

# Аукционный Вестник

ВСЕРОССИЙСКИЙ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

www.auctionvestnik.ru

№196 (07.146) пятница, 04 июля 2014 г.

## СЕГОДНЯ В НОМЕРЕ

**О новых предпочтениях предоставленных СМП и СО НКО и об особенностях алгоритма расчетов – Леонтьева Татьяна, руководитель направления по государственным закупкам и коммерческим торгам Центра защиты информации** 4 стр.

## Вопрос юристу

**На вопросы из редакционной почты отвечает доктор юридических наук, ведущий научный сотрудник Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации Ольга Беляева** 6 стр.

**Информационные сообщения о торгах** 7-8 стр.

## Минэкономразвития против торгов

Министерство экономического развития поддержало КУГИ в споре с Росреестром о необходимости торгов для продления договоров аренды. Комитет по управлению городским имуществом получил разъяснительное письмо от Минэкономразвития о заключении договоров аренды нежилых помещений на новый срок. Ведомство поддержало позицию КУГИ: если арендатор добросовестный, аукцион можно не устраивать. Этот конфликт начал развиваться еще в конце 2013 года. «Тогда у многих арендаторов подошли к концу сроки аренды. — поясняют в Комитете — КУГИ, опираясь на положения ФЗ «О защите конкуренции», приступил к продлению договоров, переоценивая их с учетом рыночной ставки. Однако Росреестр по Санкт-Петербургу отказался регистрировать эти договоры». Сообщает газета «Деловой Петербург».

В итоге о необходимости торгов при перезаключении договора с добросовестными арендаторами КУГИ и Росреестр спорят уже полгода. Росреестр пояснял свою позицию тем же законом о конкуренции, заявляя, что предприниматели, которые начали работать в помещении до принятия закона, обязаны пройти через торги. При этом в феврале 2014 года Союз малых предприятий Петербурга уже запрашивал пояснения законодательства от Минэкономразвития, которое в ответ сообщило, что в ФЗ-144 уже внесены изменения, и перезаключение договора без торгов вполне законно. В апреле на сторону КУГИ встал и Тринадцатый арбитражный апелляционный суд Петербурга и Ленобласти, который обязал Росреестр все-таки регистрировать договор аренды помещения с магазином «Дети» на пр. Просвещения, отменив решение первой инстанции.

Но петербургский Росреестр по-прежнему считает, что отсутствие торгов — это нарушение закона, и отказывается регистрировать такие сделки. ■

## ДМИТРИЙ ГАНЕНКО: КОНКУРЕНТНЫЕ ЗАКУПКИ С ИНОСТРАННЫМ АКЦЕНТОМ

Интервью эксперта в области стратегического управления международными телекоммуникационными проектами Дмитрия Ганенко под заголовком «Добиться синергии в закупках можно с помощью многоконтрактных торгов и пакетных сделок» («Аукционный Вестник» №184 (04.134) 4 апреля 2014 г.) вызвало

колоссальный интерес профессионального сообщества. Мы публикуем вторую часть материала, посвященного нюансам пакетных сделок с иностранным «элементом», а также комментарии директоров по закупкам ведущих международных компаний: Екатерины Баранниковой и Дмитрия Воробьева.



**Дмитрий Ганенко** — эксперт в области стратегического управления международными телекоммуникационными проектами.

**Опыт работы:** 17 лет работы в телекоммуникационной отрасли, 11 лет работы в структурах ОАО АФК «Система» (ЗАО «Система Телеком», ОАО АФК «Система», ОАО «МТС»), 7 лет работы над проектом MTS India (SSTL) с момента основания компании до настоящего времени.

**Образование:** базовое техническое образование (Национальный исследовательский университет МИЭТ), управленческое образование (Президентская программа подготовки управленческих кадров), маркетинговое образование (бизнес-школа МИРБИС), международное образование (программа SABIT Министерства торговли США), ежегодное повышение квалификации в сфере управления (МГУ имени М.В.Ломоносова, Ernst & Young и др.).

**Дополнительно:** участие в организации международной премии «Лидер конкурентных закупок – 2013», лауреатами которой стали ОАО ФСК ЭЭС, госкорпорация «РОСАТОМ», ОАО АНК «Башнефть», ОАО «Газпром нефть», ОАО ХК «Сибирский цемент», ОАО «Татнефть», YUM! Restaurants, ФАУ «Главгосэкспертиза России»; взаимодействие с международными экспертами; анализ лучших практик закупочной деятельности 77 компаний-номинантов.

«Аукционный Вестник» (А.В.): Дмитрий Юрьевич, прежде чем начать разговор об эффективных стратегиях и тактических приемах закупочной деятельности, предлагаю определиться с понятием синергии, синергетического эффекта и синергетизма в управлении предприятием в целом и закупками в частности.

**Дмитрий Ганенко (Д.Г.):** Под синергией мы традиционно понимаем такое взаимодействие двух или нескольких элементов, которое вызывает больший эффект, чем в том случае, если бы эти элементы действовали независимо друг от друга. Именно эту разницу, тот самый дополнительный результат, полученный от такого взаимодействия, называют синергетическим эффектом. Вспомните, в медицине, например, в целях усиления терапевтического действия лекарств их следует применять в комплексе. Другой известный пример синергии — акустический резонанс. Его наглядная демонстрация — это громкий крик в горах, вызывающий лавину. Безусловно, чтобы успешно управлять синергией в бизнесе, нужно понимать источники её появления, уделять внимание факторам, влияющим на ее возникновение, пытаться прогнозировать, в каких именно формах синергия будет проявляться. Известно, что синергетический эффект может быть получен за счёт сокращения затрат или путем улучшения качественных результатов деятельности компании (компаний). Стоит отметить, что синергетический эффект может быть как положительным, так и отрицательным. Другим свойством синергии является то, что ею можно управлять.

**А.В.: Существует мнение, что между телекоммуникационными активами, работающими в разных странах (тем более не граничащих друг с другом), особого синергетического эффекта не возникает. Вы с этим согласны?**

**Д.Г.:** В данном случае синергия возможна только в отдельных частях: в запуске сервисов, в дистрибуции про-

дуктов, в воспитании менеджеров глобального уровня, в закупках оборудования, причем, на мой взгляд, именно достижение синергии в закупках дает компании (компаниям) максимальный экономический эффект в кратчайшие сроки при минимальных затратах.

**А.В.: Каковы методы организации закупок множественных контрактов, обладающих положительной комплементарностью (взаимодополняемостью), когда затраты поставщика на обслуживание каждого контракта зависят от того, какие еще контракты он исполняет для заказчика в этот момент.**

**Д.Г.:** Компании — закупщику целесообразно использовать различные методы организации торгов в зависимости от конкретной цели: закрытые торги «стратегий» с принятием пакетных заявок, аукцион Викри в закупках и другие. Предлагаю рассмотреть эти варианты подробнее. В случае возникновения сильной положительной комплементарности контрактов в условиях отсутствия общей и неопределенной составляющей затрат я рекомендую использовать так называемые закрытые торги «стратегий» (menu auction) с пакетными ставками по меню. Каждый участник ставит отдельную цену за каждый контракт и пакет контрактов, которые готов поставить.

**А.В.: Что означает в данном случае «меню»?**

**Д.Г.:** Это значит, что пакеты устанавливаются закупщиком предварительно. Закупщик также имеет право ввести ограничения на определенные ставки. Поставщик затем выбирает именно ту комбинацию предложений, которая позволит ему максимально сэкономить. Каждый участник-победитель получает ту цену, которую он поставил на присужденный ему контракт или пакет контрактов.

**А.В.: Кроме телекоммуникационной отрасли, насколько эта схема может быть применима в других секторах бизнеса?**

**Д.Г.:** Учитывая специфику аудитории Вашей газеты, я намеренно рассказываю об универсальных закупочных механизмах. Данный формат закупок, например, использовался в закупке лондонских автобусных маршрутов.

**А.В.: Каковы сходства и различия, преимущества и недостатки по сравнению с другими, перечисленными методами организации торгов?**

**Д.Г.:** В теории данная форма конкурентных торгов всегда рассматривалась, исходя из предпосылки знания производственных издержек конкурентов. Но на практике, в реальных условиях не все поставщики обладают реальной информацией. Но в целом, если сравнивать с аукционом Викри, то правила ценообразования пакетных торгов «по меню» значительно более просты для понимания поставщиками.

**А.В.: Расскажите, пожалуйста, подробнее об аукционе Викри в закупках.**

**Д.Г.:** В случае применения в закупках разновидности аукциона Викри используют процедуру закрытых торгов. Отличительная особенность данного формата заключается в том, что закупщик просит всех участников сообщить о себестоимости их продукции и для одиночных контрактов и для пакетов. Затем закупщик присуждает контракты с целью минимизации общей цены, другими словами, суммы выигравших ставок. Дальше необычно. Цена, получаемая победителем торгов, равна разнице между ценой суммы ставок, которые могли бы победить, если бы победитель не принял участие в аукционе, и ценой итоговой суммы заявок, поданных по факту. Чтобы лучше понять принцип, стоит упомянуть о том, что, вообще, аукцион Викри (Vickrey auction) — это конкурентный механизм, пришедший в закупки из продаж, посредством этого механизма победивший поставщик оплачивает не свою заявку, то есть наивысшую цену, а вторую самую высокую заявку. ➔

**А.В.:** Может создаться впечатление, что аукцион Викри из-за своих замечательных теоретических свойств является идеальным решением для закупки нескольких контрактов?

**Д.Г.:** Знаете, этот формат довольно сложен, может быть, поэтому реже применяется на практике, чем остальные. Он имеет и определенные недостатки. Существует риск, что поставщики будут избегать распространения реальной информации о своих производственных затратах, опасаясь, что закупщики используют эти данные в своих будущих переговорах. Другой риск заключается в том, что участники с низким уровнем производственных издержек несправедливо получают меньшую цену за контракт, нежели участники с высокими затратами.

**А.В.:** Получается, что аукцион Викри может даже негативным образом скажаться на затратах закупщика?

**Д.Г.:** У этого типа аукциона есть существенная негативная особенность. Увеличение количества участников зачастую может увеличить цену присуждения контрактов. Выход один — закупщику, приобретающему несколько контрактов с положительной комплементарностью, следует знать и другие типы комбинаторных торгов, чтобы выбрать оптимальный.

**А.В.:** Дмитрий Юрьевич, возможно ли использовать механизм пакетных сделок на открытых торгах, а не только на закрытых?

**Д.Г.:** Конечно. Наверное, стоит подробнее рассказать о многоконтрактных открытых, или динамических аукционах. Мощный инструмент для закупки большого количества связанных товаров и услуг — это одновременный аукцион на понижение цены. На торги одновременно выставляется группа лотов с сильной ценовой взаимозависимостью. Поставщик может поставить на любой набор лотов в любом раунде, при этом он подвергается действию правила активности, которое вынуждает участника делать ставки в каждом раунде, чтобы не потерять право участия. Ставка подтверждает установленную шагом цену заказчика (минимальная активность) или снижается относительно этой цены. Обычно шаг понижения ставки варьируется от 5 до 20%. Часто поставщики обязаны предоставить банковскую гарантию обеспечения контракта. Для поддержания конкуренции закупщик может ограничивать объем лота для поставщиков.

