

# АУКЦИОННЫЙ ВЕСТНИК

ВСЕРОССИЙСКИЙ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

www.auctionvestnik.ru

№ 214 (10.164) пятница, 31 октября 2014 г.

## СЕГОДНЯ В НОМЕРЕ

**Какой из двух видов торгов (электронные аукционы или биржевые торги) в большей мере способствует достижению основной цели закупочной деятельности –**

пробует разобраться  
Виталий Байрашев

2 стр.

**Комментирует Решение по Делу № А32-31152/2014 (город Краснодар, 27 октября 2014 года) Арбитражного суда Краснодарского края**

Сергей Стрикун

6 стр.



**Вопрос юристу**

7 стр.

**Информационные сообщения о торгах**

8 стр.

## ФАС

**В ФАС заявили об ухудшении доступа малого бизнеса к госзакупкам**

Новый закон о федеральной контрактной системе ухудшил доступ малого бизнеса к госзакупкам. Об этом заявил глава ФАС РФ Андрей Артемьев, передает ТАСС.

Он рассказал, что малый бизнес получил 5% от госзакупок вместо предполагаемых 10–20%. «44-й федеральный закон как закон переходный, к сожалению, ухудшил доступность (рынка госзакупок) для малого бизнеса», – сказал Артемьев. Он пояснил, что недопустимо считать долю малого бизнеса в госзакупках, так как многие фирмы из тех, которых относят к малому бизнесу, являются, по сути, «помойками для отмывания и откатов чиновникам или крышевателям». Поэтому, по мнению главы ФАС, надежной методикой подсчета можно считать ту, в которой речь идет о первичном размещении.

Законопроект «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» предполагает, что госкомпаниям запрещается предъявлять поставщикам требования, отличные от тех, что указаны в опубликованной документации, при этом ко всем участникам конкурса должны предъявляться одни и те же требования. Кроме того, закон дает правительству РФ право контролировать сами закупки, их номенклатуру и устанавливать приоритет отечественных производителей. ■

## ГОСУДАРСТВО И БИЗНЕС: К ВОПРОСУ О НАПРАВЛЕНИЯХ ИХ КОММУНИКАЦИИ



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

Не совсем об аукционах, но хотелось бы высказаться ...

Отношения государства и бизнеса – это сложная, многогранная и интегрированная область экономических и политических отношений, характер и вектор развития которых обусловлены множеством разнообразных факторов. В этом и состоит причина сложностей, с которыми сталкиваются научные исследования коммуникаций государства и бизнеса. Надо понимать, что государству и бизнесу изначально присущи разные целеполагания – обслуживание общественных интересов и достижение прибыли – вопрос в том, каким образом эти стремления совместить, направить в одно русло.

Общеизвестно, что большинство стран с высоким качеством жизни отличаются и высоким уровнем социальной справедливости в экономике, напротив, в странах с низким качеством жизни наблюдается низкий уровень социальной справедливости. Особо надо сказать и о нашем, о российском менталитете: у россиян требование социальной справедливости занимало и занимает очень важное место, широкие слои населения оценивают успешность функционирования государства и бизнеса именно как институты, ответственных за благосостояние народа. Проще говоря, за политическими и коммерческими успехами должны стоять этические ценности и уважительное отношение к людям.

## С 1 января изменится порядок регистрации на сайте zakupki.gov.ru

С нового 2015 года порядок регистрации государственных компаний на официальном сайте закупок будет усовершенствован.

Обращаем внимание государственных заказчиков: правительство вносит изменения в порядок регистрации на сайте госзаказа [zakupki.gov.ru](http://zakupki.gov.ru). Изменения касаются юрлиц, осуществляющих закупки в соответствии с 223-ФЗ.

Опубликован соответствующий приказ Минэкономразвития и Казначейства России.

Процедура регистрация заметно упрощается, что стало возможно благодаря проведенным работам по автома-

Неслучайно в последние годы на первый план выходят вопросы социальной ответственности бизнеса, причем не только в контексте поддержания достойного уровня заработной платы работников, участия в системе пенсионных накоплений, создания корпоративных пенсионных фондов и программ, но и в плане содействия охране окружающей природной среды, решению социально-экономических задач за счет собственного потенциала. Выработка и последующее соблюдение институциональных принципов совместного участия государства и предпринимательских структур в удовлетворении интересов общества – фундамент инновационного развития современной социально-ориентированной экономики нашего государства.

