

# АУКЦИОННЫЙ ВЕСТНИК

ВСЕРОССИЙСКИЙ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

www.auctionvestnik.ru

№147 (06.99) пятница, 28 июня 2013 г.

сегодня в номере

## 3 стр. Инициативы правительства находят поддержку на ЭТП

Подписанная Дмитрием Медведевым «Дорожная карта» определяет квоты для госкомпаний по закупке товаров и услуг у малого бизнеса. Долю закупок в электронной форме планируют увеличить. Опытом решения проблемы делится координатор проектов ТендерПро Ольга Горчицына

## 4 стр. Словарь специалиста

Очередная публикация из собрания определений понятий и терминов гражданского законодательства в аспекте закупочной деятельности. Автор проекта – аналитик Центра эффективных закупок «Тендеры.ру» Наталья Голуб

## 5 стр. Эпоха перемен продолжается

О том, что происходило на Всероссийской научно-практической конференции «Публичные закупки: проблемы правоприменения», рассказывает Татьяна Денисова

## 6 стр. 223-ФЗ – судебно-арбитражная практика

Решение арбитражного суда комментирует Виктор Дон

## 7 стр. Вопрос юристу

На вопросы из редакционной почты отвечает Ольга Беляева

верное чтение

## ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ ТОРГОВ

В самом общем значении торги представляют собой заключение сделки с лицом, предложившим наиболее выгодные её условия. Торги не идентичны заключённой по их итогам сделке, они соотносятся как результат (сделка) и средство его достижения (торги). Торги и договор представляют собой два разных юридических состава. Но составы эти коррелируют друг с другом, ведь цель торгов – выявление оптимальных условий договора, предлагаемых конкретным лицом (победителем торгов), договор же, в свою очередь, строится именно на этих условиях. Отправной точкой для возникновения юридического состава торгов выступает извещение об их проведении, окончание юридического состава торгов – оформление протокола об их результатах.

Отождествлять этот протокол с договором (что имеет место в п. 5 ст. 448 ГК РФ), предварительным договором, а равно и со сделкой вообще нельзя. Роль протокола о результатах любого вида торгов состоит в удостоверении исключительного права победителя торгов на заключение соответствующего договора на условиях, определённых в процессе торгов, с одновременным возложением на него соответствующей обязанности вступить в этот договор.

Протоколом завершается юридический состав торгов, правда, протокол – не самоцель торгов, но необходимая предпосылка заключения договора, т. е. средство достижения другой цели.

Заключение договора путём проведения торгов принято выделять в качестве специального способа заключения договора, другими словами торги суть многообразные действия, осуществляемые участниками преддоговорных отношений с целью согласования и выработки условий договора. Применительно к торгам стадия преддоговорных отношений начинается с извещения (информационного сообщения) о торгах, а заканчивается составлением итогового протокола (об объявлении победителя или о признании торгов

**Вопрос верного понимания процедуры торгов, как механизма преддоговорных отношений, разъясняет доктор юридических наук, ведущий научный сотрудник Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ Ольга Беляева.**



несостоявшимися).

Понятие способа отражает процедурный аспект заключения договора, а торги – это именно процедурная особенность заключения договора.

Использование торгов возможно при заключении любых договоров, направленных на продажу или, напротив, приобретение имущества (недвижимости, ценных бумаг, активов предприятий), а также прав (например, права аренды), исключая лишь договоры, совершение которых на торгах несовместимо с их сущностью (п. 1 ст. 447 ГК РФ). Сейчас весьма распространено мнение о непригодности торгов для заключения таких договоров, как издательский договор, договор дарения, договор о совместной деятельности. Отмечается, что и заключение договора мены посредством торгов не отвечает сущности и особенностям данного типа договора (см. Кабалкин А.Ю. *Гражданско-правовые договоры в России. Общие положения: Курс лекций. М., 2002. С. 69. прим. авт.*).

Представляется крайне сомнительным отрицать возможность и целесообразность применения торгов для заключения большинства договоров. Возьмем, к примеру, издательский договор. Если речь идёт о договорных взаимоотношениях коммерческих организаций, заказчик заинтересован в рассмотрении двух и более предложений об условиях издания

его материалов (документации). Ограничений по использованию каких-либо процедур, в том числе торгов, при заключении договора на оказание издательских услуг российское законодательство не предусматривает. Вероятно, позиция о невозможности применения торгов к заключению издательского договора обусловлена смешением его с договором авторского заказа. Между тем это разные договорные конструкции. Именно договор авторского заказа может отличаться особыми требованиями в отношении личности автора, которая имеет первостепенное значение для заключения с ним подобного договора.

Точно также обстоит дело с заключением договоров на преподавательские, экспертные услуги. Если заказчик желает видеть в роли преподавателя конкретного ученого или специалиста либо если личность эксперта имеет определяющее значение, то проводить торги резона нет.

В нынешней практике господствует мнение о том, что фидуциарный характер договора препятствует его заключению посредством торгов, потому что сформулировать такое качество, как доверие к участнику в виде условия торгов довольно трудно и в ряде случаев даже невозможно. Данное мнение представляется несостоятельным.

продолжение на стр. 2.

# ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ ТОРГОВ

окончание.

Начало на стр. 1.

Допустим, фидуциарный характер договора простого товарищества общезвестен. Однако при организации и проведении торгов на право заключения такого договора критерием оценки выступает не доверие как таковое, а совокупность факторов, влияющих на формирование доверительного отношения заказчика торгов к их победителю. И в частной жизни, и в коммерции формированию доверия способствуют определённые факторы. Так, при поиске и выборе делового партнера важны его деловая репутация, опыт работы на соответствующем рынке, отсутствие судебных процессов, стабильный состав трудового коллектива, устойчивые показатели прибыли, политика в области социальной корпоративной ответственности, отсутствие фактов отзыва лицензий и допусков и т. п. Всё вышперечисленное, и это легко заметить, часто является либо условиями допуска к участию в торгах, либо критериями выбора победителя торгов.

Так что само по себе «доверие» – это не критерий выбора контрагента, не условие торгов, а следствие оценки множества аспектов деятельности участников торгов с целью определения того, кому может быть оказано то самое «доверие» и с кем может быть заключен договор по результатам торгов.

Вот почему ограничения на использование торгов при заключении различного рода договоров о совместной деятельности видятся неоправданными. Предположим, необходимо организовать некое направление предпринимательской деятельности в виде реализации какого-либо бизнес-проекта в новом регионе. В этом случае выбор будущих компаньонов, деловых партнеров через процедуру торгов отнюдь не лишён смысла.

В юридической литературе выдвигается и такой тезис: «ясно, что заключение путем проведения торгов договора дарения противоречит природе этого договора» (Илюшина М. Н., Челышев М. Ю., Ситдикова Р. И. *Коммерческие сделки: теория и практика. Учебно-практическое пособие / Под общ. ред. М. Н. Илюшиной. М., 2005. С. 85. прим. авт.*). Тем не

менее, я полагаю, что в случае с дарением какого-либо противоречия не наблюдается. Дарение только на первый взгляд не предполагает конкуренции ни на стороне одаряемого, ни на стороне дарителя, что якобы исключает возможность его заключения на торгах.

Использование торгов в целях заключения договора дарения (а равно и мены) вполне возможно, всё зависит от целей, которые ставит перед собой заказчик торгов. Предположим, дарение вещи сопряжено с условиями её последующего использования, например, даритель ставит условием дара определенное обращение одаряемого с подаренной вещью (ст. 578 ГК РФ). Здесь на первый план выходит субъективный юридически значимый интерес дарителя, но не вид договора.

Возможна ли конкуренция на стороне дарителя? Безусловно, да. Предположим, музей или галерея могут объявить подобный конкурс среди коллекционеров, желающих подарить принадлежащие им произведения искусства. Какой у них может быть интерес? Полагаю, собственное тщеславие и возможность прославить свое имя тоже нельзя сбрасывать со счетов, далеко не все человеческие интересы исчерпываются возмездными отношениями.