В ситуации, когда лоты являются делимыми товарами, я рекомендую другой формат — одновременный clock-аукцион. Закупщик объявляет цену за каждую единицу товара, а поставщики сообщают, какой объем они могут поставить по этой цене. В случае возникновения избытка предложения, цена снижается до тех пор, пока будет существовать избыточное предложение хотя бы на один товар. В финале аукциона определяются поставщики-победители, которые обязаны поставить предложенное ими количество товара по финальной цене закупщика. Оптовые часовые аукционы — очень эффективный инструмент в условиях высокой конкуренции поставщиков, товары которых в основном являются взаимозаменяемыми, то есть субститутами. Плюсы данного типа аукциона — высокая эффективность, простота и прозрачность.

Бывают более сложные случаи. Например, комплементарность между лотами сильна, но ее степень значительно отличается у разных участников торгов. Тогда лучший выход из положения — clock-проху-аукцион. Речь идет об одновременном часовом аукционе с последним раундом удаленных ставок. Как и в случае clock-аукциона

удаленные торги основаны на пакетных ставках. «Изюминка» этого типа аукционов именно в стадии удаленных ставок, добавление которой повышает эффективность аукциона: стимулы к сокращению объемов поставки, присутствующие на часовой стадии, исчезают. Результат — закупочные цены конкурентны, распределение контрактов — эффективно. В отличие от одновременного аукциона на понижение, clock-проху-аукцион исключает риск уязвимости участников.

**А.В.:** В чем, по Вашему мнению, заключаются основные проблемы пакетных конкурентных торгов?

**Д.Г.:** Наверное, это, во-первых, проблема ограничения ставок. Даже в очень простой закупке количество комбинаций пакетов может быть очень высоким, как и количество ставок, поданных поставщиком. Дело в том, что в комбинаторных торгах количество предложений является экспонентной функцией количествакупаемых контрактов. Если количество контрактов равно  $n$ , то общее количество ставок, сделанных одним участником, равно  $2^n - 1$ . Если в торгах участвует  $N$  поставщиков, то заказчик может получить  $N(2^n - 1)$ . Если поставщиков 3, а количество контрактов 4, то заказчик получит  $15 \times 3 = 45$  предложений. Теперь представьте, что у нас количество контрактов повысилось с  $n-1$  до  $n$ , тогда количество возможных заявок повысится значительно быстрее на  $N(2^n - 2^{n-1})$ , то есть линейно для  $N$ , но значительно быстрее, то есть экспонентно для  $n$ . В этой ситуации возникает проблема удобства вычислений в случае принятия комбинаторных ставок. Оправдано введение потолка для общего количества ставок, которые может сделать участник. Методы ограничения могут быть разные, например, установление лимита на пакетные ставки. Поясню: если  $n=5$ , участникам стоит разрешить подавать максимум 1 предложение на каждый пакет с 5, 4, 3, 2 и 1 лотом. Можно, например, ввести такую структуру предложений, как так называемый «подсолнух». Тогда участники получают право подавать любое количество предложений, но при одном условии — каждое из них должно содержать общий уникальный элемент. Это своего рода центр подсолнуха, где пересекаются все предложения поставщика, самый главный для заказчика элемент, который должен быть обязательно включен во все подаваемые поставщиком предложения.

Второй риск — так называемая проблема фрирайдера (участника «безбилетника»). Она заключается в том, что одна компания извлекает выгоду от усилий другой компании, не оплачивая при этом расходы. Например, в пакетных торгах в роли фрирайдеров выступают поставщики, стремящиеся получить только отдельный контракт. Они могут намеренно подавать высокую заявку, рассчитывая вызвать агрессивное ответное поведение конкурентов. Фрирайдер может в результате победить в торгах, даже если для закупщика было бы эффективнее распределить контракты по отдельности. Допустим, у нас есть три игрока (А, В, С) с двумя лотами 1 и 2. Производственные издержки участника А — 90 условных единиц (лот 1) и 90 у.е. (лот 2), пакет (лот 1 + лот 2) — 300 у.е., у участника Б точно такие же, а у участника С — 0 у.е. (лот 1), 0 у.е. (лот 2), пакет (лот 1 + лот 2) — 200 у.е. В этом примере закупщик добился бы максимальной экономии, присудив лот 1 поставщику А за 90 у.е., а лот 2 поставщику Б тоже за 90 у.е.

**А.В.:** Обычно закупщику приходится общаться с множеством разнородных поставщиков. Как наилучшим образом

определился с количеством и размером лотов, на которые стоит разделить поставку?

**Д.Г.:** Вы правы, поставщики могут быть не однородны. Часто это большое количество небольших фирм, несколько средних и совсем уже ограниченное количество крупных компаний. И закупщик порой не знает точно, какой именно тип поставщиков будет для него наиболее подходящим для определенного контракта. Те же сомнения порой относятся к оценке степени экономии на масштабе или ее отсутствию и другим проявлениям комплементарности контрактов. Очевидно, что представители малого бизнеса часто обладают способностью к инновационным решениям и большей гибкостью, поэтому могут быть более эффективными, чем их крупные конкуренты, способные воспользоваться эффектом масштаба. Именно пакетные торги позволяют достичь гибкости в объединении лотов. Рынок уже сам «отрегулирует» оптимальное распределение контрактов и масштабы поставки. Такое решение способствует участию в торгах небольших компаний, а крупным компаниям позволяет использовать экономию на масштабе. Практический вывод прост. Если Вы выбрали пакетные торги, то стоит уменьшить размер лотов, чтобы стимулировать к участию небольших компаний и позволить крупным компаниям сохранить свое конкурентное преимущество — способность ставить на большие пакеты контрактов, обладающих положительной комплементарностью.

**А.В.:** Насколько пакетные сделки и многоконтрактные торги распространены в России?

**Д.Г.:** В России существует проблема подготовки профессиональных управленцев в закупках государственных и частных компаний, с одной стороны, и проблема частого изменения законодательного регулирования в госзакупках, с другой. В нашей стране большинство директоров по закупкам — это самородки, пришедшие в торгово-закупочную деятельность из смежных областей. В ряде случаев набор применяемых ими методов не велик. Российские вузы не выпускают пока дипломированных специалистов в области управления закупками предприятия, хотя, к счастью, в последнее время появились программы повышения квалификации в этой сфере (ГУ ВШЭ, МГУ имени М.В.Ломоносова и др.). Отсутствие профессионального образования — причина, по которой многие эффективные решения в области закупок, успешно применяемые за рубежом, часто остаются новшеством для менеджмента российских компаний.

**А.В.:** В чем заключается различие между открытыми торгами, в которых любой поставщик может подать заявку, и закрытыми торгами, в которых поставщики могут принять участие только «по приглашениям»?

**Д.Г.:** Для поставщика подготовка предложения будет тем труднее и затратнее, чем крупнее и сложнее проект. Если квалифицированные поставщики, обладающие большим опытом, ожидают конкуренции со стороны маленьких компаний с низкой квалификацией специалистов, то есть риск, что крупные поставщики не захотят тратить время и деньги на подготовку заявки. Получается, если ожидается сильная ценовая конкуренция, то закупщику будет труднее привлечь квалифицированных поставщиков. Но, если закупщик сознательно пресекает доступ к участию в тендере менее квалифицированных поставщиков, то у квалифицирован-

ных поставщиков появляется стимул для подготовки и участия в борьбе.

**А.В.:** Возможно ли применять механизм пакетных сделок в тех случаях, когда сделки заключаются не по результатам торгов, без аукциона? И каким образом он тогда применяется?

**Д.Г.:** Конечно. Почему нет? Мы знаем, что процедура, принятая заказчиком для присуждения контракта (awarding procedure) может осуществляться путем конкурентных торгов или путем переговоров. Посредством переговоров (negotiation) заказчик вступает в индивидуальное взаимодействие с поставщиками для того, чтобы добиться наилучших условий пакетной сделки. Основные преимущества конкурентных торгов — стимулирование конкуренции и противодействие коррупции. Но преимущества конкурентных торгов зависят от количества квалифицированных участников: чем больше потенциальных поставщиков могут принять участие в торгах, тем больше эффекта от конкуренции между ними. Однако в комплексных проектах, когда еще на стадии проектирования мнение и корректировки опытного поставщика имеют первостепенное значение, следует использовать контракты «издержки плюс» с заключением контракта в процессе переговоров с поставщиком, имеющим хорошую деловую репутацию. При осуществлении проектов средней сложности, если на рынке есть несколько квалифицированных участников торгов, для которых подготовка предложений связана со значительными затратами, я бы рекомендовал использовать контракт с фиксированной ценой, присуждаемый в результате конкурентных торгов между ограниченным числом поставщиков.

**А.В.:** Дмитрий Юрьевич, какие стратегии закупочной деятельности являются, на Ваш взгляд, наиболее перспективными для телекоммуникационных компаний?

**Д.Г.:** «Географическая» синергия в закупочной деятельности телекоммуникационных компаний, на мой взгляд, очень перспективное направление. Она возникает в ситуации, когда поставщик, предоставляя максимальную скидку на определенный вид продукции, получает второй контракт в новом для себя географическом регионе, то есть уникальную возможность выхода на новый рынок сбыта. При этом по условиям пакетной сделки возможна ситуация, при которой компания-поставщик будет поставлять в новый для себя географический регион принципиально новый вид продукции. Инновационные решения в закупочной деятельности способны обеспечить в ряде случаев максимальный синергетический эффект.

**А.В.:** По поводу выхода в новый регион ясно, но не совсем понятно про новый вид продукции. Поставщик собирается поставлять продукцию, которую раньше не поставлял ни в один регион?

**Д.Г.:** Да, поставщик получает возможность вывести на рынок новый вид продукции (контракт, о котором он, возможно, мечтал), а может просто начать дополнительно поставлять данному заказчику продукцию, которую тот раньше у него не закупал. В этом и заключается интерес поставщика: предоставив закупщику первый контракт почти даром, он получает очень выгодное предложение по второму контракту в данном пакете, причем по отдельности приобрести эти контракты нельзя. Для поставщика в условиях очень жесткой конкуренции это может быть своего рода инвестицией. Для закупщика это может быть экономически более выгодным предложением.

## ГЛОССАРИЙ

**Аукционный консорциум (bidding consortium)** – группа поставщиков, подающих одну заявку

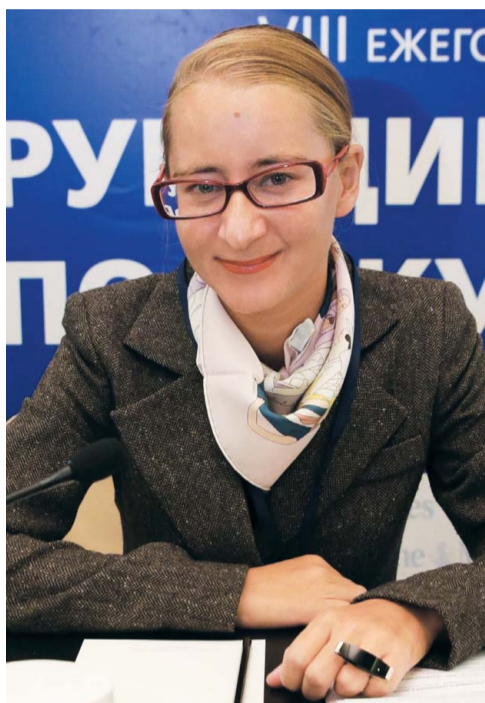
**Аукционы (торги) с множественными лотами (multiple-lot auctions)** – синоним многоконтрактные конкурентные торги (multi-contract competitive tendering) – конкурентные торги в области или корпоративных или госзакупок, цель которых – заключение более одного договора на одних закрытых или динамических торгах.