Несомненно, отношения между государством и бизнесом должны быть партнерскими, и особое звучание этот тезис приобретает именно сейчас, когда наша страна оказалась в непростой политической и экономической ситуации, подвергнувшись воздействию экономических санкций со стороны ряда западных государств. Отечественный бизнес находится в процессе адаптации к работе в условиях санкций: необходимо не только перестроить свою работу внутри страны, но и найти новые внешние рынки. Стоит ли говорить, что без государственной поддержки эта адаптация будет слишком болезненной?

Конечно, осмысление возможных моделей взаимодействия государства и бизнеса всегда занимает умы правоведов, ведь без адекватного правового регулирования данные отношения попросту невозможны. Причем в оптимальной регламентации заинтересовано не только государство, но и сам бизнес, для которого важны, так сказать, «четкие правила игры». Хотя рамки возможных моделей взаимоотношений задает, безусловно, государство, в этом его ключевая роль. Причем государство стремится избежать симбиоза, сращивания с бизнесом, основы взаимодействия с предпринимательским сообществом должны оставаться цивилизованными.

Правовые аспекты диалога бизнеса и государства многогранны, но важно вычленив в нем именно цивилистическое ядро – определение предпринимательского статуса лица, вопросы собственности, оформление и защита исключительных прав, внешнеэкономические сделки и проч.

В развитии нынешнего законодательства Российской Федерации оче-

виден акцент на построение именно партнерских, взаимовыгодных отношений между государством и предпринимателями. Законодатель постоянно находится в поиске оптимального баланса их интересов, и в области налоговой нагрузки, и в плане серьезной реформы гражданского законодательства, начало которой было положено с принятием в 2009 году Концепции развития гражданского законодательства. Уместно сказать о достижениях в законодательной регламентации таких важных сфер коммуникации государства и бизнеса, как концессионные соглашения, особые экономические зоны, бюджетные инвестиции, саморегулируемые организации. Стоит подчеркнуть важнейшую роль системы саморегулирования в обеспечении качества товаров и услуг: бизнес должен контролировать себя изнутри, государство тем самым снимает с себя эту нагрузку.

Наконец, 2014 год является знаковым: сейчас на совершенно новый уровень выходят отношения, связанные с обеспечением государственных и муниципальных нужд, идет период адаптации нового Закона о контрактной системе. Характерно, что «контрактная система» определена законодателем как совокупность участников, в круг которых включены и органы власти, в том числе контрольные, и заказчики, и сами участники закупок. Закон приживается нелегко, но его рождение является хорошей иллюстрацией стремления законодателя обеспечить оптимальный баланс интересов и взаимовыгодных обязательств государства и бизнеса.

Нынешний год примечателен тем, что 210 лет исполнилось и настоящему феномену цивилистики – Гражданскому кодексу Франции («Кодексу Наполеона»). Определяющими для него были для идеи свободы, в нем заключены и истоки современного диспозитивного регулирования экономических, предпринимательских отношений.

Стремление отечественного законодателя к «свободолизации» в регулировании частных отношений можно показать и на примере законодательных инициатив, направленных на восстановление прав преждепользования в отношении советских товарных знаков для «исторических» российских производителей. Хотя идея эта весьма неоднозначная, нужно подумать, не приведет ли ее воплощение в жизнь к дестабилизации торгового оборота в нашей стране. ■

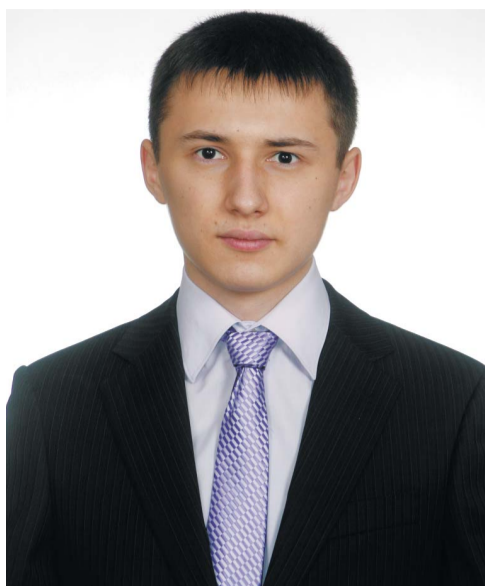
тизации регистрационной формы сайта и ее интеграции с госреестром юрлиц ЕГРЮЛ. А именно, теперь при регистрации будет автоматически вводиться полное и сокращенное название организации, ее адрес, основной государственный регистрационный номер (ОГРН), код по общероссийскому классификатору организационно-правовых форм (ОКОПФ), а также коды видов экономической деятельности по общероссийскому классификатору ОКВЭД.