Что касается безвозмездности договора дарения, то она исключает аукционное соревнование, но ведь аукцион не является единственно возможной формой торгов – для проведения конкурса препятствий нет.

Итак, попытки точно выделить модели договоров, которые можно или нельзя заключать на торгах, являются бесперспективными. Вид договора – сам по себе для выбора способа его заключения – значения не имеет. Важны другие обстоятельства, обуславливающие сущностное предназначение торгов:

во-первых, субъективный юридически значимый интерес одного лица (заказчика торгов) устроить соревнование по заранее определенным правилам между двумя и более лицами (претендентами) с тем, чтобы только лишь одному из них предоставить особое право на заключение такого договора, одновременно выявив наиболее предпочтительные его условия;

во-вторых, наличие двух и более претендентов, желающих заключить данный договор и готовых к соперничеству друг с другом.

Торги совместимы с сущностью тех договоров, в процессе заключения которых есть место конкуренции, но не в том смысле, который придаётся этому понятию в антимонопольном законодательстве, а в более узком значении – как состязанию и соперничеству между двумя субъектами в конкретном соревновании (на торгах).

Конечно, «конкурсные способы заключения договоров» (прежде всего, посредством заключения договора на торгах) относятся к мерам, стимулирующим становление, развитие и поддержку конкуренции (Варламова А. Н. *Правовое содействие развитию конкуренции на товарных рынках: Автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. М., 2008. С. 10, 26. прим. авт.*), справедливым всё же представляется мнение Н.И. Клейн: «Всё, что связано с торгами, не имеет прямого отношения к защите конкуренции на товарном рынке... Конкуренция на торгах – это не конкуренция на рынке, а конкуренция за рынок» (*Конкурентное право. 2012. №1. прим. авт.*).

Но значение торгов всё-таки не следует переоценивать: их применение полезно и влечёт для заказчика определённые выгоды лишь при определённом уровне конкуренции. В противном случае торги могут превратиться в формализованную и неудобную процедуру.

Так, реализация (продажа) заложенного имущества, на которое обращено взыскание, производится путем продажи с публичных торгов (ст. 349, п. 1 ст. 350 ГК РФ). Конечно, интересы участников залоговых отношений будут соблюдены только в том случае, если речь идет о предмете залога, пользующемся спросом, т. к. есть вероятность получить за него в результате торгов достаточную денежную сумму. Хотя необходимость публичных торгов для реализации заложенного имущества может неоправданно затруднить залоговый оборот, торги затянут время, потребуют несоизмерных расходов на их проведение. По меньшей мере, нелепо выглядят публичные торги по реализации заложенных продуктов питания при залоге товаров в обороте.

Думается, что необходимыми предпосылками для использования именно механизма торгов являются три составляющие: достаточный уровень конкуренции между потенциальными контрагентами заказчика торгов; относительно крупная сумма договора, разыгрываемого на торгах; достаточные сроки для проведения самой процедуры торгов. Тем самым нет смысла проводить торги в отношении мелких по сумме договоров, в случае срочной необходимости заключения договора, при низком уровне конкуренции, а равно и в отсутствие таковой. Хорошей иллюстрацией в последнем случае является договор на осуществление авторского надзора за строительством здания или сооружения, ведь заказчик строительства заключает его именно с той проектной организацией, которая разработала проектно-сметную документацию и должна проконтролировать процесс воплощения в жизнь своих проектных решений. Проведение торгов среди проектировщиков в целях заключения подобного договора противоречит здравому смыслу.

Торги – это традиционный институт гражданского права, отражающий особый процедурный аспект заключения договора. Однако они давно перестали быть только лишь способом заключения договора, торги превратились в универсальную модель приобретения прав. Предметом торгов могут быть не только вещь или имущественное право (как это предусмотрено в п. 2 ст. 447 ГК РФ), но и право на осуществление определенного вида деятельности (лицензии, квоты и т. п.). Эти права являются элементами гражданской правоспособности, а их предоставление опосредуется гражданско-правовым договором.

Скажем, лицензия на пользование недрами не является объектом гражданских прав, но условия её реализации, взаимные права и обязанности пользователя недр и соответствующего органа государственной власти оговариваются в лицензионном соглашении, являющемся по своей правовой природе гражданско-правовым договором (ст. 11 Закона РФ от 21.02.1992 г. №2395-1 «О недрах»).

При выдаче лицензий в области связи предметом торгов выступает право на

получение лицензии (ст. 31 Федерального закона от 07.07.2003 г. №126-ФЗ «О связи»). В этом случае никакого договора нет, соответственно, и торги вряд ли будет уместно называть способом заключения договора.

Равным образом по результатам аукциона может заключаться договор о закреплении квот добычи (вылова) водных биоресурсов (ч. 4 ст. 33.1, ч. 1 ст. 38 Федерального закона от 20.12.2004 г. №166-ФЗ «О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов»). Квота не является объектом гражданских прав, во многом её природа сопоставима с лицензией, административным разрешением на осуществление определенного вида деятельности. Но опять-таки именно договор, регулируемый нормами гражданского законодательства, опосредует отношения между органом государственной власти и пользователем водных биоресурсов.

Ещё одной иллюстрацией моего тезиса о торгах как об универсальной модели приобретения прав выступает ст. 12 Федерального закона от 30.12.2004 г. №218-ФЗ «О кредитных историях», предусматривающая порядок продажи кредитных историй на торгах. Кредитная история – это не вещь и не право, а информация, которая характеризует исполнение заёмщиком принятых на себя обязательств по договорам займа (кредита) и хранится в бюро кредитных историй.

Таким образом, следует признать, что институт торгов с разными особенностями используется не только в гражданском праве, но и за его пределами. Перед нами универсальная модель приобретения различного рода прав, причем не только гражданских прав (к примеру, конкурсы на замещение должностей согласно ст. 18 Трудового кодекса РФ). Торги как межотраслевое явление обладают двумя конститутивными признаками, которые характерны и для торгов как гражданско-правового института, – это равенство участников и их сопоставительность друг с другом.

При этом все отношения, возникающие в процессе организации и проведения торгов, должны оставаться в области гражданско-правового регулирования, независимо от того, в какой сфере общественных отношений, а также для каких целей организуются и проводятся торги. ■

20 июня на площадке Петербургского международного экономического форума состоялась пресс-конференция на тему «Международная экспансия российских IT-компаний: Россия на глобальном конкурентном рынке». В пресс-конференции приняли участие Сергей Белоусов, старший партнёр фонда Runa Capital и Алексей Дегтярёв, генеральный директор международного центра электронных торгов B2B-Center. Информацию об этом событии «Аукционному Вестнику» предоставила пресс-служба B2B-Center.

## ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКИХ IT-КОМПАНИЙ НА ГЛОБАЛЬНОМ РЫНКЕ

Основной темой пресс-конференции стала роль российских IT-компаний на глобальном рынке и их перспективы международной экспансии. «Инвесторы, наконец, поверили в российские IT-компании», – считает Сергей Белоусов. В то же время, спикер отметил, что «по-настоящему перспективных и качественных продуктов в России не так много».

По его словам, сегодня технологический мир претерпевает значительные изменения. Если раньше в потреблении информационных технологий перевес был на стороне рынков Америки, Западной Европы и Японии, то сейчас эта тенденция кардинально меняется, и доля Америки составляет лишь пятую часть. Страны, входящие в БРИКС, СНГ, а также страны Меркасу потребляют всё больше информационных технологий. В связи с этим для российских технологических компаний открываются хорошие перспективы завоевания позиций на этих рынках. «Совсем необязательно включаться в жесточайшую конкуренцию на западных рынках», – полагает Белоусов.