**Разнородные (гетерогенные) участники торгов (heterogeneous bidders)** – синоним ассиметричные фирмы (asymmetric firms) – в конкурентных закупках фирмы

рассматриваются в качестве ассиметричных, если структуры издержек в отношении выполнения контракта у них существенно отличаются и/или у них отсутствует доступ к качественно сходным источникам информации о договоре поставки. Прибыль и число сотрудников могут выступать другими возможными источниками ассиметрии.

**Комплементарность (complementarities)** – группа контрактов будет представлять для поставщика положительную/отрицательную комплементарность, если издержки по выполнению всех контрактов ниже/выше, чем сумма издержек по выполнению каждого отдельного договора.

## КОММЕНТАРИИ ДИРЕКТОРОВ ПО ЗАКУПКАМ ВЕДУЩИХ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ



**Екатерина Баранникова** – руководитель направления производственных закупок DIAGEO.

**Опыт работы:** 10 лет работы на руководящих должностях в департаментах закупок международных компаний (специализация – CAPEX, ATL/BTL, др.), экспертиза в области договорного права Англии и РФ (EPS, FIDIC и другие виды комплексных договоров). **Образование:** высшее экономическое образование (СГСЭУ, специальность – мировая экономика); высшее юридическое образование (МГИМО специальность – международное право и право ЕС.); аспирантура МГИМО (гражданское и международное частное право).

С правовой точки зрения, многоконтрактные торги допустимы, так как согласно принципу свободы воли договора, стороны вправе определять предмет договора на свое усмотрение, при условии, что это не противоречит действующему законодательству. Почему бы не объединить несколько потребностей заказчика в один пакетный тендер, чтобы достичь экономической эффективности?

Однако существует ряд нюансов, которые необходимо принять во внимание перед началом использования многоконтрактных торгов, а именно:

- результаты многоконтрактного тендера должны быть выгодны как организатору тендера, так и победившему в торгах участнику (поставщику, провайдеру). То есть, действует всем известный принцип «win-win». Если же одна из сторон «побеждает» намного больше, чем другая, то может быть нарушен п.4 ст.11 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции», когда часть пакетной сделки, невыгодная контрагенту, может классифицироваться как «навязывание контрагенту условий договора, невыгодных для него и не относящихся к предмету договора». Тем не менее, действуя на конкурент-

ном рынке, большинству контрагентов интересны и выгодны пакетные сделки, так как они позволяют увеличить оборот и снизить затраты, используя экономию на масштабе. Но среди допустимых действий, указанных в ст. 13 135-ФЗ нет подходящего условия для регулирования тендерных отношений. Так, в п. 2 ст. 13 указано, что действие допустимо, если его результатом является «получение покупателями преимуществ (выгод), соразмерных преимуществам (выгодам), полученным хозяйствующими субъектами в результате действий (бездействия), соглашений и согласованных действий, сделок». По аналогии права, целесообразно разработать аналогичную норму и в отношении продавцов (участников многопакетного тендера).

- Следует отметить, что в российском нормативном регулировании тендерных отношений, за исключением закупок для государственных нужд, затрагивающих рациональное использование бюджетных средств, существует множество пробелов, а ст. 446-449 ГК РФ не являются, на мой взгляд, достаточными для регулирования усложняющегося делового оборота в отношении тендеров.

Следствием этого является отсутствие правовой защиты нарушенного права в ходе многоконтрактных торгов. Например, победивший в торгах контрагент, не предоставивший заранее гарантий/депозита, т.к. торги проводились не для государственных нужд, до заключения договора отказался от его заключения, вследствие чего организатор тендера потерпел убытки из-за срыва сроков поставки товаров/оказания услуг, на которые он рассчитывал, руководствуясь предложением в тендере от победившего контрагента. Поэтому в случае крупномасштабных сделок, рекомендую подписывать протокол по итогам проведенного многоконтрактного тендера.

- В случае многоконтрактных тендеров, осложненных иностранным элементом, необходима более детальная проработка правовых вопросов. Разновидностями многоконтрактных тендеров с иностранным элементом являются глобальные или региональные тендеры, проводимые транснациональными корпорациями для осуществления закупок для нужд своих подразделений (заводов) в разных странах. При этом, в зависимости от условий тендера, заключаемый впоследствии договор между победителем и организатором тендера может иметь вид рамочного соглашения, действительного для нескольких стран (распространено на Едином Рынке ЕС) или пакета отдельных соглашений между различными юридическими лицами, так и сочетанием рамочного соглашения и отдельных договоров. Например, по итогам тендера, проведенного Carlsberg S/A (Дания) на закупку солода от Cofco Limited (Китай) было заключено рамочное соглашение между организатором и победителем тендера, покрывающее

поставки солода на европейские рынки, где представлены заводы Carlsberg, а «Пивоваренная компания «Балтика» по условиям выше указанного тендера подписало с Cofco Limited отдельный договор, необходимый, в том числе, для таможенного оформления импортного солода и требующий одобрения Совета Директоров на сделку с заинтересованностью, так как Carlsberg S/A является основным акционером «Пивоваренной компании «Балтика».

- При проведении многоконтрактных тендеров, осложненных иностранным элементом, и имеющих географическую направленность в телекоммуникационной отрасли, следует учитывать законодательство юрисдикции, в которой будет действовать победивший в тендере контрагент. Так, IT компания провела многоконтрактный тендер на поставку телекоммуникационного оборудования и оказание услуг в РФ (для зарегистрированного в РФ юридического лица) и ряда стран ЕС (Италия и Швеция, где зарегистрированы юридические лица, мажоритарным пакетом акций которых владеет российское юридическое лицо). Так как, максимальная выгода по многоконтрактному тендеру получена итальянским юридическим лицом, а российское и шведское юридические лица получили пропорциональные преимущества, и поставщик в целом получил выгоду от пакетной сделки, казалось бы, сложности отсутствуют. Однако ни один итальянский провайдер не в состоянии закупить по аналогичной цене оборудование и услуги, в отличие от конкурента, использовавшего механизм пакетной сделки. Является ли это нарушением антимонопольного законодательства Италии? Италия, будучи членом ЕС, должна соблюдать Telecoms Package (консолидация директив ЕС от 2009 года) и последующие принятые в рамках Единого Рынка ЕС регламенты и директивы, которые с одной стороны, открывают перспективы для экономической гибкости на Едином Рынке 28 стран-членов ЕС, но с другой стороны предусматривают ряд ограничений для стран, не являющихся членами ЕС. То есть, если бы в рассматриваемом нами примере участвовали лишь юридические лица, зарегистрированные в странах ЕС (без акционерного участия российской компании), то вопросов бы не возникало. В нашем примере может потребоваться доказывание, является ли пакетная сделка агрегированной или интегрированной, и каков риск устранения конкуренции на рынке Италии.

Таким образом, многопакетные тендеры являются эффективным экономическим механизмом, допустимы с правовой точки зрения и активно применяются во всем мире (в основном крупными транснациональными компаниями). Однако с целью устранения риска возможных нарушений законодательства зарубежных стран, а также злоупотреблений в конкурентной

борьбе, следует внимательно изучить правовую сторону вопроса перед инициализацией многопакетного тендера, осложненного иностранным элементом, и с географическим покрытием по нескольким рынкам сбыта.

С целью достижения экономии на синергетическом эффекте, необходимо четко контролировать грань между экономической выгодой и соблюдением антимонопольного законодательства.

Так, если по итогам многоконтрактного тендера, стороны заключили два договора, из которых один на услуги на крупную сумму для российской юридической лица, а другой по минимальным ценам на поставку товаров для Индонезии, каким образом можно убедиться, что минимальная цена справедлива, а не «переложена в карман» другого договора?

Как один из вариантов – проведение многоконтрактного тендера по двум опциям одновременно:

опция 1: участники тендера предлагают цены, при условии одновременного заключения всех договоров, предложенных к тендеру;

опция 2: участники предлагают цены на каждый лот отдельно.

По итогам тендера организатор имеет право выбирать лоты с минимальными ценами у разных участников или подтвердить пакетную сделку одному участнику, предложившему в тендере лучшие условия. Действительность синергетического эффекта в данном случае будет видна на цифрах.

Крупные транснациональные компании активно используют практику синергии, для чего, как правило, предусмотрен штат «глобальных закупок» (global sourcing, procurement, purchasing, etc). На практике периодически возникают ситуации, когда после проведенного тендера одно из подразделений ТНК получает цены от выбранного глобально поставщика, существенно превышающие локальные аналоги, что вызывает недоумение и неприятие акционеров (если сделка влияет существенно на P&L). Во избежание подобных случаев, а также недобросовестной практики давления на поставщиков с целью получения заведомо убыточных цен по одной из сделок из «пакета», многоконтрактный тендер должен быть прозрачным и взаимовыгодным для победившего участника и организатора тендера.

Анализ выгоды победителя тендера зависит от множества факторов, начиная от увеличения оборота, выхода на новые рынки, экономии на масштабе и/или расширении ассортимента (economy of scale & economy of scope) до построения деловой репутации и имиджа, за счет работы с крупным всемирно известным клиентом.

Так как тендер – это конкурентный метод выбора поставщиков, его итоги не могут противоречить законодательству о свободе конкуренции, при условии отсутствия в тендере злоупотреблений доминирующим положением организатора и/или его участников.





**Дмитрий Воробьев** – генеральный директор, основатель 3Pro.

**Опыт работы:** до создания собственной компании, оказывающей профессиональные услуги в сфере закупок, занимал руководящие должности в департаменте закупок компаний Yum! Restaurants (KFC, Pizza Hut), Wrigley, Mars.

**Образование:** факультет экономики и управления в машиностроении Саратовского Технического Университета.

Если подробнее разбирать заданную тему, то важно понимать, что пакетные сделки, это один из инструментов, который в своем арсенале имеет закупщик. Как и любой бытовой инструмент, инструмент пакетных сделок имеет смысл использовать в тех случаях, в которых он необходим. В каких же случаях его нужно использовать? На мой взгляд, области применения пакетных сделок можно систематизировать следующим образом:

- получение лучших условий за счет объединения объема;
- упрощение администрирования единого контракта, вместо нескольких;
- объединение поставки нескольких материалов/сервисов от единого поставщика;
- обмен лучшими практиками между участниками объединенной сделки
- гармонизация подходов;
- получение дополнительного влияния на монопольного поставщика (олигопольных поставщиков).