Эти данные будут заноситься на основе указанных ИНН и КПП компании, в соответствии с информацией, хранящейся в Едином государственном реестре юридических лиц.

Таким образом, для регистрации на сайте [zakupki.gov.ru](http://zakupki.gov.ru) с января 2015 г. представителям госкомпаний достаточно будет ввести ИНН и КПП организации, сообщает [my-tender.ru](http://my-tender.ru). ■



# БИРЖЕВЫЕ ТОРГИ И ЭЛЕКТРОННЫЕ АУКЦИОНЫ: ПУТИ ПЕРЕХОДА К ПРОВЕДЕНИЮ ЗАКУПОК В ЭЛЕКТРОННОЙ ФОРМЕ



**Байрашев Виталий,**  
магистрант Департамента  
государственного и муниципального  
управления НИУ ВШЭ

Контрактная система в сфере закупок (далее – 44-ФЗ) постепенно набирает обороты: за прошедшее время было принято множество подзаконных актов, регламентирующих отдельные вопросы осуществления закупок, проведено закупок на сумму свыше 2,5 трлн. рублей и, наконец, вступил в силу пакет поправок, облегчающий положение заказчиков с небольшими бюджетами.

Но реформирование госзакупки на этом не завершается: в планах Минэкономразвития России [см. презентацию М.В. Чемерисова «Основные итоги формирования контрактной системы в 2013 г. Планы развития на 2014 г.» на сайте <http://www.economy.gov.ru/>] значится принятие очередных пакетов поправок как к 44-ФЗ, так и к 223-ФЗ от 18.07.2011 г «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». Одним из наиболее обсуждаемых проектов поправок к 44-ФЗ является проект, посвященный переводу в электронную форму конкурсов (все виды), запросов котировок и запросов предложений [с одним из вариантов данного проекта можно ознакомиться здесь: [http://regulation.gov.ru/project/10844.html?point=view\\_project&stage=3&stage\\_id=7919](http://regulation.gov.ru/project/10844.html?point=view_project&stage=3&stage_id=7919)].

Принципиальное различие между электронной и «бумажной» закупочной процедурой в российском госзаказе состоит в количестве сторон, участвующих в проведении закупочной процедуры. Для проведения «бумажной» процедуры достаточно наличие заказчика, объявляющего процедуру, принимающего заявки и подводящего итоги, и поставщика, подающего заявки на участие в закупке. Электронная форма закупки подразумевает наличие еще одного контрагента: оператора электронной площадки, выполняющего функции приема и передачи заявок заказчику, а также обеспечивающего определенную конфиденциальность информации о поставщиках.

В настоящее время операторы электронных площадок являются неотъемлемой стороной лишь одной закупочной процедуры, а именно электронных аукционов, на которые приходится чуть больше половины всех закупок в денежном выражении. Принятие отмеченного выше пакета поправок к 44-ФЗ распространит полномочия операторов электронных площадок и на другие открытые конкурентные закупочные процедуры.

Путь реформирования госзакупок в этом направлении очевиден. Как и при проведении электронных аукционов, заявки будут подаваться в электронном виде, контракты будут подписываться

электронными подписями, что, несомненно, будет оценено поставщиками как положительный аспект. В выигрыше останутся и электронные площадки, поскольку объем замороженных на их счетах средств заметно возрастет. При этом в полном виде сохранятся уязвимости 44-ФЗ, позволяющие манипулировать результатами закупочной процедуры, например, возможность «зачочки» технического задания под конкретного поставщика, что едва ли поспособствует «повышению доверия к контрактной системе со стороны ее участников» (цитата).

Между тем, гипотетически «электронизация» закупок могла бы пойти в несколько другом русле. В далеком 2009 году в 94-ФЗ от 21.07.2005 «О размещении заказов...» присутствовала норма, позволяющая закупать крупные партии товаров на товарных биржах. С момента отмены данной нормы, о практике биржевых торгов в российском госзаказе больше не вспоминали. В то же время, наши партнеры по Таможенному союзу (Беларусь и Казахстан) сохранили в своих системах государственных закупок биржевые торги. С учетом специфики реализуемых на биржах товаров (требования к качеству товаров легко описать, и минимальная цена может использоваться как единственный критерий определения победителя), биржевые торги могли бы стать альтернативой процветающим электронным аукционам.

Попробуем разобраться, какой из двух видов торгов (электронные аукционы или биржевые торги) в большей мере способствует достижению основной цели закупочной деятельности: закупка товаров (работ, услуг) необходимого качества, объема в установленный срок по минимальной цене.