В ходе пресс-конференции её участники подвели итоги совместного партнёрства. Год назад консорциум зарубежных фондов, в число которых входит Runa Capital, инвестировали в международный центр электронных торгов B2B-Center. Сергей Белоусов отметил, что для Runa Capital очень важно вкладывать инвестиции в те компании, которые решают реальные проблемы бизнеса и общества.

«Одной из наших портфельных компаний является B2B-Center. Результаты последних лет и успехи в развитии этой компании позволяют нам считать, что она может развить свою деятельность за пределами стран СНГ, где вполне успешно будет конкурировать. Например, в странах Азии и Африки», – считает Белоусов.

Одной из ключевых задач, которые стоят перед партнёрами, является международная экспансия B2B-Center и завоевание позиции лидера на глобальном рынке.

B2B-Center, уже приступил к освоению рынков соседней Украины и Турции. Потребность в электронных торговых инструментах, которые предлагает B2B-Center, существует, в первую очередь, в странах с серьёзными нарушениями в области госзакупок; в странах, где необходимо повысить эффективность и экономию средств в области закупок. Такими странами и являются государства СНГ, Латинской Америки, ряд стран Азии и др.

Алексей Дегтярёв в свою очередь отметил, что потребность в действенном и функциональном инструменте существует в ряде государств. Особенно ИТ-продукты необходимы в странах, где высока степень злоупотреблений и коррупции. В свою очередь, B2B-Center готов предложить свою модель электронной коммерции.

Генеральный директор международного центра электронных торгов B2B-Center также добавил, что электронная коммерция является тем «катализатором изменений», в котором так нуждается экономика на пороге прогнозируемой рецессии. ■

## ИНИЦИАТИВЫ ПРАВИТЕЛЬСТВА НАХОДЯТ ПОДДЕРЖКУ НА ЭТП

По статистике ЭТП ТендерПро, уже сегодня на долю малых и средних предприятий-поставщиков на площадке приходится примерно 85% договоров, заключённых по итогам открытых процедур закупки в электронной форме. Достигается это за счёт лёгкого доступа поставщиков к электронным закупкам компаний, в т. ч. проводящим закупки по 223-ФЗ.

На площадке Tender.Pro для поставщиков действует тариф в виде абонентской платы, который позволяет участвовать в любом количестве тендеров. Комиссии за победу не взимаются. Дополнительной особенностью функционала системы является то, что организаторы конкурсов могут приглашать к своим закупкам неограниченное количество традиционных поставщиков совершенно бесплатно.

В системе teclot.com вопрос доступа участников решён другим способом – любая компания-поставщик может совершенно бесплатно принять участие в неограниченном количестве закупок. Бесплатной является и организация закупок. Оплату производит только победитель.

Крупные компании заинтересованы в расширении круга поставщиков. Так с компанией «Евросеть» достигнута договоренности о бесплатном доступе поставщиков к конкурсам компании. Нет барьера на участие в закупках Евросети в виде электронной цифровой подписи или банковского обеспечения. Электронная торговая площадка гарантирует отсутствие скрытых комиссий и платежей с поставщиков.

Компания «Русский уголь» также разработала ряд мероприятий, направленных на привлечение большего числа компаний-поставщиков, в том числе, к закрытым закупкам. На сегодняшний день значительная часть закупок холдинга проводится с процедурой предквалификации. Необходимость такой процедуры продиктована внутренним регламентом и нацелена на серьёзный



Подписанная Дмитрием Медведевым «Дорожная карта» определяет квоты для госкомпаний по закупке товаров и услуг у малого бизнеса. Долю закупок в электронной форме планируют увеличить в 2015 году с 10% до 18%. Чётких механизмов, за счёт которых будет организован этот процесс, пока нет. Опытом решения проблемы делится координатор проектов ТендерПро Ольга Горчицына.

подход к отбору контрагентов, что гарантирует надёжность заключённых контрактов. Однако подобная процедура может стать барьером для небольших компаний. Для упрощения доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к закупкам холдинга, сотрудники ЭТП ТендерПро проведут подготовку компании к процедуре предтендерной квалификации. Грамотный консалтинг поможет малым предприятиям войти в список поставщиков крупнейшей горнодобывающей компании и принять участие во всех видах закупочных процедур.

Таким образом, стратегическая политика и тарифы на ЭТП снимают барьеры на пути участия представителей малого и среднего бизнеса в закупках крупных компаний, а также компаний, попадающих под требования 223-ФЗ. Демократичные тарифы и информационная поддержка стимулируют малый и средний бизнес принимать участие в электронных конкурсах. ■



## Словарь специалиста

## АКЦЕПТ

Акцепт (лат. *acceptus* – принятый), т. е. ответ лица, которому была направлена оферта о принятии её условий, должен быть полным и безоговорочным (ст. 438 ГК).

Как правило, употребляется формулировка «акцепт оферты» и в государственных закупках это обозначает факт согласия участника размещения заказа на заключение государственного (муниципального) контракта на условиях документации о проведении закупки.

Таким образом, размещённая заказчиком на официальном сайте в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» информация о размещаемом заказе является публичной офертой, то есть предложением, содержащим все существенные условия исполнения государственного или муниципального контракта, из которого усматривается воля лица, делающего предложение заключить государственный или муниципальный контракт на указанных в предложении условиях с любым, кто отзовется.

Вместе с тем, подавая

заявку на участие в закупке, участник размещения заказа соглашается на условия, содержащиеся в документации о закупке, и встречно предлагает цену размещаемого заказа.

Согласно требованиям Федерального закона от 21.07.2005г. №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», при проведении торгов и запросов котировок цен, государственный или муниципальный контракт заключается только на условиях, указанных в следующих двух документах: документации о проведении закупки и заявке на участие в закупке победителя закупки (в части цены контракта).

Заключение государственного контракта с нарушением объявленных условий торгов, а также исполнение государственного контракта с изменением предмета размещаемого заказа является нарушением Федерального закона №94-ФЗ и имеет состав административного правонарушения, предусмотренного ч. ч. 1, 2 ст. 7.32 Кодекса Российской Федерации об административных нарушениях.

Описанное выше является наиболее часто встречаемой точкой зрения при

рассмотрении дел в Федеральной антимонопольной службе и Арбитражных судах, однако встречается и иное представление о том, является ли заявка участника размещения заказа акцептом и, соответственно, документация о проведении закупки-офертой.

В частности, Людмила Новоселова (судья ВАС РФ) в книге «Публичные торги в рамках исполнительного производства.» пишет: «Извещение о проведении торгов нередко ошибочно рассматривают как оферту (предложение о заключении договора) по отношению к тому договору, который предлагается заключить по итогам торгов.

ГК РФ определяет публичную оферту как содержащее все существенные условия договора предложение, из которого усматривается воля лица, делающего предложение, заключить указанный договор на указанных в предложении условиях с любым, кто отзовется (п. 2 ст. 437).

Извещение о проведении торгов адресовано неопределённому кругу лиц, однако в нём отсутствуют все существенные условия договора, который предполагается заключить с победителем торгов (одно из них – о цене – собственно, и должно быть выявлено в ходе торга

**«Словарь специалиста» – сборник определений понятий и терминов гражданского законодательства в аспекте закупочной деятельности. За пополнением сборника следите на ресурсе [tendery.ru](http://tendery.ru) и в нашем еженедельнике. Автор проекта – аналитик Центра эффективных закупок «Тендеры.ру» Наталья Голуб.**



при заключении договора купли-продажи); из извещения не следует, что продавец заключит договор с любым, кто отзовется».

Безусловно, эта точка зрения имеет большое количество обоснований.

Во-первых, согласно (п. 1 ст. 433 ГК) «договор признаётся заключённым в момент получения лицом, направившим оферту, её акцепта».