Прежде чем приступить к разбору каждого случая более детально, хочу напомнить, что снижение цены происходит примерно в следующих соотношениях: снижение цены при увеличе-

нии объема – 10-15%, скидка при проведении конкурсных торгов – 15-20%, снижение цены при пересмотре спецификации накупаемого продукта/сервиса – 25-35%. Таким образом, важно использовать все возможные инструменты для улучшения условий работы с поставщиком/поставщиками.

Итак, разберем все варианты применения пакетных сделок по порядку.

#### **Получение лучших условий за счет объединения объемов.**

Очевидно, что этот сценарий является самым понятным и для поставщика и для покупателя. Понятна и логика предоставления дополнительной скидки. Поставщик идет на снижение своей рентабельности в процентном выражении, чтобы увеличить объем и повысить свою выгоду в абсолютных цифрах. Как правило, такой вариант используется при слиянии нескольких компаний, при объединении разных филиалов под «зонтиком» единой управляющей компании. Подобную картину я встречал при слиянии крупных компаний FMCG сегмента. Результат от объединения объема был очевиден как в категории закупки торгового оборудования, так и при закупке услуг такси.

#### **Упрощение администрирования единого контракта, вместо нескольких.**

Самым простым и показательным примером данного преимущества является обеспечение поставок канцелярской продукции во все региональные представительства компании-покупателя. Действительно, за счет объединения объемов достигается дополнительная скидка, но и оплата единого счета, да еще и на более выгодных условиях, чем до объединения, является ничуть не меньшим достижением. Не стоит забывать еще и о достижении гораздо большей прозрачности и подконтрольности расходов региональных филиалов, чего трудно достичь при разрозненных контрактах.

#### **Объединение поставки нескольких материалов/сервисов от единого поставщика**

В этом случае речь идет о сотрудничестве с поставщиком, способным поставлять большую номенклатуру товаров, а также оказывать широкий спектр услуг. Например, когда поставщик имеет возможность оказывать целый ряд услуг по монтажу и обслуживанию различного оборудования, но в данный момент реализует всего лишь их часть. Очевидно, что при передаче подобному провайдеру большего объема работ, он сможет не только дать скидку на объем, но и путем адаптации своей маржинальности по разным направлениям, может обеспечить наиболее предпочтительные цены для

заказчика в определенной категории. С такой ситуацией я сталкивался при выборе для фабрики, подрядчиков, обслуживающих: вентиляционные системы, пожарные сигнализации, здания и сооружения, электроустановки и т.д. По результатам тендера был выбран поставщик, способный покрывать большую часть потребностей фабрики при соблюдении целевых показателей по каждой категории.

#### **Обмен лучшими практиками между участниками объединенной сделки**

Данный параметр является скорее soft factor (не ключевой параметр) при выборе единого поставщика. Однако зачастую при объединении двух компаний с совершенно различным подходом, к оказанию того или иного сервиса, находится уникальная экспертиза, позволяющая и снизить расходы и найти инновационные решения. Например, при объединении двух компаний, имеющих достаточно большой автопарк, состоящий из различных марок автомобилей, появляется возможность оценить так называемый TCO (Total Cost of Ownership). Очевидно, что общая стоимость эксплуатации автомобиля состоит из суммы всех статей расходов, а именно: стоимость самого автомобиля, его обслуживания, страховки, потребления бензина и, разумеется, стоимость его продажи после списания. Наиболее релевантные и справедливые данные обо всех расходах могут быть получены от менеджера по транспорту, работающего в штате. Такая аналитика, собранная на протяжении нескольких лет, позволяет внести более точные и правильные изменения в стратегию закупки автопарка.

#### **Гармонизация подходов**

Данный пункт, в аналогии с предыдущим, не относится к ключевым параметрам. Однако, когда речь идет о крупных компаниях, для которых единые подходы являются не только возможностью снизить расходы, но и задать единые правила игры для сотрудников, этот подход становится более значимым. В качестве примера можно привести ситуацию, когда в рамках одной компании было два разных подразделения, отвечающих за продажу и производство продукции (Sales & Marketing и Supply Chain). Так вот, при гармонизации подходов к набору и обучению персонала, были достигнуты дополнительные скидки на объем, а также были разработаны общие тренинги, позволяющие инициировать более плотное общение менеджеров двух подразделений. С точки зрения построения единой организации с общими правилами, к применению данного инструмента придавать гораздо большее значение.

#### **Получение дополнительного влияния на монопольного поставщика (олигопольных поставщиков)**

Практически во всех пакетных сделках, как правило, одна компания выступает локомотивом, который за счет уже существующих объемов, позволяет второй компании существенно улучшить ее условия. Однако, когда пакетная сделка касается монопольных или же олигопольных поставщиков, то наиболее реалистичным результатом может быть не достижение каких-либо скидок, а элементарное повышение лояльности к компаниям-покупателям. При переговорах с поставщиками подобного профиля необходимо оценивать, какая из компаний, участвующих в пакетной сделке имеет лучшие отношения с монополистом и какому закупщику имеет смысл играть в переговорах «первую скрипку». Иногда складывается так, что далеко не всегда лучшие условия имеет компания, покупающая больший объем. Вторым фактором, который может повлиять на сговорчивость монополистов, это получение себе в портфолио двух крупных компаний. Даже если объединение не принесет дополнительных скидок, при грамотно построенной переговорной компании, лояльность монополистов однозначно может быть достигнута.

В заключение, для того, чтобы у читателей сложилось правильное впечатление об объединенных сделках, хочу привести еще один пример, когда объединение могло дать обратный результат и существенно ухудшить условия одного из покупателей. С подобным примером я столкнулся при анализе возможности объединить условия страховки двух подразделений компании. Так получилось, что программы страхования сотрудников отличались, также как отличались и страховые компании. Изначально, при объединении объемов в рамках одной страховой компании, было желание достичь максимального эффекта по всем направлениям. Хотелось получить лучшие условия, гармонизировать программы двух подразделений и т.д. Начав анализ существующей ситуации, оказалось, что убыточность одного из подразделений существенно выше убыточности второго и что даже при объединении объемов и при смене провайдера, снижения тарифов не будет. В результате было принято решение продолжить работу с двумя поставщиками данных услуг и провести тендер для максимальной оптимизации цен. Данным примером я хочу подчеркнуть важность разумного использования каждого инструмента, который находится в арсенале профессионального закупщика. ■

## Новые требования к закупкам у малого бизнеса и социально ориентированных некоммерческих организаций. Особенности применения алгоритмов расчета.



**Леонтьева Татьяна,** руководитель направления по государственным закупкам и коммерческим торгам Центра защиты информации, аттестованный преподаватель ОАО «Единая электронная торговая площадка»

Федеральный закон от 4 июня 2014 г. № 140-ФЗ внес ряд значительных поправок в закон о контрактной системе. Одной из таких поправок стали особенности закупок у субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций (далее СМП и СО НКО).

СМП и СО НКО представлены новые предпочтения, а также определен порядок расчета совокупного объема закупок.

Все без исключения Заказчики обязаны проводить закупки у субъектов малого предпринимательства. Объем проводимых закупок должен быть не менее чем 15 % от совокупного годового объема закупок. При этом начальная (максимальная) цена контракта не должна превышать двадцать миллионов рублей. По результатам проведения закупок заказчики обязаны подготовить и опубликовать в Единой информационной системе отчет. Срок разме-

щения отчета до 1 апреля следующего за текущим годом. Отчет о заключенных контрактах с СМП и СО НКО, а также о несостоявшихся процедурах при определении поставщика в 2014 году необходимо опубликовать до 1 апреля 2015 года.

Форма отчета и порядок его формирования будут определены Правительством Российской Федерации до конца 2014 года.

Закупочные процедуры у СМП и СО НКО необходимо планировать и проводить заранее, в течение 2014 года. Для соблюдения объема проводимых закупок необходимо проинформировать расчет норм закупок.

#### **Алгоритм расчета нормы закупок у СМП и НКО, рекомендованный Минэкономразвития**

1. Рассчитать совокупный годовой объем закупок (СГОЗ).

2. Вычесть из СГОЗ суммы, предусмотренные на оплату товаров, работ, услуг, указанных в ч.1.1 ст. 30 44-ФЗ (оборона, предоставление кредитов, атомная энергия, единственный поставщик, закрытые способы).

3. Рассчитать 15% от полученного результата.

4. Пересчитать полученную норму закупок (15%) при заключении контракта с единственным поставщиком по результатам несостоявшихся

процедур определения поставщика.

Для того чтобы определить фактический объем закупок, осуществленных у СМП и СО НКО по результатам года необходимо сложить суммы всех контрактов, которые заключены по результатам состоявшихся процедур только для СМП и СО НКО, и подлежат оплате в текущем году, в том числе в случаях, указанных в ч.1.1 ст. 30 (Оборона, предоставление кредитов, атомная энергия, единственный поставщик, закрытые способы).

## ФАС

### КОГДА СОГЛАШЕНИЕ НЕЗАКОННО

30 июня Комиссия Управления Федеральной антимонопольной службы по Кемеровской области (Кемеровское УФАС) признала незаконными действия ООО «Кузбасс Капитал Инвест», ООО «Инвестиции и Недвижимость» и ООО «МАРИЯ-РА» на аукционе.

Антимонопольная служба установила, что хозяйствующие субъекты-конкуренты, принимавшие участие в аукционе по продаже земельного участка на б-р Строителей, 46-1 в г. Кемерово, искусственно поддержали цены на аукционе, из-за чего земля была продана по первоначальной минимальной цене – 4,5 млн руб.

ООО «Кузбасс Капитал Инвест», ООО «Инвестиции и Недвижимость» и ООО «МАРИЯ-РА» нарушили пункт 2 часть 1 статьи 11 ФЗ «О защите конкуренции».

По факту нарушения будут возбуждены административные дела. Нарушителям грозит штраф от 0,1 до 0,5 от начальной стоимости предмета торгов.

**Для справки:** согласно пункту 2 части 1 статьи 11 ФЗ «О защите конкуренции» признаются картелем и запрещаются соглашения между хозяйствующими субъектами-конкурентами, то есть между хозяйствующими субъектами, осуществляющими продажу товаров на одном товарном рынке, если такие соглашения приводят или могут привести к повышению, снижению или поддержанию цен на торгах.

Кемеровское УФАС России

Сложить суммы всех договоров, которые заключены с субподрядчиками, если заказчиками в извещении было установлено требования о привлечении и исполнении контракта субподрядчиков из числа СМП и СО НКО. Необходимо обратить внимание, имеются ввиду только контракты, в которых четко прописаны требования о привлечении таких субподрядчиков с указанием % от цены контракта.

Далее необходимо сложить две полученные суммы, это и будет фактический объем закупок, осуществленных у СМП и

СО НКО в текущем году. Такой расчет нужно производить несколько раз в течение года, чтобы проверить насколько выполняются требования закона о соблюдении нормы закупок 15%.

