснований для заключения с ним контракта. ■

– Обязан ли заказчик формулировать предмет государственного контракта в точном соответствии с ОКПД?

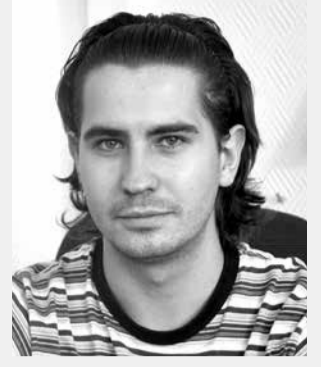
– На мой взгляд, заказчик не обязан формулировать предмет государственного контракта в точном соответствии с ОКПД. При этом не исключается обязанность заказчика в случаях, которые предусмотрены законодательством о государственных закупках, применять этот классификатор. Примером может служить определение одноименности товаров либо направление сведений для включения в реестр контрактов, заключаемых по итогам размещения заказов. ■

Как поступить вернее - отклонить или принять первую часть заявки, поданной на электронный аукцион, если участник указал в ней свои идентификационные данные?

– ч. 2 ст. 35 Федерального закона от 21.07.2005 №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» установлены требования к содержанию заявки на участие в аукционе.

При этом законодательно не установлено, что заявка должна содержать идентификационные данные участника. Таким образом, участник вправе их не указывать, но при этом ничто не запрещает их указать. Следовательно, правильнее в данном случае принять первую часть данной заявки. ■

На вопросы из редакционной почты отвечает юрист правового бюро «Олевинский, Буокян и партнеры» Дмитрий Почуев.



– Требуется установка электропечи стоимостью около четырёхсот тысяч рублей. Поставщик согласен с оплатой по отдельным договорам по сто тысяч в квартал. Нужно ли проводить торги? Будет ли такой договор фактом дробления заказа?

– В силу ст. 55 Федерального закона от 21.07.2005 №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» под размещением заказа у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика) понимается способ размещения заказа, при котором заказчик предлагает заключить контракт, а в случае, предусмотренном п. 14 ч. 2 ст. 55 закона, контракт либо иной гражданско-правовой договор только одному поставщику (исполнителю, подрядчику). При этом п. 14 ч. 2 ст. 55 закона №94-ФЗ говорит о том, что размещение заказа у единственного поставщика осуществляется заказчиком в случае, если поставляются товары, выполняются работы, оказываются услуги для нужд заказчиков на сумму, не превышающую установленного Центральным банком Российской Федерации предельного размера расчётов наличными деньгами между юридическими лицами по одной сделке; при этом заказы на поставки одноименных товаров, выполнение одноименных работ, оказание одноименных услуг заказчик вправе размещать в течение квартала в соответствии с настоящим пунктом на сумму, не превышающую

указанного предельного размера расчётов наличными деньгами. По итогам размещения таких заказов могут быть заключены контракты, а также другие гражданско-правовые договоры в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации

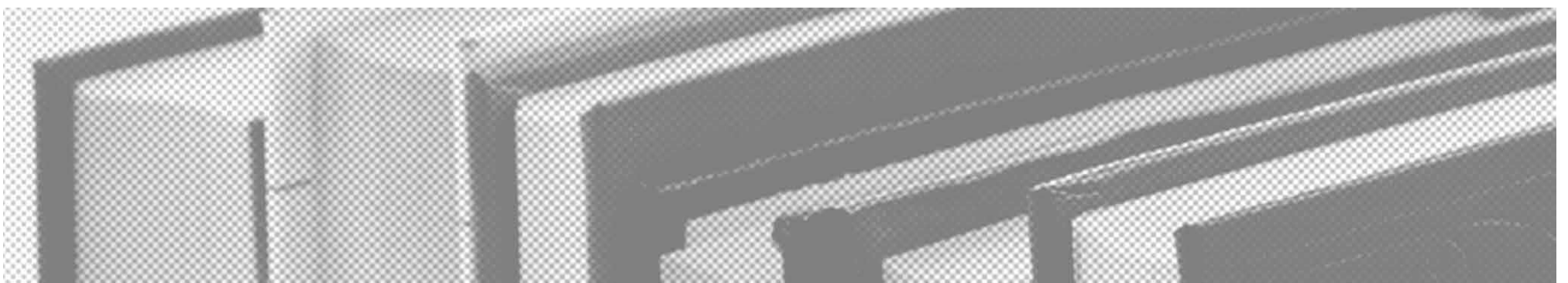
Учитывая то обстоятельство, что продается один неделимый предмет общей стоимостью около четырёхсот тысяч рублей, цена которого будет прописана в договоре, положения ст. 55 закона №94-ФЗ не подлежат применению, необходимо будет проводить торги. ■

– Если Заказчик в техническом задании прописывает невыполнимое условие – снятие с производства материалы – является ли правомерным такое требование?