Это не может иметь отношение к процедуре размещения заказа, потому как для заключения государственного (муниципального) контракта недостаточно получение согласия от потенциального участника размещения заказа.

Даже в том случае, когда на торги подаёт заявку только один участник размещения заказа, то кон-

тракт может быть заключён только после совершения заказчиком ряда действий и соблюдения им сроков подписания контракта.

Плюс ко всему, нередко документация о проведении закупки не содержит наименование товара, в ней могут быть указаны только его технические характеристики. Или наименование товара может сопровождаться обязательным словосочетанием «или эквивалент».

Исходя из написанного выше, можно прийти к выводу о том, что понятие акцепта в полной мере применимо в системе государственных закупок только в случае заключения государственных или муниципальных контрактов в соответствии со ст. 55 Федерального закона №94-ФЗ и то не во всех случаях. ■

## ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ СРЕДСТВА

Внебюджетные средства – это поступившие на счёт средства от предпринимательской, а также другой деятельности, приносящей доход.

С 2000 года Минфин России ввел в действие приказ от 17.02.1999 №15н «Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учёту исполнения бюджетов», где введено понятие «средства, полученные от предпринимательской и иной деятельности» и приказ от 30.12.1999 №107н «Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учёту в бюджетных учреждениях», которыми бюджетные учреждения пользовались до 1 октября 2005 года.

В Плане счетов бюджетного учёта по мемориально-ордерной форме с использованием для учёта средств, полученных за счёт внебюджетных источников на счёте 11 «Средства, полученные за счёт внебюджетных источников», на котором впервые обособленно были выделены:

- целевые средства и безвозмездные поступления;
- средства, полученные от предпринимательской деятельности;
- средства, поступившие во временное распоряжение учреждения;

- средства, полученные от государственных внебюджетных фондов;
- средства в иностранной валюте.

Данные счета можно было открыть после получения разрешения органа, исполняющего соответствующий бюджет.

Инструкцией по бухгалтерскому учёту в бюджетных учреждениях №107н был введён отдельный учёт бюджетных средств:

- баланс исполнения сметы доходов и расходов по бюджетным средствам (форма 1);
- баланс исполнения сметы доходов и расходов по внебюджетным средствам внебюджетным средствам (форма 1-1).

Деление внебюджетных источников на предпринимательские и целевые было установлено и Инструкцией по бюджетному учёту (приказ Минфина России от 26.08.2004 №70н), которая ввела в новый План счетов бюджетного учета требования Бюджетного кодекса РФ.

Деление зафиксировано 18-м разрядом счёта бюджетного учёта (кодом вида деятельности):

- если не было возможности отнесения к определённому виду деятельности, «0»;
- если средства получены от

бюджетной деятельности, проставлялся код «1»;

– если средства были получены от предпринимательской и иной, приносящей доход деятельности, проставлялся код «2»;

– если средства поступали от деятельности за счёт целевых средств и безвозмездных поступлений, проставлялся код «3».

В 2006 году, приказом Министерства финансов Российской Федерации от 10.02.2006 №25н была утверждена «Инструкция по бюджетному учёту», которая учитывала изменения Бюджетного кодекса Российской Федерации и иных нормативно-правовых актов.

Данная Инструкция установила единый порядок ведения бухгалтерского учёта в органах государственной власти, органах управления государственных внебюджетных фондов, органах управления территориальных государственных внебюджетных фондов, органах местного самоуправления, бюджетных учреждениях.

Бюджетным учреждениям, при соблюдении специфических требований, в частности, наличия особых условий в Уставах, наряду с бюджетной деятельностью было разрешено осуществлять деятельность, приносящую доход.

В настоящее время, законодательство, регламентирующее деятельность по получению средств от

предпринимательской и иной приносящей доход деятельности, весьма обширно. Его регламентирует Бюджетный кодекс Российской Федерации Федеральный закон №129-ФЗ «О бухгалтерском учёте», Инструкция по бюджетному учёту, утверждённая приказом Министерства финансов Российской Федерации от 30.12.2008 №148н и др.

Внебюджетные средства, для наглядности, но весьма условно, приняв опыт стран с рыночными отношениями, можно было бы разделить на две относительно автономные группы, приняв за способ разделения характер источника получения дохода. То есть, на «заработанные внебюджетные средства» и «незаработанные внебюджетные средства».

Следовательно, отнеся к «заработанным доходам» – средства, полученные от предпринимательской деятельности, а к «незаработанным» – средства бюджетного учреждения, для получения которых не было затрачено труда, в частности, доходы от ценных бумаг, благотворительные отчисления, добровольные пожертвования.

Согласно п. 1 ст. 1 Федерального закона от 21.07.2005 №94-ФЗ регулирует отношения, связанные с размещением заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд, в том числе устанавливает единый порядок размещения заказов, в целях обеспечения един-

## ЭПОХА ПЕРЕМЕН ПРОДОЛЖАЕТСЯ

ства экономического пространства на территории Российской Федерации при размещении заказов, эффективного использования средств бюджетов и внебюджетных источников финансирования.

Это значит, что государственные и муниципальные заказчики обязаны проводить процедуры, определённые данным законом вне зависимости от способа получения денежных средств.

Следовательно, Федеральным законом №94-ФЗ ограничена свобода волеизъявления в отношении хозяйственной деятельности бюджетных организаций, так как для них установлена обязанность организации и проведения процедур закупок в соответствии с нормами Федерального закона №94-ФЗ даже за счёт внебюджетных средств.

В соответствии со статьями 120 и 298 Гражданского кодекса Российской Федерации, учреждением является организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично.

Учреждение не вправе отчуждать или иным способом распоряжаться закреплённым за ним имуществом и имуществом, приобретенным за счёт средств, выделенных ему по смете.

Если в соответствии с учредительными документами учреждению предоставлено право осуществлять приносящую доходы деятельность, то полученные от неё доходы и приобретенное за их счёт имущество поступают в самостоятельное распоряжение учреждения и учитываются на отдельном балансе.

Это значит, что учреждения имеют средства, выделенные по смете (бюджетные средства) и средства, полученные от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности (внебюджетные средства), которыми оно вправе распоряжаться самостоятельно.

Так же, согласно ст. 48 и 120 Гражданского кодекса Российской Федерации, учреждение является юридическим лицом, имущество которого обособлено от имущества создавшего его учредителя, и оно может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности.

Фактически, получается, что Гражданский кодекс Российской Федерации гарантирует самостоятельность учреждения в расходовании средств, полученных за счёт внебюджетных источников, Бюджетный кодекс предусматривает казначейский учёт средств, полученных от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности. А Закон №94-ФЗ обязывает проводить процедуру закупок в том числе и за счёт средств, полученных из внебюджетных источников.

Требования Федерального закона №94-ФЗ фактически уничтожает самостоятельность учреждения в расходовании средств, полученных за счёт внебюджетных источников, данное ему Гражданским кодексом Российской Федерации. ■

Конференция поведилась в стенах старого, 1-го учебного корпуса юридического факультета, и стала последним научным событием проходящем здесь, перед переездом юридического факультета МГУ в новое здание. Знаковость этого события подчеркнул один из модераторов конференции Кузьма Кичик.

А вот переезжает ли госзаказ в новый дом в связи с отменой Федерального закона Закона №94-ФЗ и принятием нового Федерального закона от 5 апреля 2013 г. №44-ФЗ о контрактной системе и что участники госзаказа берут с собой в новую дорогу из прошлого, как к нему относятся, и что их ждёт в будущем, это и предстояло выяснить участникам конференции.

Как подчеркнул, открывая конференцию, заведующий кафедрой предпринимательского права юридического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова Евгений Губин, организация и поведение отдельной конференции по правовым проблемам публичных закупок вызвана, прежде всего, необходимостью рассмотрения проблем применения действующих законов в этой сфере, прежде всего Закона №94-ФЗ и Закона №223-ФЗ.