Кодексом административных правонарушений предусмотрено наложение на должностное лицо штрафа в размере пятидесяти тысяч рублей, в случае осуществления закупок в размере менее размера, предусмотренного законодательством Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок (см. п.11 ст. 7.30 КоАП). Федеральным законом от

4 июня 2014 г. № 140-ФЗ представлена новая преференция для СМП и СО НКО. Если в извещении о закупке были установлены ограничения об участии в закупочной процедуре только СМП и СО НКО, то в контракт в обязательном порядке должно быть включено условие об оплате заказчиком поставленных товаров, выполненных работ, оказанных услуг (отдельных этапов) в срок не более 30 дней с даты подписания документов о приемке. (ч. 8 ст. 30).

Много споров и разногласий порождал вопрос предоставления подтверждающих докумен-

тов в составе заявки участника закупки у СМП и СО НКО. Изменения внесенные в закон четко регламентировали обязанность участника закупок предоставлять декларацию о принадлежности к СМП и СО НКО, без предоставления подтверждающих документов. Данные правила установлены п.1 ч.2 ст. 51, п.7 ч. 5 ст. 66, п.5 ч.3 ст. 73.

Декларацию рекомендуется составлять в простой письменной форме, на фирменном бланке организации. Обязанность для Заказчиков проверять декларацию не установлена.

### АПЕЛЛЯЦИЯ ПОДДЕРЖАЛА МОСКОВСКОЕ УФАС РОССИИ В ДЕЛЕ О НАРУШЕНИИ ДОЧЕРНЕЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ОАО «РЖД» ПРОЦЕДУРЫ ПРОВЕДЕНИЯ ТОРГОВ

23 июня 2014 года Девятый арбитражный апелляционный суд поддержал решение и предписание Московского УФАС России в деле о нарушении ОАО «НИИАС» – дочерней организацией ОАО «РЖД» – процедуры проведения торгов.

Ранее в Московское УФАС России поступила жалоба ООО «Навигатор-Т» на действия Общества при проведении открытого запроса котировок цен на поставку средств индивидуальной защиты.

В ходе рассмотрения жалобы и материалов дела было установлено, что Заказчик не разместил на официальном сайте zakupki.gov.ru документацию о запросе котировок. При этом извещение о его проведении не содержало требования к содержанию, форме, оформлению и составу заявки на участие в закупке. Необходимость наличия таких сведений в документации о закупке прямо определена п. 2 ч. 10 ст. 4 Закона о закупках, сама же документация в силу ч. 5 ст. 4 Закона подлежит опубликованию на официальном сайте.

Кроме того, Заказчик отказал ООО «Навигатор-Т» в предоставлении документации об упомянутой закупке по его запросу по причине того, что Заявитель не являлся участником запроса котировок. Однако в соответствии с принципом информационной открытости, предусмотренным ч. 1 ст. 3 Закона о закупках, Заказчик должен был предоставлять всю открытую информацию о закупке.

На этих основаниях Комиссия Московского УФАС России признала жалобу Заявителя обоснованной, Заказчику было выдано обязательное для исполнения предписание об отмене протоколов и продлении сроков подачи заявок на участие в закупке. Однако ОАО «НИИАС» не согласилось с решением антимонопольного органа и обжаловало его в судебном порядке.

Представитель Общества утверждал, что выбранный ОАО «НИИАС» способ процедуры размещения заказа отличается от аукциона или конкурса и не предусматривает составление такого документа, как документация.

Однако суд счел данный довод не соответствующим действующему законодательству.

«Право заказчика на самостоятельное определение способа проведения закупки не освобождает его от обязанности соблюдения иных требований действующего законодательства при формировании закупочной документации и в любом случае не должно приводить к нарушению Закона о закупках в части ограничения круга участников», – отмечает заместитель начальника правового отдела Московского УФАС России Руслан Айнуудинов.

Арбитражный суд г. Москвы, а затем и Девятый арбитражный апелляционный суд отказали в удовлетворении требований ОАО «НИИАС», поддержав позицию Московского УФАС России.

## НАИЗ: ВТОРОЙ ГОД В ОТРАСЛИ

30 июня 2014 года Национальная ассоциация институтов закупок на общем собрании своих членов подвела итоги второго года работы в отрасли. На мероприятии собрались более ста представителей компаний-членов НАИЗ, а также профильных органов государственной власти.

Собрание открылось панельной дискуссией «Взгляд на ситуацию с закупками в России со стороны ведомств-регуляторов. Опыт и перспективы взаимодействия власти и институтов гражданского общества», в которой приняли участие Министр Российской Федерации Михаил Абызов, заместитель руководителя ФСТ России Ольга Аллилуева, руководитель Федерального казначейства Роман Артюхин, заместитель руководителя Росфиннадзора Денис Брыль, замдиректора Департамента развития контрактной системы Министерства экономического развития Алексей Галкин, а также генеральный директор НАИЗ Сергей Габестро. Также в мероприятии приняли участие представители Счетной палаты Российской Федерации, Росавиации, Департамента г.Москвы по конкурентной политике.

Михаил Абызов отметил, что Экспертный совет при Правительстве планирует совершенствовать отрасль по двум направлениям: повышать прозрачность и создавать недискриминационный рынок как в системе государственных и муниципальных закупок, так и закупок компаний с госучастием. По его словам, до конца года совместно с экспертами будет подготовлен Стандарт закупочной деятельности госкомпаний, его реализация должна начаться 1 января 2015 года. Механизмы повышения открытости закупок госкомпаний, которые осуществляются по 223-ФЗ, уже апробированы НАИЗ и «Росатомом», напомнил Михаил Абызов. Эти разработки использовались при подготовке программ

сокращения расходов «Ростелекома», «Россетей», РЖД и других госкомпаний.

Представитель Минэкономразвития Алексей Галкин подвел первые итоги внедрения контрактной системы. По его словам, за первый квартал экономия бюджетных средств составила 80 млрд рублей. При этом по сравнению с тем же периодом 2013 года объем госзаказа снизился всего на 0,5% – до 1,063 трлн рублей. Доля электронных аукционов увеличилась на 40%.

Кроме того, он рассказал о планах развития контрактной системы. В 2014 году предстоит принятие закона об электронных процедурах; деофшоризация закупок; урегулирование вопросов образования в сфере закупок и привлечения экспертов; формирование каталога товаров, работ, услуг; формирование библиотеки типовых контрактов, типовых условий контрактов. В 2015 году в контрактной системе должно появиться планирование (уже на 2016 год), формирование всеми заказчиками отчетов о закупках у малого и среднего бизнеса и некоммерческих организаций, отбор новых электронных площадок. В 2016 году сайт госзакупок заменит единая информационная система (ЕИС).

По словам руководителя Федерального казначейства Романа Артюхина, сейчас в Правительстве находятся предложения по распределению полномочий, они должны быть утверждены до конца лета. Предполагается, что Минэкономразвития будет выступать в роли архитектора системы закупок, казначейство возьмет на себя функцию оператора ЕИС. Однако, по оценке чиновников, на построение новой

информационной системы потребуется три-четыре года. В ходе дискуссии и эксперты, и представители органов власти пришли к выводу, что внедрение контрактной системы находится на начальной стадии, а одна из основных проблем при этом состоит в недостаточном уровне профессионализма как заказчиков, так и поставщиков.

Для решения этой проблемы НАИЗ создала и апробировала онлайн-тренажер по контрактной системе, который скоро появится в свободном доступе на сайте ассоциации.

«Основная проблема – профессионализация. Необходимо быстро изучать те изменения, которые происходят. Мы выйдем с инициативой и на Правительство, и на ФОИВ, чтобы распространить этот тренажер... У каждого, наверняка, в своем опыте есть правильные практики. Мы готовы это все собирать, систематизировать и предлагать тому же рынку использовать позитивные практики», – сказал генеральный директор НАИЗ Сергей Габестро.

Вторая часть собрания была посвящена подведению итогов работы самой ассоциации. С отчетными докладами выступили исполнительный директор НАИЗ Георгий Сухадольский, а также руководители основных комитетов и рабочих групп НАИЗ. При этом участники собрания приняли активное участие в обсуждении перспективных направлений работы ассоциации. В ходе собрания НАИЗ также отметила благодарностями наиболее активных представителей ассоциации и журналистов, освещающих события торгово-закупочной отрасли.

В финале мероприятия генеральный директор НАИЗ Сергей Габестро еще раз пригласил членов ассоциации принять активное участие в реализации ее проектов, а также поднимать новые, еще неохваченные вопросы развития отрасли.

## Вопрос юристу



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

**Каким документом регламентирована максимальная сумма закупки у единственного поставщика? Может ли автономное учреждение в своем положении о закупке установить условие закупки у единственного поставщика товаров и услуг до 2 млн. руб.?**

Эта сумма каким-либо нормативным правовым документом не установлена, поэтому Вы вправе закрепить любое значение в своем положении о закупке, в том числе и закупку на 2 млн. руб.

**Наша компания участвовала в тендере на право заключения договора перевозки груза. Но тендер выиграла другая организация, хотя финансово наше предложение было намного дешевле, нашей организации отказали, сославшись на то, что в технических условиях было написано, что организация должна проработать не меньше 3 лет, но наша организация проработала 2 года, поэтому с нами не заключили договор. Хотели бы уточнить, законно ли такое ограничение, если законно, то на основании чего?**

Как я понимаю, тендер проводился в рамках Закона № 223-ФЗ, Вашу организацию отклонили в связи с несоответствием требованиям документации о закупке (тендерной документации). Эти требования заказчик устанавливает по своему усмотрению. Однако если Вы с таким исходом дела не согласны, то можете обжаловать результаты тендера в арбитражном суде, либо подать жалобу в антимонопольный орган о нарушении антимонопольного законодательства, выразившемся в установлении требований, ограничивающих конкуренцию.

Несмотря на то, что лично я не поддерживаю таких обжалований и такой трактовки понятия «ограничение конкуренции», вынуждена признать, что практика изобилует случаями, когда суды соглашались с тем, что требования к опыту работы претендентов устанавливать незакон-

но (см. Аукционный Вестник № 176 от 07.02.2014 г., стр. 1).

**Прошу Вашего мнения относительно толкования ч. 9 ст. 37 Закона № 44-ФЗ, согласно которой: «Если предметом контракта, для заключения которого проводится конкурс или аукцион, является поставка товара, необходимого для нормального жизнеобеспечения (продовольствие, средства для оказания скорой, в том числе скорой специализированной, медицинской помощи в экстренной или неотложной форме, лекарственные средства, топливо) ...».**

**Каким образом определяется принадлежность товара к средствам оказания скорой помощи, специализированной медицинской помощи? Являясь поставщиками аппаратов искусственной вентиляции легких, мы считаем, что все эти словосочетания можно легко отнести к нашему оборудованию. Однако как все обстоит на самом деле?**

Вы правы, аппараты для проведения искусственной вентиляции легких включены в Стандарт оснащения станции скорой медицинской помощи, отделения скорой медицинской помощи поликлиники (больницы, больницы скорой медицинской помощи приложение № 5 к Порядку оказания скорой, в том числе скорой специализированной медицинской помощи, утв. Приказом Минздрава России от 20.06.2013 г. № 388н).