## Правовой статус электронной площадки, биржи

Биржевые торги проходят при непосредственном участии биржи, предоставляющей участникам торгов доступ к программно-техническим средствам проведения торгов. То есть, с технической точки зрения биржевые торги имеют сходства с электронными аукционами. Основное различие состоит в следующем: оператор электронной площадки, хотя и имеет свой регламент, может выполнять, по большей мере, лишь строго определенную последовательность действий, предписанную нормами закона о государственных закупках своего государства (в нашем случае 44-ФЗ).

Биржа, в свою очередь, обладает серьезными полномочиями регулятора, устанавливая правила проведения торгов, типовые документы и пр. Законодательство о биржевой торговле, определяет общие положения, как правило, оставляя биржам возможности для маневра, что позволяет в большей мере учитывать особенности торгов различными видами продукции, потребности участников торгов и пр. А в законодательстве о государственных закупках биржевым торгам посвящены небольшие разделы, отсылающие читателя к законодательству о биржевой торговле.

## Формирование требований к закупаемой продукции

При проведении электронных аукционов перед заказчиком встает задача по составлению технического задания с учетом требований ст.33 44-ФЗ. Данные требования запрещают указывать товарные знаки, фирменные наименования, что нередко делает составление технического задания весьма трудоемким процессом. При закупке простой

продукции, например, продуктов питания, составление технического задания не представляет особых сложностей, но наличие множества различных ГОСТов, технических регламентов и других нормативных документов приводит к тому, что одна и та же продукция может быть описана десятками способов.

Биржи предлагают заказчикам выбор технического задания (спецификации) на различные виды продукции из своих библиотек. Полагаю, что когда одна и та же продукция всегда описана одинаково, у поставщиков возникает гораздо меньше подозрений в том, что «документация заточена под своих» или «рынок давно поделен».

Схожая ситуация и с контрактами: если в контракте установлены трудно-выполнимые условия, например, слишком короткий срок поставки, то многие поставщики откажутся от участия в торгах. Разумный выход из этой ситуации, предлагаемый биржами – наличие типовых проектов контрактов.

Возможно, поэтому, а также из-за больших объемов закупок на биржевых торгах нередко встречаются производители продукции, в то время как на электронных аукционах в основном торгуются поставщики-перекупщики.

Определенные намерения по формированию типовых документаций, включая проекты контрактов, содержатся в тексте 44-ФЗ и уже высказывались чиновниками высоких рангов на различных конференциях, однако дело не двинулось дальше разработки Постановления Правительства РФ от 02.07.2014 № 606 «О порядке разработки типовых контрактов, типовых условий контрактов, а также о случаях и условиях их применения». На официальном сайте присутствует библиотека типовых контрактов [<http://zakupki.gov.ru/epz/btk/search/quick/result.html>], которая пока остается пустой.

Стоит отметить, что в отдельных регионах формируют свои библиотеки контрактов [<http://zakupki.gov.ru/epz/btk/search/quick/result.html>], но говорить о формировании общероссийской практики пока не приходится.

## Качество поставляемой продукции

Контроль качества поставляемой продукции является одной из главных составляющих всего процесса закупки: поставщик, обладающий большими знаниями о качестве поставляемой продукции по сравнению с заказчиком, имеет стимулы экономить на качестве, получая дополнительную прибыль. А для заказчика качество продукции является принципиальным моментом при осуществлении закупки.

Но даже если заказчик предпочитает подходить к вопросу приемки продукции формально, требования ст.94 44-ФЗ обязывают заказчиков в ряде случаев привлекать внештатных экспертов/экспертные организации для проведения экспертизы поставленных товаров. Это требует проведения дополнительной закупочной процедуры, которая, в свою очередь, не гарантирует того, что выбранная экспертная организация будет добросовестно исполнять обязанности по контролю качества поставляемой продукции. К тому же, по мнению некоторых специалистов, существует нехватка квалифицированных экспертных организаций.

В случае проведения биржевых торгов заказчик избавлен от этой проблемы: биржи зачастую предлагают услуги экспертных организаций, прошедших квалификационный отбор. Таким образом, заказчик может быть практически уверен в том, что получит товар, соответствующий установленным требованиям.

## Эффективность закупок

Хотя эффективность закупки является одним из наиболее дискуссионных вопросов, наиболее эффективную закупку можно определить как закупку необходимого качественного товара по минимальной цене. Процедура закупки, как и условия закупки, определенным образом влияет на ее эффективность.