Первое слово на конференции для доклада было предоставлено Петросяну Рачику Ашотовичу руководителю Управления Федеральной антимонопольной службы по г. Москве, который указал на необходимость сохранения в переходном периоде к новому законодательству преемственности в понимании сути понятий, терминологии, отметил, что на сегодняшний день самой труднопреодолимой является проблема сговора на торгах, раскрыл появление новых форм злоупотребления правом со стороны заказчика, а именно такое явление, когда заказчику становится выгодным обжалование собственных процедур и затягивание такого обжалования с целью создания для себя необходимых во времени условий для заключения контракта с единственным поставщиком. «Большая роль в преодолении проблем правоприменения будет отведена, прежде всего, максимальной публичности контроля», – отметил он.

Сущность создаваемой контрактной системы России в сфере государственных и муниципальных закупок, основные источники регулирования данных отношений и проблемы гармонизации российского законодательства и законодательства Таможенного союза в сфере обеспечения нужд публично-правовых образований рассмотрела в своем выступлении профессор Московского государственного юридического университета им. О. Е. Кутафина Любовь Андреева.

Аслан Юсуфов, заместитель начальника Управления по надзору за исполнением законодательства о противодействии коррупции – начальник организационно-аналитического отдела Генеральной прокуратуры РФ, раскрыв основные программные методы противодействия коррупции в госзаказе и результаты осуществления надзора в указанной сфере деятельности (количество возбужденных уголовных дел возросло на 25%), указал на то, что проблемы исполнения Закона №94-ФЗ могут сохраниться и при применении Закона №44-ФЗ из-за отсутствия культуры подготовки законодательных актов.

Александр Кирпичев, старший преподаватель кафедры гражданского права ФГБОУ ВПО «Российская академия правосудия» подробно рассмотрел круг полномочий по Закону №44-ФЗ контрактной службы, контрактного управляющего и созданных заказчиком комиссий, указал на отсутствие четкости их определения в новом законе, на их неоправданную чрезмерность, на законодательно установленную возможность неоднократной проверки деятельности не только самого заказчика, но и в отдельности его служб, управляющих и комиссий (*тезисы доклада см. «Аукционный Вестник» №143. прим. ред.*).

Обнародовав типовые нарушения в госзаказе со стороны заказчиков, круг проводимых мероприятий направленные на их преодоление, об успехах в этой области доложила Ирина Климкина, заместитель руководителя Управления Федеральной антимонопольной службы по г. Москве.

**14 июня в МГУ им. М. В. Ломоносова прошла Всероссийская научно-практическая конференция «Публичные закупки: проблемы правоприменения».**

**О том, что происходило на Конференции, «Аукционному Вестнику» рассказала начальник отдела договорной и претензионно-исковой работы ООО «Тендеры.ру» Татьяна Денисова.**



Исполнительный директор НАИЗ Георгий Сухадольский раскрыл перед участниками конференции, имеющиеся в настоящий момент механизмы устранения проблем правоприменения накопившихся в практике Закона №223-ФЗ. Так для систематизации всех проблем и предложений, создания возможности общественного обсуждения правоприменительной практики и внесения возможных корректировок в Закон №223-ФЗ межведомственным совещанием, в конце 2012 г. у Министра Российской Федерации М. Абызова было принято решение (протокол АМ-П36-10пр) о запуске на базе НАИЗ единого интернет-портала для обсуждения поправок к Закону №223-ФЗ и принятым в его развитие нормативным актам. Для реализации функционала была отобрана компания WikiVote!, имевшая для этого достаточный аналитический и практический опыт. В результате сотрудничества появился специализированный ресурс <http://law.naiz.org>. Работа участников внутри системы оценивается и позволяет привлечь наиболее конструктивных и продуктивных участников к дальнейшей работе над законопроектом уже в составе коллектива официальных экспертов офлайн-законодательной деятельности.

Василий Ермаков, заместитель руководителя Центра эффективных закупок «Тендеры.ру», определив угрозы и уязвимости нового законодательства в сфере государственных и корпоративных закупок указал на имеющуюся неравномерность регламентации различных уровней закупочного процесса (излишняя регламентация в сочетании с недостаточностью регламентации), на наличие белых пятен и противоречивость законодательства, а также на важность определения места и соотношения таких целей, как достижение экономического эффекта от закупочной деятельности и борьбы с коррупцией. Раскрыв основные способы законодательного противодействия недобросовестному поставщику, обратил внимание на необходимость реализации участниками закупок механизмов защиты нарушенного права, как основы формирования правоприменительной практики.

Резюмируя общий дух обсуждения, поднятых на конференции проблем правоприменения, можно с уверенностью сказать, что с окончанием действия Закона №94-ФЗ от 21.07.2005 г. и со вступлением в силу Закона №44-ФЗ, не закончится, так и не начавшаяся эпоха стабильности в госзаказе, а продолжится бесконечная эпоха перемен, в которой, по Конфуцию, не дай бог кому жить. Беспрецедентное количество федеральных законов, которыми вносились изменения в Закон №94-ФЗ, за всё время его действия закалили и вооружили всех участников госзаказа, ко всяким переменам, сделав их способными к адаптации, настолько уникальными, что сегодня уже четко звучит с трибун мнение о том, что многие проблемы правоприменения никуда не уйдут с принятием Закона №44-ФЗ, а многие из них наследуются, несмотря на то, что уже были отвергнуты практикой и наряду с этими проблемами принятый, так поспешно и желанно Закон №44-ФЗ имеет в себе очевидные недостатки, неизбежно порождающие ничем не оправданные новые проблемы правоприменения. ■

## 223-ФЗ - судебная арбитражная практика

**Требование заказчика о подаче заявок на бумажном носителе при проведении закупки в электронной форме соответствует действующему законодательству РФ о закупках.**

ФГУП «Почта России» обратилось в Арбитражный суд города Москвы с заявлением к Управлению Федеральной антимонопольной службе по г. Москве о признании незаконными решения от 05.12.2012 г. по делу №1-00-1011/77-12 о нарушении процедуры торгов и порядка заключения договоров.

Из оспариваемого решения следует, что 26.10.2012 на сайте <http://zakupki.gov.ru>, а также на сайте электронной торговой площадки ООО «СЭТОНЛАЙН» (<http://www.setonline.ru>) в сети «Интернет», ФГУП Почта России разместило извещение о проведении закупки в электронной форме на оказание услуг по уборке административных и производственных помещений У ФПС Костромской области – филиала ФГУП «Почта России», реестровый номер извещения 31200014689.

Начальная цена договора – 7 200 194, 88 руб., без учёта НДС. Срок оказания услуг – с момента заключения договора в течение 12 месяцев.

Согласно протоколу рассмотрения документов, предоставленными претендентами на участие в закупке в электронной форме, комиссией заказчика принято решение о недопуске к участию в закупке ООО «АВК-М» в связи с непредставлением документов, указанных в п. 26 извещения о проведении закупки.

ООО «АВК-М» подало жалобу в Управление Федеральной антимонопольной службы по г. Москве на действия ФГУП «Почта России». По мнению ООО «АВК-М», нарушение его прав и законных интересов со стороны ФГУП «Почта России» выразилось в нарушении порядка подачи заявок – установлении требования о предоставлении документов на бумажном носителе, в то время как сама Закупка должна проводиться в электронной форме в соответствии с требованиями Постановления Правительства РФ от 21.06.2012 г. №616 «Об утверждении перечня товаров, работ и услуг, закупка которых осуществляется в электронной форме».

Рассмотрев поданную ООО «АВК-М» жалобу, Комиссия УФАС по г. Москва решение от 05.12.2012 г. признало жалобу обоснованной, ФГУП «Почта России» нарушившим ч. 4 ст. 3 Закона №223-ФЗ о закупках.