**Планируем закупать товар по постановлению Правительства РФ от 21.06.2012 г. № 616 в форме запроса предложений (книжные издания). Но не можем точно сформулировать подробный перечень, поэтому хотим посмотреть, что реально могут предложить участники закупки в соответствии с нашими общими условиями. При этом провести объективную оценку можно только лишь просмотрев образцы (макеты) товаров; фотографии не смогут дать полного представления.**

**Правоммерно ли в данном случае, при условии, что заявка и набор документов будут представлены через ЭТП в электронной форме, устанавливать обязательное требование по предоставлению образцов по адресу заказчика (разумеется, подробно прописав порядок, даты, сроки и прочие условия)? Не является ли это нарушением электронной формы проведения закупки?**

Если следовать «букве закона», то конкретных правил проведения закупки в электронной форме в законодательстве нет, следовательно, возможно включить в такую процедуру осмотр образцов. Однако не могу не обратить Ваше внимание на складывающуюся противоречивую практику рассмотрения споров. Так, в Федеральном арбитражном судом Московского округа в 2013 г. была сформулирована позиция о том, что электронная закупка предполагает электронный документооборот и больше ничего (См. постановление ФАС Московского округа от 27.01.2014 г. № Ф05-16506/2013 по делу № А40-9514/2013, постановление ФАС Московского округа от 02.12.2013 г. № Ф05-14297/2013

по делу № А40-4091/13-152-41).

Однако в 2014 г. появилось два постановления, суть которых, напротив, состоит в том, что можно выделять бумажную (для Вашего случая это осмотр образцов товара, как вариант) и электронную стадии закупки (См. постановление ФАС Московского округа от 09.06.2014 г. № Ф05-5172/2014 по делу № А40-125729/13; Постановление ФАС Московского округа от 17.03.2014 г. № Ф05-25/2014 по делу № А40-18429/13-152-179).

Вывод: можно попробовать электронную закупку с осмотром образцов предлагаемого товара, ведь никакой конкретики в действующем законодательстве по этому поводу пока нет.

**Мы являемся казенным учреждением и большая часть договоров должна быть заключена с января 2015 г. Лимиты выделяются лишь в конце года, примерно 29-30 декабря. Можем ли мы производить закупки на товары, услуги, работы на 2015 год уже в ноябре-декабре 2014 г.? Как нам в данном случае поступить законно?**

Можете, это законно. Данные закупки будут учитываться в совокупном годовом объеме закупок 2015 года.

**Состоялся электронный аукцион для субъектов малого предпринимательства. Пришли вторые части заявок, и у одного из участников в графе «Является субъектом малого предпринимательства» указано «нет», хотя само принадлежность к субъектам малого предпринимательства он продекларировал.**

**Должны ли мы его отклонить и на каком основании?**

Я полагаю, что заявку данного участника следует отклонить на основании п. 1 ч. 6 ст. 69 Закона № 44-ФЗ в связи с наличием недостоверной информации в его заявке.

**Бюджетное учреждение проводит аукцион на ремонт системы отопления, в техническом задании мы указываем материальные ресурсы: трубы полиэтиленовые; радиаторы и т. д.**

**Должен ли поставщик в первой части заявки указать конкретные показатели материальных ресурсов или достаточно того, что он дал свое согласие на выполнение работ согласно аукционной документации?**

**Просим дать разъяснения по п. 3 ч. 3 ст. 66 Закона № 44-ФЗ: что подразумевает под собой выполнение работ, для выполнения которых используется товар. Являются ли материальные ресурсы для выполнения ремонтных работ (неотъемлемой частью локально-ресурсной сметы) товаром?**

Да, все верно, именно они и входят в понятие товара, используемого для выполнения работ по смыслу приведенной Вами нормы.

**МУП является заказчиком-застройщиком по Закону № 44-ФЗ. Обязано ли предприятие, нанимая генерального подрядчика, использовать Закон № 223-ФЗ?**

Наше предприятие также является заказчиком-застройщиком коммерческого жилья,

**без использования бюджетных средств, обязаны ли мы использовать Закон № 223-ФЗ при выборе генеральной подрядной организации в этом случае?**

Да, в обоих случаях Ваше предприятие обязано соблюдать требования Закона № 223-ФЗ.

**Мы являемся бюджетным учреждением, работаем как по Закону № 223-ФЗ, так и по Закону № 44-ФЗ. Провели запрос предложений по Закону № 223-ФЗ, но руководствовались при этом положениями Закона № 44-ФЗ. Правоммерно ли это?**

**По итогам запроса предложений двух участников отклонили, т.к. в их конвертах с заявками не было каких-либо удостоверяющих документов организации. Один участник подал жалобу в ФАС, из-за того что мы руководствовались Законом № 44-ФЗ и не указали это в документации. Что теперь делать?**

Теперь надо дождаться решения антимонопольного органа по этой жалобе. Предполагаю, что жалоба будет удовлетворена, т.к. Вы не вправе отступать от требований документации о закупке (п. 2 ч. 10 ст. 3 Закона № 223-ФЗ).

**Бюджетным учреждением заключен контракт на оказание услуг охраны помещения на год. Сейчас возникла необходимость в дополнительных разовых услугах. Можно ли заключить дополнительное соглашение к государственному контракту (увеличение в пределах 10%)?**

Можно, если такое изменение было предусмотрено документацией о закупке и контрактом, а в случае закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) – контрактом (п. 1 ч. 1 ст. 95 Закона № 44-ФЗ).

**Объясните, пожалуйста, еще раз, на какую сумму можно осуществлять закупки у единственного поставщика в пределах 100 тыс. руб., если совокупный годовой объем закупок составляет 4 млн. руб.?**

На 5%, т.е. на 200 тыс. руб., или на 2 млн. руб., а оставшиеся 2 млн. руб. – конкурентными процедурами?

Ответ на похожий вопрос был опубликован в Аукционном Вестнике № 191 от 20.06.2014 г. на стр. 7.

В соответствии с новой редакцией п. 4 ч. 1 ст. 93 Закона № 44-ФЗ заказчик выбирает свой годовой лимит «стотысячных закупок»: либо 5% от совокупного годового объема, либо 2 млн. руб.

Таким образом, Вы рассчитали все правильно: 2 млн. руб. уходят на «стотысячные закупки», а оставшиеся 2 млн. руб. – на закупки посредством конкурентных процедур.

**Может ли руководитель учреждения входить в состав конкурсной комиссии (закупки согласно Закону № 44-ФЗ) при наличии у него удостоверения о повышении квалификации «Закупочные процедуры»?**

Да, может.

**В связи с «форс-мажорными» обстоятельствами требуется про-**

**ведение противоаварийных работ. Как такая ситуация рассматривается в Законе № 44-ФЗ?**

Я полагаю, что данная ситуация означает возможность осуществления закупки у единственного поставщика на основании п. 9 ч. 1 ст. 93 Закона № 44-ФЗ.

**Кто должен подписывать отчет об исполнении контракта? Входит ли это в обязанности руководителя контрактной службы?**

Если обратиться к форме этого отчета (приложение к постановлению Правительства РФ от 28.11.2013 г. № 1093), то он подписывается руководителем заказчика или уполномоченным работником. В прямые обязанности контрактной службы входит сама подготовка этого отчета, но не его подписание. Таким образом, по общему правилу, подписать отчет об исполнении контракта должен руководителем заказчика, однако свой приказом он может возложить данные полномочия, в том числе, и на руководителя контрактной службы.

**Можно ли в контракте указать ответственность сторон следующей формулировкой: «Пеня (штраф) устанавливается в размере, определенном постановлением Правительства РФ от 25.11.2013 г. № 1063».**

Можно, не вижу каких-либо препятствий.

**Можно ли использовать п. 4 ч. 1 ст. 93 Закона № 44-ФЗ, если для данной закупки выделен отдельный пункт (например, п. 8 ч. 1 ст. 93 Закона № 44-ФЗ – теплоснабжение), но при этом сумма закупки составляет менее 100 тыс. руб.?**

Можно, но насколько это целесообразно? Обычно все заказчики «экономят» стотысячные закупки на непредвиденные случаи.

**В ч. 1 ст. 93 Закона № 44-ФЗ появился новый пункт № 36 о заключении бюджетным учреждением контракта, предметом которого является выдача банковской гарантии. Распространяется ли новая норма на казенные учреждения?**

Нет, не распространяется. Но ведь и нет какой-либо необходимости казенному учреждению оформлять банковскую гарантию, поскольку в силу п. 1 ч. 8 ст. 96 Закона № 44-ФЗ казенные учреждения полностью освобождены от обязанности предоставлять обеспечение по государственным и муниципальным контрактам, которые они заключают в качестве участников закупки.

**Может ли у одного заказчика быть несколько контрактных служб, контрактных управляющих? Может ли у одного заказчика одновременно быть группа по осуществлению закупок и назначен контрактный управляющий?**

Нет, нескольких контрактных служб или нескольких контрактных управляющих у одного заказчика быть не может. Одновременное существование группы по осуществлению закупок и контрактного управляющего возможно при одном условии: если на группу по осуществле-

нию закупок не возложены функции контрактной службы.

**Исполнитель, с которым был заключен государственный контракт, умер. Как изменить или расторгнуть контракт, если вступить в права наследования можно не раньше, чем через 6 месяцев? Что делать, если срок исполнения контракта менее 6 месяцев?**

В соответствии со ст. 418 ГК РФ обязательство прекращается смертью должника, если исполнение не может быть произведено без личного участия должника либо обязательство иным образом неразрывно связано с личностью должника. Так что смерть гражданина — это основание для прекращения контракта, переложить исполнение контрактных обязательств на наследников невозможно.

**Поставщик вовремя не поставил товар (контракт по Закону № 44-ФЗ), еще в апреле 2014 г. ему предъявлено требование об уплате неустойки, но неустойка до сих пор не оплачена. Сейчас мы проводим электронный аукцион в рамках Закона № 223-ФЗ, в котором помимо других участников снова заявлен поставщик, не заплативший нам неустойку.**

**Можем ли мы, рассматривая вторые части заявок, отказать этому поставщику, ссылаясь на то, что он является недобросовестным поставщиком?**

Нет, не можете. «Недобросовестный поставщик» — это формальный статус, который лицо приобретает лишь после включения в Реестр недобросовестных поставщиков на основании соответствующего решения антимонопольного органа. Неуплата неустойки таким основанием не является. Согласно ч. 2 ст. 104 Закона № 44-ФЗ в реестр недобросовестных поставщиков включается информация

об участниках закупок, уклонившихся от заключения контрактов, а также о поставщиках (подрядчиках, исполнителях), с которыми контракты расторгнуты по решению суда или в случае одностороннего отказа заказчика от исполнения контракта в связи с существенным нарушением ими условий контрактов.

**Относятся ли строительно-монтажные работы по реконструкции существующего магистрального водопровода стоимостью более 150 млн. руб. к перечню работ, по которому муниципальный заказчик вправе провести конкурс с ограниченным участием?**

Согласно п. 6 Перечня случаев отнесения товаров, работ, услуг к товарам, работам, услугам, которые по причине их технической сложности и (или) технологической сложности, инновационного, высокотехнологичного или специализированного характера способны поставить, выполнить, оказать только поставщики, (подрядчики, исполнители), имеющие необходимый уровень квалификации, утв. постановлением Правительства РФ от 28.11.2013 г. № 1089, выполнение работ по строительству, реконструкции, капитальному ремонту особо опасных, технически сложных объектов капитального строительства, а также искусственных дорожных сооружений, включенных в состав автомобильных дорог федерального, регионального или межмуниципального, местного значения, а также работ, включенных в эту группировку, в случае если начальная (максимальная) цена контракта при осуществлении закупок для обеспечения государственных нужд превышает 150 млн. руб., для обеспечения муниципальных нужд превышает 50 млн. руб.