– Само по себе условие неправомерно – оно ставит потенциальных участников в тупик.

Для начала необходимо обратиться к заказчику с обращением о разъяснении документации. При этом к обращению должны быть приложены доказательства того, что эти материалы сняты с производства. В случае если заказчик проигнорировал обращение, вы вправе обратиться с жалобой на него в Федеральную антимонопольную службу.

Кроме того, есть возможность подать заявку с улучшенными характеристиками. В случае если заявка будет отклонена по причине несоответствия, также можно будет обратиться в ФАС. ■



ЗАКОН

Томское УФАС России привлекло к административной ответственности Мэра города Томска по ч. 1 ст. 14.9 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях за нарушение антимонопольного законодательства на 15 тысяч рублей.

ЧИНОВНИК ОШТРАФОВАН

Из обстоятельств дела: 14 декабря 2012 года комиссия антимонопольного органа, рассмотрев материалы дела о нарушении ФЗ «О защите конкуренции» пришла к выводу, что Администрацией города нарушены требования ч. 1 ст. 15 закона. Нарушение выразилось в издании постановления, утвердившего Порядок предоставления в 2012 г. субсидии юридическим лицам – производителям товаров, работ и услуг в целях возмещения затрат, связанных с содержанием гидротехнических сооружений (ливневой канализации), в том числе бесхозяйных, необходимых для эксплуатации автомобильных дорог, находящихся на территории муниципального образования г. Томск, и инженерных сооружений на

них, без проведения торгов для муниципальных нужд.

В соответствии с данным Порядком бюджетные средства в сумме 808175,19 руб. и 6.191824,81 руб. в целях возмещения затрат, связанных с содержанием гидротехнических сооружений были предоставлены ООО «СМУ-7».

Между тем, описанной процедурой выделения субсидии была подменена процедура размещения заказов на оказание услуг по содержанию гидротехнических сооружений, предполагающая публичность действий органа местного самоуправления.

Издание постановления привело к негативным последствиям для конкуренции, а именно: указанные бюджетные средства в це-

лях возмещения затрат предоставлены департаментом городского хозяйства администрации г. Томска конкретному хозяйствующему субъекту – ООО «СМУ-7», без проведения каких-ли-

бо конкурсных процедур, в частности без осуществления процедуры размещения заказов путём проведения торгов для муниципальных нужд в соответствии с нормами Закона №94-ФЗ.

Таким образом, Администрация Города Томска, утвердив Порядок, предусматривающий выделение субсидии хозяйствующему субъекту взамен размещения средств в соответствии с №94-ФЗ, устранила возможность соперничества между хозяйствующими субъектами, осуществляющими соответствующие виды работ, тем самым создала преимущества отдельному юридическому лицу – ООО «СМУ-7», в то время как иные хозяйствующие субъекты лишены доступа к одноименному товарному рынку. ■

административные меры

По новому регламенту, разработанному в правительстве, административные наказания для нарушителей, сорвавших сроки исполнения гособоронзаказа находятся в диапазоне от штрафов до трёхлетней дисквалификации. О пакете поправок в КоАП, внесённых Минэкономразвития, информирует на vedomosti.ru Алексей Никольский.

ДИСКВАЛИФИКАЦИЯ

Должностное лицо корпорации, повторно в течение года сорвавшее сроки исполнения гособоронзаказа, может быть подвергнуто дисквалификации на срок до трёх лет, то же самое ему грозит за намеренное искажение стоимости затрат компании при выполнении гособоронзаказа более чем на 10%. Это следует из опубликованного на сайте Минэкономразвития для антикоррупционной экспертизы разработанного Федеральной службой по гособоронзаказу пакета поправок в КоАП. Впрочем, Рособоронзаказ предлагает наказывать и чиновников — штрафовать тех, кто сорвал сроки финансирования размещённого гособоронзаказа, на сумму от 30 000 до 50 000 руб. Такое же наказание предусмотрено для чиновников Минобороны и других структур, если они решат размещать заказ на закрытых торгах без согласования с Рособоронзаказом или нарушат правила определения цены при размещении заказа вне торгов у единственного заказчи-

ка. Штрафовать нарушителей, как следует из текста поправок, будет Рособоронзаказ.