В качестве обоснования принятого решения Комиссией УФАС по г. Москве указано следующее.

В соответствии с частью 4 статьи 3 Закона о закупках Правительства Российской Федерации вправе установить перечень товаров, работ, услуг, закупка которых осуществляется в электронной форме.

Во исполнение Закона о закупках Постановлением Правительства №616 утверждён перечень товаров, работ, услуг, закупка которых осуществляется в электронной форме.

Согласно данному перечню товаров, работ и услуг закупка услуги по уборке зданий (код по ОКДП 7493000) должна проводиться в электронной форме.

Также, из оспариваемого решения следует вывод Комиссии УФАС по г. Москве, о том, что указанная в Законе о закупках и Постановлении Правительства №616 электронная форма подразумевает осуществление лицами, участвующими в закупке, в том числе Заказчика всех действий при помощи электронных средств и таким образом исключает возможность использования бумажного документооборота.

Следовательно, все связанные с проведением закупки в электронной форме документы и сведения направляются участником закупки либо размещаются на электронной площадке в форме электронных документов.

Таким образом, Комиссия пришла к выводу что Заказчик нарушил часть 4 статьи 3 Закона о закупках.

Суд, удовлетворяя заявленные требования ФГУП Почты указал следующее.

Согласно ст. 2 Федерального закона №223-ФЗ при закупке товаров, работ, услуг заказчики руководствуются Конституцией РФ, Гражданским кодексом РФ, настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, а также принятыми в соответствии с ними и утверждёнными с учётом положений ч. 3 настоящей статьи правовыми актами, регламентирующими правила закупки.

Положение о закупке является документом, который регламентирует закупочную деятельность заказчика и должен 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.

На основании ч. 1 ст. 3 Федерального закона №223-ФЗ при закупке товаров, работ, услуг заказчики руководствуются принципами информационной открытости закупки; равноправия, справедливости, отсутствия

дискриминации и необоснованных ограничений конкуренции по отношению к участникам закупки; целевого и экономически эффективного расходования денежных средств на приобретение товаров, работ, услуг (с учётом при необходимости стоимости жизненного цикла закупаемой продукции) и реализации мер, направленных на сокращение издержек заказчика; отсутствия ограничения допуска к участию в закупке путем установления неизмеряемых требований к участникам закупки.

Приказом ФГУП «Почта России» №73-п от 30.03.2012 г. утверждено Положение о закупке товаров, работ, услуг для нужд ФГУП «Почта России».

В соответствии с ч. 4 ст. 3 Закона №223-ФЗ о закупках Правительства РФ утверждён Перечень товаров, работ, услуг, закупка которых осуществляется в электронной форме. Указанный перечень содержится в Постановлении Правительства от 21.06.2012 №616.

При этом, суд учитывает, что ни Закон №223-ФЗ о закупках, ни Постановление Правительства №616 не определяют, какая процедура может рассматриваться в качестве закупки в электронной форме и не устанавливают требований к порядку её проведения и документообороту при данных закупках.

Таким образом, заказчик в положении о закупках самостоятельно определяет порядок проведения закупки в электронной форме, в т. ч. порядок предоставления документов.

Согласно пунктам 4.4.1.6, 4.4.2.2 Положения «О закупке товаров, работ, услуг для нужд ФГУП «Почта России», утверждённого приказом предприятия от 30.03.2012 г. №73-п (далее – Положение о закупке) в извещении о закупке указывается срок, место и порядок предоставления документации о закупке; в документации о закупке указываются требования к содержанию, форме, оформлению, и составу заявки на участие в закупке. Согласно п. 27 извещения 31200014689 документы, указанные в п. 26 извещения, должны быть представлены Заказчику на бумажном носителе.

Закупка проводилась ФГУП «Почта России» на электронной торговой площадке [www.setonline.ru](http://www.setonline.ru), путем снижения в режиме реального времени начальной цены договора на «шаг закупки» (п. 1 извещения о проведении закупки), закупка проводится среди претендентов, аккредитованных на электронной торговой площадке и имеющих сертификат электронно-цифровой подписи (п. 25 извещения о проведении закупки), предложения претендентов под-



**Решение арбитражного суда комментирует директор специализированной организации «Балтийский тендерный центр», независимый эксперт по бюджетным и корпоративным закупкам Виктор Дон.**

аются на электронной торговой площадке в режиме реального времени, с использованием электронно-цифровой подписи.

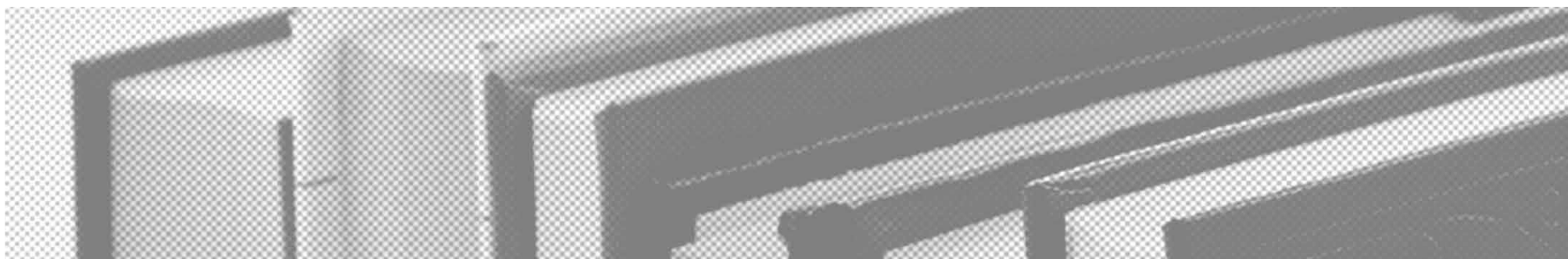
Суд считает, что заявителем были исполнены требования ч. 4 ст. 3 Закона о закупках и Постановление Правительства №616 в части проведения закупки в электронной форме.

Суд в данном случае учитывает, что закупка проведена заявителем в электронном виде, что отвечает принципам привлечения к её участию неограниченного круга лиц и прозрачности проведения закупки.

При этом, целью регулирования Федерального закона №223-ФЗ является в том числе создание условий для своевременного и полного удовлетворения потребностей юридических лиц, указанных в части 2 настоящей статьи (далее – заказчики), в товарах, работах, услугах с необходимыми показателями цены, качества и надёжности, эффективное использование денежных средств. Суд принимает во внимание объяснения заявителя, что представление указанных документов на бумажном носителе является дополнительной гарантией заключения договора и его исполнения.

В свою очередь доводы ООО «АВК-М», указанные в жалобе, выражены по сути отказом от представления предусмотренной конкурсной документацией информации в надлежащем виде, что являются его предпринимательским риском, который он оценивает по собственному убеждению и последствия которого несёт самостоятельно. Суд принимает во внимание, что иных доводов, свидетельствующих о нарушении заявителем прав участников торгов, жалоба и оспариваемое решение не содержат.

Решением арбитражного суда требования заявителя удовлетворены, оспариваемое решение Московского УФАС признано недействительным. ■



– Согласно ст. 15 Закона №44-ФЗ бюджетное учреждение вправе принять и разместить в единой информационной системе положение о закупке в соответствии с требованиями Закона №223-ФЗ в отношении закупок, осуществляемых за счет средств от иной приносящей доход деятельности. В связи с этим есть несколько вопросов:

1) нужно ли согласовывать данное решение с учредителем?

2) когда нужно разместить положение о закупке в единой информационной системе: до начала года 2014 или после, когда Закон №44-ФЗ официально вступит в силу?