Таким образом, для осу-

ществления заказчиками закупки путем проведения конкурса с ограниченным участием необходимо одновременное наличие следующих условий:

- объектом закупки должно быть выполнение работ по строительству, реконструкции, капитальному ремонту особо опасных, технически сложных объектов капитального строительства, а также искусственных дорожных сооружений, включенных в состав автомобильных дорог федерального, регионального или межмуниципального, местного значения, а также работ, включенных в эту группировку;
- начальная (максимальная) цена контракта при осуществлении закупок для обеспечения государственных нужд превышает 150 млн. руб., для обеспечения муниципальных нужд превышает 50 млн. руб. (См. также письмо Минэкономразвития России № 10194-ЕЕ/Д28и, ФАС России № АЦ/18475/14 от 07.05.2014 г.).

Согласно ч. 1 ст. 48.1 Градостроительного кодекса РФ к особо опасным, технически сложным объектам относятся гидротехнические сооружения I и II класса. В соответствии с постановлением Правительства РФ от 02.11.2013 г. № 986 магистральные гидротехнические сооружения относятся к III классу (средней опасности).

Таким образом, основания для проведения конкурса с ограниченным участием в ситуации, описанной в Вашем вопросе, отсутствуют.

**Можно ли провести конкурс с ограниченным участием на медосмотр, ведь это является специализированной услугой, оказать которую могут только поставщики с определенной квалификацией?**

Нет, нельзя. Исчерпывающий перечень случаев для проведения конкурса с ограниченным участием дан в постановлении Правительства РФ от 28.11.2013 г. № 1089. Квалификация поставщика будет подтверждаться только лицензией. Вам следует провести обычный открытый конкурс.

**Согласно ч. 10 ст. 94 Закона № 44-ФЗ и постановления Правительства РФ от 28.11.2013 г. № 1093 заказчик должен прилагать заключение экспертизы к отчету об исполнении контракта, размещаемому на официальном сайте. О какой экспертизе идет речь: внутренней или внешней? По всем ли контрактам необходимо проводить экспертизу?**

Полагаю, что приложение заключения по результатам экспертизы — это общее требование, относящееся и к «внутренней» экспертизе тоже. Экспертиза нужна не по всем контрактам, Дело в том, что в соответствии с п. 1 ч. 1 ст. 94 Закона № 44-ФЗ экспертиза — это часть приемки; а согласно ч. 15 ст. 34 Закона № 44-ФЗ есть 10 случаев закупки у единственного поставщика, при которых нормы о приемке могут заказчиками не соблюдаться. Проще говоря, нет приемки — нет экспертизы.

**Должно ли муниципальное предприятие проводить закупки в рамках Закона № 223-ФЗ или Закона № 44-ФЗ, если оплата расходов осуществляется за счет собственных средств предприятия, поступивших от хозяйственной деятельности. Также предприятие получает бюджетные средства. Как быть в этой ситуации?**

Закупки унитарных предприятий проводятся только в режиме, установленном Законом № 223-ФЗ. Закон № 44-ФЗ будет применяться к закупкам унитарных предприятий лишь с 1 января 2017 г.

**У территориального государственного органа исполнительной власти совокупный годовой объем закупок не превышает 2 млн. руб. Можно ли при осуществлении закупок руководствоваться п. 4 ч. 1 ст. 93 Закона № 44-ФЗ в части приобретения ГСМ, бумаги, услуги по заправке картриджей, услуг по обслуживанию оргтехники? Или следует применять перечень, утв. постановлением Правительства РФ от 31.10.2013 г. № 2019-р?**

Ответ на Ваш вопрос содержится в ч. 2 ст. 59 Закона № 44-ФЗ: можете все закупки осуществлять на основании п. 4 ч. 1 ст. 93 Закона № 44-ФЗ.

**Существует ли согласно Закону № 44-ФЗ перечень товаров, работ, услуг, закупаемых у субъектов малого предпринимательства, как это было по Закону № 94-ФЗ? Или заказчик имеет право выставлять любые товары, работы, услуги для СМП?**

Такого перечня нет, и его утверждение в будущем не планируется. Так что у «малышей» можно покупать все, что угодно.

**Подскажите, пожалуйста, в ежемесячном отчете МУПу обязательно указывать сведения о количестве заключенных договоров по результатам закупки у субъектов малого и среднего предпринимательства? Или это требование Правительство РФ устанавливает только для кого-то определенно?**

Это требование установлено для всех заказчиков, работающих согласно Закону № 223-ФЗ (п. 4 ч. 19 ст. 4 Закона № 223-ФЗ). Учитывая, что специально для субъектов малого и среднего предпринимательства закупки сейчас не выделяются, уместно предлагать участникам закупок декларировать в своих заявках свою принадлежность к малому и среднему бизнесу. Тем самым Вам будет, чем наполнить этот отчет. ■

## Постановление об ограничении закупок иномарок застряло в правительстве

Чиновники еще поездят на импортных Mercedes. Подписание постановления об ограничении закупок иномарок, которое ожидалось к 1 июля, опять отложено — документ дорабатывают в правительстве. Министерство промышленности и торговли предложило ограничить закупки иномарок еще осенью 2013 года. Так власти хотели поддержать работающих в России автопроизводителей и дилеров, жалующихся на падение рынка. За январь-май 2014 года продажи новых машин упали на 6%, до 1 млн машин, сообщила в июне Ассоциация европейского бизнеса. «Мы обсуждали с коллегами разные формы и инструменты, которыми можно было бы воспользоваться для того, чтобы увеличить объемы продаж. В первую очередь это корректировка нормативной базы за счет ограничения закупки ведомствами и субъектами России им-

портного автомобильного транспорта», — говорил журналистам глава Минпромторга Денис Мантуров в марте.

Использование национального режима при проведении госзакупок — это один из немногих разрешенных ВТО механизмов, позволяющих лоббировать интересы национальных автопроизводителей, рассказал РБК представитель Минпромторга. Национальный режим планируется ввести не только для автомобилей, но и для сельскохозяйственной, коммунальной, дорожной и железнодорожной техники, запрет коснется федеральных органов исполнительной власти, а также муниципалитетов, сказал он. Постановление должно было быть подписано и вступить в силу до 1 апреля, затем срок подписания сдвигался дважды — на 1 июня и 1 июля.

Проект постановления сейчас в правительстве, говорит представитель Минпромторга. Постановление находится на доработке, сказал РБК представитель вице-преьера Аркадия Дворковича. Одной из причин задержки может быть желание правительства расши-

рить перечень за счет других категорий товаров, полагает источник, знакомый с проектом постановления.

Почти все представительские машины, используемые для служебных нужд чиновниками, уже выпускаются в России. Ford Mondeo и Nissan Teana собирают в окрестностях Петербурга, Skoda Superb и Audi A6 и A8 — на заводе VW Group Rus в Калуге, а BMW 5-й и 7-й серий — на калининградском «Автоторе». Лишь одна из самых популярных марок — Mercedes — до сих пор возит из-за границы. Чтобы не потерять продажи от возможного запрета, Daimler может начать собирать Mercedes-Benz W222 в России в рамках совместного предприятия с госкорпорацией «Ростех», рассказывали ранее источники РБК.

На долю госзаказа приходится менее 3% от общих продаж компании в штуках, говорит представитель Mercedes в России. Пока компания не приняла окончательное решение о сборке в России, говорит он.

Терять выгодный сегмент рынка никто не хочет, считает аналитик «ВТБ Капитала» Владимир Беспалов. ■

## ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

Открытое акционерное общество «Аудинок» извещает о проведении аукциона открытого по форме подачи предложений о цене по продаже имущества, принадлежащего на праве хозяйственного ведения, ликвидируемому ГУП «Мосавтохолд» (в составе 72 Лотов).

Аукцион состоится **04 августа 2014 г. в 10 часов 00 минут** (время московское) по адресу: **121353, г. Москва, Сколковское шоссе, д. 23.**

Подробная информация и Извещение о проведении торгов с 03 июля 2014 г. размещены на сайтах:

- Официальный сайт Российской Федерации для размещения информации о проведении торгов <http://torgi.gov.ru> в разделе «Реализации имущества должников»,
- Государственное унитарное предприятие города Москвы «Мосавтохолд» <http://mosavto-holod.ru>.

Контактные телефоны: 8 (495) 624-27-94; 8 (495) 624-04-55.

## ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ ЗАКУПОК И ТОРГОВ: ЗАВЕРЕНИЕ ДОКУМЕНТОВ

Нотариус г. Москвы  
**Мороз  
Марина Александровна**

**Лицензия:** 000281 от 01.10.1993  
**Приказ о назначении:** 165-ч от 19.10.1993

**Адрес:** Москва, Западный административный округ, м. Багратионовская, улица Барклай, д. 13, стр. 2.

**Телефон:** (499) 142 33 35.

**График работы:** пн-пт: 10:00-17:00,  
сб-вс: вых.

# ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

## ООО «Центр-Р.И.Д.» извещает о проведении открытого аукциона в электронной форме по продаже имущества, принадлежащего ООО «Газпром добыча Ямбург»

**Продавец:** ООО «Газпром добыча Ямбург», тел.: (83494)965-138, 965-115.

**Организатор торгов:**

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

**Место, дата и время проведения торгов в электронной форме: 12:00 06 августа 2014 г.** на электронной площадке ОАО «Центр реализации» – <http://www.business.centerr.ru> раздел «Продажи».

**Выставляемое на торги Имущество:**

№ лота	Наименование имущества	Кол-во позиций	Начальная стоимость лота с НДС, руб.	Местонахождение	Шаг повышения цены лота (руб.)	Размер задатка с учетом НДС (руб.)
1	3	4	5	6	7	8
1	Кабельная продукция, лом цветных металлов	6	4 443 750,00	п. Ямбург	50 000	300 000
2	Кабельная продукция, лом цветных металлов	5	4 421 003,00	п. Ямбург	50 000	300 000
3	МТР, лом черных металлов	16	4 129 272,00	п. Ямбург, п. Новозаполярный	50 000	300 000
4	МТР, лом черных металлов	4	4 045 460,00	г. Новый Уренгой, п. Ямбург	50 000	300 000
5	МТР, лом черных металлов, труба НКТ б/у	5	2 691 052,00	п. Ямбург	50 000	100 000
6	Кабельная продукция, лом цветных металлов, лом кабельной продукции	19	4 340 565,00	п. Ямбург, п. Новозаполярный	50 000	300 000
7	Кабельная продукция, лом цветных металлов	16	4 162 070,00	п. Ямбург	50 000	300 000
8	Труба б/у НКТ, станки	17	4 494 866,00	п. Ямбург	50 000	300 000
9	Лом черных металлов, станки	9	3 073 869,00	п. Ямбург	50 000	150 000

Начальная цена лотов указана с учетом НДС.