По прогнозу собеседника «Ведомостей», на практике число таких наказаний вряд ли будет существенным. Во-первых, исходя из формулировок поправок, доказать вину конкретного чиновника за срыв сроков финансирования будет довольно сложно: он всегда может прикрыться тем, что задержка произошла из-за его отсутствия в силу отпу-

ска, командировок или других неотложных дел. Во-вторых, аппарат Рособоронзаказа насчитывает всего около 330 человек, он и так загружен множеством дел и вряд ли способен постоянно следить за более чем тысячей предприятий и тысячами госконтрактов. Есть опасность и в том, что вместо реальных виновников наказывать будут зиц-председателей, полагает бывший чиновник военного ведомства.

По словам исполнительного директора ОАО «Климов» (входит в состав холдинга «Оборонпром») Александра Ватагина, повышать ответственность на всех уровнях необходимо, но важно, чтобы проверяющие объективно разбирались в том, кто виноват в срыве гособоронзаказа. Правильные, но недостаточные — важнее стабильная работа всей заказывающей системы, до сих пор имеющей множество изъянов, оценивает поправки член общественного совета при Минобороны Руслан Пухов. ■

АУКЦИОН



О удачном опыте аукционной покупки рассказывает генеральный директор ООО «Картендер» Алексей Поздняков.

ЛЕГЕНДАРНАЯ МОДЕЛЬ PORSCHE В МОСКВЕ

Опыт покупки на американском интернет-аукционе

Многие автолюбители слышали красивые истории про покупку «машины мечты» за океаном, но мы решили поделиться собственным опытом и подробно рассказать про весь путь от первой ставки на сайте-аукционе до получения автомобиля в Москве.

Наш рассказ будет посвящён легендарной модели Porsche 911 Carrera. Покупалась машина на американском аукционе www.iaai.com, который является одним из крупнейших на территории Северной Америки. Участие в аукционе осуществлялось через официального брокера, аккредитованного при IAAI, чьи услуги обошлись нам в 100 долларов США. Перед началом торгов мы обозначили максимальную цену, которую готовы заплатить за выбранный лот (\$20 000) – Porsche 911 (997) Carrera 2009 года выпуска, объём двигателя – 3614 см³, мощность – 345 л. с. Автомобиль был достаточно сильно повреждён, что наглядно видно на фотографиях.

В ходе торгов наша ставка оказалась наивысшей, едва не достигнув упомянутой ранее верхней планки. Оплата полной стоимости лота осуществлялась банковским переводом и уже на следующий день наш «поршик» погрузили на паром, который вышел в порт Клайпеда. Зная вин-номер автомобиля, мы могли в режиме онлайн отслеживать процесс перемещения немецкого суперкара на протяжении всего пути следования. Стоимость транспортировки составила около 2000\$.

По прибытию «дорогого груза» в Литву нами были уплачены портовые сборы (300\$) и Порше отправился на погрузчике в Москву (стоимость перевозки 900\$). Расходы на комплектующие составили около 12000\$. Работа была завершена за 4 месяца и обошлась в 7000\$.

Таким образом, все наши расходы на покупку и восстановление Porsche 911 (997) Carrera составили чуть более 40000 долларов. Стоит ли игра свеч решать только вам самим. По нашему мнению, безусловно стоит. Разница в цене подобного автомобиля на российском вторичном рынке, в сравнении с нашим конкретным автомобилем, составляет не менее 25000 долларов.

Вот такая арифметика! ■



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

Свидетельство о регистрации
средства массовой информации
ПИ №ФС77-50336 от 21 июня 2012 г.
•
Главный редактор Александр Блюфарб
e-mail: redaktor@auctionvestnik.ru
Редакция: телефон: +7 (495) 225 3095
e-mail: info@auctionvestnik.ru

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 28.02.13 г. в 14.30
Отпечатано в
ОАО «Щербинская типография». 117623, г. Москва, улица Типографская, дом 10

Объём 8 полос. Формат А3.
Заказ №345
•
Газета распространяется на территории Российской Федерации
•
Московский тираж 5.000 экз.
Региональный тираж 55.000 экз.