– По первому вопросу: Вы можете утвердить положение о закупке и разместить его на общероссийском официальном сайте именно до начала 2014 года в соответствии с ч. 25 ст. 112 Закона №44-ФЗ.

По второму вопросу: поскольку действующим законодательством этот вопрос не регламентирован, следовательно, положение о закупке с учредителем не согласовывается. Однако если конкретная сделка учреждения отвечает признакам крупной сделки (применительно к закупке речь идет о распоряжении денежными средствами в сумме, превышающей 10% балансовой стоимости активов учреждения), то она должна предварительно согласовываться с собственником (учредителем) в соответствии со ст. 9.2 Федерального закона от 12.01.1996 г. №7-ФЗ «О некоммерческих организациях».

– Мы являемся государственным бюджетным учреждением, однако все закупки проводим за счет средств, полученных от осуществления приносящей доход деятельности, каких-либо бюджетных ассигнований для этих целей не получаем. В связи с этим можем ли мы с 2014 года проводить закупки по собственному положению в соответствии с ч. 2 ст. 15 Закона №44-ФЗ, в которой есть отсылка к Закону №223-ФЗ, под действие которого наша организация по своему статусу не подпадает?

Какие еще права в сфере закупок имеют учреждения, осуществляющие закупки за счет средств от приносящей доход деятельности?

– Да, Вы можете воспользоваться нормами Закона №223-ФЗ, хотя и не обладае-

те правовым статусом заказчика по его терминологии. Это право принадлежит Вам в силу специального указания, содержащегося в ст. 15 Закона №44-ФЗ.

Каких-либо дополнительных прав, кроме того, что один раз в год Вы вправе принять решение о порядке проведения процедур по определению поставщиков по договорам, финансируемым не за счёт бюджетных ассигнований, Вы не имеете.

– С 1 января 2014 г. мы попадаем под действие Закона №223-ФЗ, но из текста закона неясна процедура закупок. Будет ли процедура наших закупок аналогичной Закону №44-ФЗ?

– Закон №223-ФЗ никаких процедур, собственно говоря, не устанавливает, он предписывает заказчикам разработать их самостоятельно, зафиксировав в своем локальном правовом акте – положении о закупке. Так что на Ваше усмотрение: копировать нормы Закона №44-ФЗ или регламентировать собственные процедуры (лично на мой вкус – второе).

– Условием участия в конкурсе является наличие лицензии в области гидрометеорологии. Можно ли включить в контракте условие о возможности привлечения третьих лиц? Если да, то каков порядок привлечения субподрядных организаций для участия в конкурсе? Как поступить участнику конкурса, не имеющему такую лицензию?

– Возможность привлечения третьих лиц для подрядчика само собой разумеется (п. 1 ст. 706 ГК РФ), контрактом её можно только исключить, а не санкционировать. Если наличие лицензии является условием допуска к участию в конкурсе, то единственный вариант – эту лицензию все-таки получить, в противном случае отказ в допуске со стороны конкурсной комиссии будет совершенно правомерным. ■

– Наша годовая выручка меньше 5 млрд руб., можем ли мы увеличить максимальную сумму договора с единственным поставщиком или законных способов такого увеличения нет?

– Сумма 5 млрд руб. никак не связана с закупкой

у единственного поставщика, эта сумма является маркером только для ответа на вопрос, размещать ли информацию о закупке на официальном сайте? У Вас может быть закупка способом «конкурентные переговоры» на сумму до 100 тыс. руб. и при этом Вы не разместите сведения о ней на сайте. Просто не путайте способ закупки с размещением или неразмещением сведений о закупке на официальном сайте. Это не одно и то же. Поэтому ответ на вопрос таков: вы можете предусмотреть в положении о закупке любые ценовые пороги для заключения договоров способом «у единственного поставщика». ■

– Можно ли в документации, в т. ч. в проекте договора, установить отлагательное условие (ст. 157 ГК РФ)? Например, права и обязанности по договору возникают, если заказчик выигрывает другой аукцион/конкурс и заключает государственный контракт.

– Да, это вполне возможно. ■

– Как обосновать правомерность проведения отдельных закупок у единственного поставщика на крупные суммы, превышающие установленный в положении о закупке предел прямых закупок, в случае, если проведение конкурентных процедур по данным закупкам нецелесообразно?

В положении писать словесное объяснение или же иметь при себе акты разнообразных комиссий, официально устанавливающих, что, например, данные специфические характеристики товара, ограничивающие других поставщиков, жизненно необходимы заказчику, или, что, если заказчик будет работать с другим поставщиком, он понесёт убытки и т. д.? Что показывать потом контролирующим органам, в случае возникновения вопросов об уходе от конкуренции?

– Закон №223-ФЗ не предусматривает право кого бы то ни было проверять положения о закупке. Хотя на практике такие проверки проходят повсеместно, все они – вне закона. Так что пишите в положении о закупке то, что считаете нужным. ■

**В редакционной почте, помимо вопросов по действующему законодательству, всё больше появляется просьб прокомментировать положения недавно принятого Закона №44-ФЗ.**

**Ответы на свои вопросы и комментарии к Закону о контрактной системе вы можете получить из уст доктора юридических наук, ведущего научного сотрудника Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации Ольги Беляевой.**

– Хотелось бы узнать, механизм определения начальной цены: 1) необходимо ли производить какой-то расчет, представлять обоснования выбранной цены? 2) утверждение этой цены происходит в самом положении о закупке или для этого необходим отдельный документ?

– Закон №223-ФЗ не предусматривает обязанности заказчика обосновать начальную цену. Ни в положении о закупке, ни в документации о закупке обоснование цены отражаться не должно. Понятно, что всё равно начальная цена не берется «с потолка», однако фиксировать её обоснование не нужно. Механизм определения начальной цены – это Ваша компетенция как заказчика, законом данный вопрос не регламентирован. ■

– В ходе проведения торгов никто на них не явился и теперь договор может быть заключен с любым поставщиком. Проект договора был согласован нашими юристами, но поставщики отказываются заключать договор, настаивая на своем тексте. Насколько я понимаю, мы не имеем право ничего менять в договоре? Возможен ли такой вариант: мы устраиваем повторные торги и вкладываем в документацию о закупке тот проект договора, который устраивает хотя бы одного из потенциальных поставщиков?

– Договор должен быть таким же, каким он был в документации первых торгов (и в случае заключения договора с единственным поставщиком, и при проведении повторных торгов). Могу предложить два варианта действий: 1) подождать какое-то время и вновь объявить закупку, не повторную, а как будто новую вне связи с прошедшими событиями; в документацию о закупке должен быть вложен измененный текст проекта договора; 2) разместить извещение о

повторных торгах, потом внести изменения в проект договора, потом продлить срок подачи предложений, провести процедуру и заключить договор с измененными условиями. ■

– В ч. 5 ст. 39 Закона №44-ФЗ установлено, что заказчик включает в состав комиссии преимущественно лиц, прошедших профессиональную переподготовку или повышение квалификации в сфере закупок, а также лиц, обладающих специальными знаниями, относящимися к объекту закупки. Значит ли это, что в комиссии могут быть лица без профессиональной переподготовки в полном составе, ведь прямого указания об обязательном повышении квалификации членов комиссии нет?

– На мой взгляд, всё как раз наоборот. Конкурсная, аукционная и единая комиссии должна состоять не менее, чем из пяти человек. «Преимущественно» означает большинство, следовательно, если предположить, что комиссия состоит из пяти членов, то трое из них должны пройти профессиональную переподготовку или повышение квалификации в сфере закупок, или же обладать специальными знаниями в отношении объекта закупки. Число членов котировочной комиссии должно быть не менее трёх человек, следовательно, вышеперечисленные требования должны касаться двух из трёх членов такой комиссии.

Одним словом, в зависимости от фактического числа членов комиссии, нужно выявить большинство и проверить его соответствие требованиям Закона №44-ФЗ.