**Место нахождения Имущества (Лотов):** ЯНАО, г. Новый Уренгой, п. Ямбург, п. Новозаполярный, базы производственно-технического обеспечения и комплектации (дороги к вахтовым поселкам являются корпоративными, с твердым асфальтовым покрытием).

К участию в Торгах допускаются Заявители, зарегистрированные в установленном порядке на электронной площадке и представившие для участия в торгах с **12:00 04 июля 2014 г. по 16:00 04 августа 2014 г.** заявку (по форме Организатора торгов) с документами. Требования к заявке, перечень необходимых документов, проект договора купли-продажи, договор о задатке и порядок определения победителя размещены на электронной площадке.

**Дата признания претендентов участниками аукциона: 05 августа 2014 г.**

Время везде московское.

Вся дополнительная информация запрашивается у организатора торгов.

Полный текст Извещения опубликован на официальном сайте ОАО «Газпром»

<http://www.gazpromnoncoreassets.ru/> и на сайте Организатора торгов <http://центр-рид.рф>.

## ООО «Центр-Р.И.Д.» извещает о проведении открытых торгов в электронной форме на право заключения договора купли-продажи имущества, принадлежащего ООО «Газпром трансгаз Москва»

**Продавец:** ООО «Газпром трансгаз Москва», тел.: (495) 817-04-40.

**Организатор торгов:**

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

**Дата и время проведения торгов в электронной форме: 12:00 07 августа 2014 г.** Время везде московское.

**Место проведения торгов:**

электронная площадка ОАО «Центр реализации» – <http://www.business.centerr.ru> раздел «Продажи».

**Выставляемое на торги Имущество:** Недвижимое имущество, расположенное по адресу: Тамбовская обл., Первомайский р-н, р.п. Первомайский, ул. 35 лет ГДР, д.7, 8, 9, 10, 11, 17, 18, 15, 13, 16, 14, в т.ч.: Здание общежития № 7, пл. 247,9 кв.м., инв.№1997/Е/96, лит.Е, назначение: жилое; Здание общежития № 9, этажность: 1, пл. 245,9 кв.м., инв.№1997/Ж/96, лит.Ж, назначение: жилое; Здание общежития № 10, этажность: 1, пл. 245,9 кв.м., инв.№1997/И/96, лит.И, назначение: жилое; Здание общежития № 11, этажность: 1, пл. 245,9 кв.м., инв.№1997/К/96, лит.К, назначение: жилое; Здание школы, этажность: 1, пл. 211,3 кв.м., инв.№1997/Н/96, лит.Н, назначение: нежилое; Здание клуба, этажность: 1, пл. 412,5 кв.м., инв.№1997/М/96, лит.М, назначение: нежилое; Здание прачечной, этажность: 1, пл. 61,6 кв.м., инв.№1997/Р/96, лит.Р, назначение: нежилое; Общественно-бытовое здание, этажность: 1, пл. 176,9 кв.м., инв.№1997/В/96, лит.В, назначение: нежилое; Здание столовой, этажность: 1, пл. 293 кв.м., инв.№1997/Л/96, лит.Л, назначение: нежилое; Здание магазина, этажность: 1, пл. 159,4 кв.м., инв.№1997/С/96, лит.С, назначение: нежилое; Благоустройство поселка СССР-400, назначение: иное, пл. застройки: 31 262 кв.м., инв.№1201, лит.І, в т.ч.: благоустройство и озеленение поселка СССР-400, пл. застройки – 8 473,84 кв.м., благоустройство и озеленение поселка СССР-400, пл. застройки – 22 787,68 кв.м.

**Начальная цена Имущества:** 21 631 000 (Двадцать один миллион шестьсот тридцать одна тысяча) рублей 00 копеек, с учетом НДС.

**Шаг повышения цены:** 50 000 (Пятьдесят тысяч) рублей 00 копеек, с учетом НДС 18%.

**Размер задатка:** 500 000 (Пятьсот тысяч) рублей 00 копеек, НДС не облагается.

**Обременения:** Отсутствуют.

К участию в Торгах допускаются Заявители, зарегистрированные в установленном порядке на электронной площадке и представившие для участия в торгах с **12:00 07 июля 2014 г. по 16:00 05 августа 2014 г.** заявку (по форме Организатора торгов) с документами. Требования к заявке, перечень необходимых документов, проект договора купли-продажи, договор о задатке и порядок определения победителя размещены на электронной площадке.

**Дата признания претендентов участниками аукциона: 06 августа 2014 г.**

Время везде московское.

Вся дополнительная информация запрашивается у организатора торгов.

Полный текст Извещения опубликован на официальном сайте ОАО «Газпром»

<http://www.gazpromnoncoreassets.ru/> и на сайте Организатора торгов <http://центр-рид.рф>.

## ОАО «Мосэнерго», в лице Организатора торгов (Агента) ООО «Свисс Аппрэйзал Раша» сообщает о переносе торгов на право заключения договоров уступки и купли-продажи имущества ОАО «Мосэнерго»

1. Торги на право заключения договора купли-продажи комплекса имущества распределительных устройств филиала ТЭЦ-26, расположенного по адресам: **Московская область, Ленинский р-н, пос. Дубровский; г. Москва, Востряковский проезд, дом.10**, назначенные на 10 Июля 2014 года (информационное сообщение опубликовано во Всероссийском Информационно-Аналитическом Еженедельнике «Аукционный Вестник» от 23 Мая 2014 г. №190) **переносятся на 13 Августа 2014 года, регистрация участников с 9:10 до 9:25, время начала торгов 9:30 (время московское).**
2. Торги на право заключения договора купли-продажи части здания, площадью 251,8 кв. м, условный номер 21789, расположенного по адресу: **г. Москва, ул. Газопровод, д. 7, корп. 1**, назначенные на 10 Июля 2014 года (информационное сообщение опубликовано во Всероссийском Информационно-Аналитическом Еженедельнике «Аукционный Вестник» от 23 Мая 2014 г. №190) **переносятся на 13 Августа 2014 года, регистрация участников с 11:10 до 11:25, время начала торгов 11:30 (время московское).**
3. Торги на право заключения договора купли-продажи имущественного комплекса, расположенного по адресу: **Московская область, г. Электрогорск, ул. Островского, д. 27**, назначенные на 10 Июля 2014 года (информационное сообщение опубликовано во Всероссийском Информационно-Аналитическом Еженедельнике «Аукционный Вестник» от 23 Мая 2014 г. №190) **переносятся на 13 Августа 2014 года, регистрация участников с 13:30 до 13:55, время начала торгов 14:00 (время московское).**
4. Торги на право заключения договора купли-продажи имущественного комплекса, расположенного по адресу: **Московская область, г. Электрогорск, ул. Островского, д. 27а**, назначенные на 10 Июля 2014 года (информационное сообщение опубликовано во Всероссийском Информационно-Аналитическом Еженедельнике «Аукционный Вестник» от 23 Мая 2014 г. №190) **переносятся на 13 Августа 2014 года, регистрация участников с 15:00 до 15:25, время начала торгов 15:30 (время московское).**
5. Торги на право заключения договора купли-продажи имущества, расположенного по адресу: **Краснодарский край, г. Сочи, пос. Магри**, назначенные на 10 Июля 2014 года (информационное сообщение опубликовано во Всероссийском Информационно-Аналитическом Еженедельнике «Аукционный Вестник» от 23 Мая 2014 г. №190) **переносятся на 13 Августа 2014 года, регистрация участников с 16:10 до 16:25, время начала торгов 16:30 (время московское).**

Заявки на участие в торгах (по типовым формам Агента) принимаются Агентом ООО «Свисс Аппрэйзал Раша» до 7 Августа 2014 года, по рабочим дням с 10 часов до 17 часов; соглашения о задатках (по типовым формам Агента) заключаются с Агентом ООО «Свисс Аппрэйзал Раша» до 6 Августа 2014 года, 17:00; оригиналы исполненных платежных поручений по задаткам должны быть переданы Агенту до 7 Августа 2014 года, 17:00. Местонахождение и контакты Агента: 105005, г. Москва, наб. Академика Туполева, д.15, стр. 2, БЦ «Туполев Плаза», офис 43; телефон: +7 800 200 7444.

## ОАО «Мосэнерго», в лице Организатора торгов (Агента) ООО «Свисс Аппрэйзал Раша» сообщает о переносе торгов на право заключения договоров уступки и купли-продажи имущества ОАО «Мосэнерго»

1. Торги на право заключения договора уступки права аренды земельного участка, расположенного по адресу: **г. Москва, ул. Динамовская, владение 12**, назначенные на 9 Июля 2014 года (информационное сообщение опубликовано во Всероссийском Информационно-Аналитическом Еженедельнике «Аукционный Вестник» от 23 Мая 2014 г. №190) **переносятся на 12 Августа 2014 года, регистрация участников с 10:10 до 10:25, время начала торгов 10:30 (время московское).**
2. Торги на право заключения договора купли-продажи имущественного комплекса ТЭЦ-28, расположенного по адресу: **г. Москва, ул. Ижорская, д. 13**, назначенные на 9 Июля 2014 года (информационное сообщение опубликовано во Всероссийском Информационно-Аналитическом Еженедельнике «Аукционный Вестник» от 23 Мая 2014 г. №190) **переносятся на 12 Августа 2014 года, регистрация участников с 12:10 до 12:25, время начала торгов 12:30 (время московское).**

Заявки на участие в торгах (по типовым формам Агента) принимаются Агентом ООО «Свисс Аппрэйзал Раша» до 7 Августа 2014 года, по рабочим дням с 10 часов до 17 часов; соглашения о задатках (по типовым формам Агента) заключаются с Агентом ООО «Свисс Аппрэйзал Раша» до 6 Августа 2014 года, 17:00; оригиналы исполненных платежных поручений по задаткам должны быть переданы Агенту до 7 Августа 2014 года, 17:00. Местонахождение и контакты Агента: 105005, г. Москва, наб. Академика Туполева, д.15, стр. 2, БЦ «Туполев Плаза», офис 43; телефон: +7 800 200 7444.

Учредитель и издатель:

ООО «Аукционный Вестник»

Адрес: 129226, г. Москва, пр. Мира, д. 131, оф. 3

Зарегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-50336 от 21 июня 2012 г.

Главный редактор: Корчагина Наталия e-mail: redaktor@auctionvestnik.ru  
Верстка: Гвоздь Светлана  
Редакция: e-mail: info@auctionvestnik.ru  
телефон: +7 (495) 225-30-95, +7 (903) 548-92-77

Мнение издателя и редакции может не совпадать с мнением авторов.

Рукописи не возвращаются и не рецензируются

Издатель и редакция не несут ответственности за содержание информационных сообщений и рекламных материалов

Перепечатка материалов (полностью или частично) без письменного разрешения редакции запрещена

Подписано в печать от 03.07.14 в 23.00  
Отпечатано в ОАО «Щербинская типография»  
117623, г. Москва, ул. Типографская, д. 10

Объем 8 полос. Формат А3. Зака № 1095.

Газета распространяется на территории Российской Федерации  
Московский тираж 10 000 экз.  
Региональный тираж 45 000 экз.  
Распространяется бесплатно.