Прямое указание на обязательное повышение квалификации членами комиссии видится излишним, потому что и так ясно, что оно должно быть у большинства членов комиссии, в противном случае в законе появится еще одна дублирующая норма (а их, скажем прямо, и так довольно много). ■

## информационное сообщение

## госзакупки - факты истории

### ОАО «АЙ-СИ-ЭМ ФИНАНС» сообщает о проведении торгов на право заключения с ООО «Газпром добыча Астрахань» договора купли-продажи объектов имущества детского пансионата «Юг».

#### Организатор торгов:

ОАО «АЙ-СИ-ЭМ ФИНАНС», тел.: (495)737-8630.

#### Дата и время проведения торгов:

31 июля 2013 г. в 11 часов 00 минут по московскому времени.

#### Дата признания претендентов участниками торгов:

30 июля 2013 г.

#### Место проведения торгов:

г. Москва, ул. Александра Солженицына, д. 36, стр. 1, комн. 201.

#### Выставляемое на торги Имущество:

Объекты имущества детского пансионата «Юг», принадлежащие Продавцу на праве собственности.

#### Место нахождения Имущества:

г. Сочи, Лазаревский район, п. Сибирский, ул. Сибирская, д. 17

#### Земельный участок:

Право аренды на 49 лет.

#### Продавец Имущества:

ООО «Газпром добыча Астрахань», тел.: (8512)31-66-41.

#### Начальная цена Имущества:

191 709 974,40 руб., вкл. НДС.

#### Размер задатка по Имуществу:

9 585 498,72 руб. (НДС не обл.).

#### Шаг повышения цены:

100 000 руб.

#### Условия проведения торгов:

Заявки на участие в торгах принимаются с 19 июня 2013 г. по 29 июля 2013 г. по рабочим дням с 11 до 16 час. (по пятницам – до 15 час.) московского времени по адресу: 109004, г. Москва, ул. Александра Солженицына, д. 36, стр. 1, тел. (495) 737-8630. Там же можно получить дополнительную информацию о предмете и порядке проведения торгов, типовые формы договоров о задатке, договоров купли-продажи, бланки заявок.

Полный текст Извещения опубликован на официальном сайте ОАО «Газпром» -

<http://www.gazprom.ru>

и на сайте ООО «Газпром добыча Астрахань» -

<http://www.gazprom-dobycha-astrakhan.ru>

## ОБ ОТКРЫТОСТИ И ПУБЛИЧНОСТИ ПЕРВЫХ ТОРГОВ

3 июня 1714 года, было издано сенатское решение №2822 «О публиковании указами о подрядах и продажах». Если коротко, то в нем говорилось о необходимости публично сообщать результаты «главных» и «последних» подрядов для государственного заказа. В частности необходимо было указывать, кто и на что подрядился, и по каким ценам. Кроме того, данные сведения подавались в Канцелярию Сената. Помимо оглашения результатов торгов, на всех городских воротах размещали объявления о конкурсах, где также сообщалось о льготах подрядчикам и поставщикам.

Таким образом, мы видим, что тема «публичности и открытости» государственных закупок, отнюдь не изобретение наших дней. И во времена Петра Первого это было одним из неперемных условий поддержания эффективности закупок, поддержания конкурентной среды и попытками избавиться от коррупции.

По материалам Е. Ю. Гончарова и тома №5 «Полного собрания законов Российской Империи»

«При Петре I казнокрадство и взяточничество достигли таких размеров не бывалых прежде – разве только после», – характеризуя период правления Петра I, отмечал историк Василий Осипович Ключевский. Предпринятая Петром I попытка перестройки государственного аппарата привела к невиданной доселе коррупции, но надо сказать, и меры по борьбе с коррупцией Петром I были предприняты весьма решительные.

24 декабря 1714 г. Пётр I издал указ №2871 «О воспреещении взяток и посулов», ужесточивший наказание за совершение корыстных злоупотреблений по службе должностными лицами органов государственного управления. Согласно данному указу, тот, кто осмеливался брать взятки или вымышленные подряды,

## ПРО «ПЛУТОВ НЕНАСЫТНЫХ»

оправдывая себя, что якобы это законно, был «весьма жестоко» наказан, всего имения лишён, «шельмован» и из числа знатных людей исключён, а за взятки в особо больших размерах смертью казнён. Такая участь ожидала и соучастников подобных сделок, а также тех, кто знали о факте взятки, но не воспрепятствовали и не донесли властям.

И самое важное! Казнокрадство, согласно указу №2871, считалось не просто административным или уголовным правонарушением, а *государственной изменой*. Кстати, уголовная ответственность за взятки была введена годом ранее указом №2707 «О пресечении грабительств в народных сборах, о

платеже всех податей вместе на четыре срока и о способах взыскания недоимок».

А что, если бы в наши дни подобные коррупционные мошенничества приравнивались к государственной измене? Сегодня государственная измена «наказывается лишением свободы на срок от двенадцати до двадцати лет со штрафом в размере до пятисот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осуждённого за период до трёх лет либо без такового». Гуманнее чем у Петра, не правда ли?

Благодарим за помощь в подготовке этого факта историка и главного редактора журнала Citizen.Seldon Романа Гоголева.

## ПРО НЕДОБРОСОВЕСТНЫХ ПОСТАВЩИКОВ И ИЗВОЗЕ ПРИПАСОВ

Централизация контрольных функций «по защите прав потребителей» началась при Петре I. Недобросовестные поставщики и подрядчики за доставку испорченного имущества облагались существенными штрафами, зачастую такие дела выходили из ведения губернской администрации и рассматривались уже в столице.

5 сентября 1702 года Петр I издал указ №1917 «О писании в контрактах на перевоз казённых тяжестей и всяких припасов, что заключающий сей контракт обязуется взятые вещи доставить в надлежащее по договору место и сдать приёмщикам в целости; о штрафах за неисполнение сей обязанности, и о взыскании за вещи утраченные и испорченные».

Указ велел приказу Крепостных дел записывать, куда, что и кто из подрядчиков-поставщиков взялся доставить. По прибытии на место, исполнитель получал от приёмщика «довозное письмо», которое являлось своего рода распиской в получении, после того как тот проверил количество и

качество «привезённого припасу полкового, дворцового или ратных людей».

Если обнаруживалось, что подрядчик имущество «в целостности не довез, или подмочил, или иную какую проруху учинил», то с него и с поручителей бралась пеня, размер которой должен был указывать сам царь. За порчу или утрату военных припасов изымалась двойная сумма всего подряда и подвод.

В случае отказа поставщика от выполнения взятых на себя обязательств на него помимо штрафа возлагалась выплата разницы между стоимостью старого и нового подрядов. Помимо экономического воздействия на провинившихся, активно применялись и физические наказания.

Так закладывались основы логистики учитывая российскую инфраструктуру и людские ресурсы (дороги и дураки).

По материалам Н. А. Каменной и тома №5 «Полного собрания законов Российской Империи».

Коллекция фактов на страницах [www.facebook.com/fogsoft](http://www.facebook.com/fogsoft) и [www.facebook.com/groups/109369419118367](http://www.facebook.com/groups/109369419118367), на страницах официальных сайтов организаторов проекта компании «ФогСофт» и АЭТП, а также на страницах журнала Citizen.Seldon



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](mailto:redaktor@auctionvestnik.ru)

Редакция: телефон: +7 (495) 225 3095

e-mail: [info@auctionvestnik.ru](mailto: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 27.06.13 г. в 16.30

Отпечатано в

ОАО «Щербинская типография». 117623,

г. Москва, улица Типографская, дом 10

Объем 8 полос. Формат А3.

Заказ №1162

•

Газета распространяется на территории Российской Федерации

•

Московский тираж 5.000 экз.

Региональный тираж 55.000 экз.