Проанализировав несколько десятков биржевых сделок и несколько десятков контрактов на закупку мяса, заключенных по результатам электронных аукционов, удалось прийти к следующим выводам:

- На биржевых торгах устанавливаются более низкие цены на закупаемую продукцию по сравнению с электронными аукционами. В то же время, разрыв в ценах связан не только с видом закупочной процедуры (биржевые торги или электронные аукционы) и объемом закупаемой продукции, но и с условиями поставки. [Контракты, заключенные по результатам биржевых торгов, могут не предполагать некоторые расходы, которые обычно несут поставщики-победители электронных аукционов (доставка товара в адрес заказчика, страхование груза и др.).]
  - На биржевых торгах, где все сделки являются оптовыми, цена единицы продукции практически не зависит от закупаемого объема. И хотя на электронных аукционах заключаются как крупные оптовые, так и мелкооптовые сделки, устойчивой статистической связи между объемом продукции и ценой единицы продукции также не выявлено. Другими словами, проведя расчеты, удалось прийти к выводу о том, что увеличение объема закупаемой продукции не обеспечивает автоматического снижения закупочных цен (в ряде случаев цены у крупных закупок оказывались даже заметно выше). ФАС России неоднократно пыталась убедить заказчиков в обратном, выступая за максимальную централизацию закупок.
  - Разброс цен на закупаемую однотипную продукцию на биржевых торгах в разы меньше, чем различия в ценах контрактов, заключенных по результатам проведения электронных аукционов.
- Комментируя последний вывод, необходимо также отметить, что при закупке товара на бирже у заказчиков нет необходимости в обосновании начальной (максимальной) цены контракта (рассчитать примерный бюджет закупки позволяют публикуемые биржевые котировки). А у контролирующих органов исчезают основания обвинять заказчиков в завышении цен на закупаемую продукцию (различия в ценах по однотипным сделкам на бирже минимальны).

## Порядок разрешения споров

Одним из уязвимых мест заказчиков является защита своих интересов в суде. Известным недостатком государственной судебной системы является высокая длительность рассмотрения споров, что нередко делает обращение в суд бессмысленным, так как решения могут быть вынесены в тот момент, когда в нем не будет заинтересована ни одна из сторон по причине давности спора. Кроме того, исковые требования, обусловленные условиями договоров, часто не удовлетворяются в полном объеме: суды часто сокращают размеры выставленных штрафов и неустоек. В результате добросовестная сторона договора несет значительные убытки, связанные с участием в судопроизводстве, но так и не добивается исполнения условий договора от другой стороны. А сторона, не заинтересованная в своевременном и надлежащем



исполнении договора, имеет максимум возможностей по затягиванию судебных разбирательств, вынуждая оппонентов идти на выгодные для себя уступки.

По этой причине многие биржи создают собственные арбитражные органы, рассматривающие споры по биржевым сделкам в качестве третейских судов. Споры в таких органах разрешаются достаточно быстро и выносимые решения обычно не подлежат обжалованию, что исключает возможность затягивания разбирательств по спору. Исполнение решений также осуществляется в кратчайшие сроки: уполномоченные государством органы контролируют исполнение вынесенных решений.

Решение споров в третейских судах было в свое время распространено и в случае проведения электронных аукционов (соответствующая оговорка включалась в контракт), однако отрицательное мнение Президиума Высшего арбитражного суда (ВАС) по вопросу о возможности рассмотрения споров по государственным контрактам в третейских судах сократило возможности заказчиков отстаивать свои интересы в короткие сроки. [http://consulting.seldon.ru/news/104-tretejskie-sudy-poboryutsya-za-goszakaz]

#### Заключение

Подводя итог проведенному анализу, можно заключить, что биржевые торги

позволяют осуществлять закупки с большим экономическим эффектом по сравнению с электронными аукционами. Применение биржевых торгов в качестве способа закупок позволит получить следующие преимущества:

1. сокращение издержек на организацию и проведение закупочных процедур. Только за 1 квартал 2014 года заказчиками было объявлено свыше 2000 закупок, включающих в себя поставку мяса и мясопродуктов. Тот же объем мог быть закуплен на бирже путем проведения нескольких десятков крупных оптовых закупок. С учетом обязательности осуществления приемочных мероприятий сократятся издержки на осуществление приемки продукции;

2. цена продукции будет установлена на одном уровне, соответствующем рыночной конъюнктуре;

3. все заказчики получают товар однородного качества;

4. закупки для государственных нужд привлекут внимание большего числа крупных и средних поставщиков, в том числе производителей;

5. унификация сделок снизит возможности «заточки документации» под конкретную продукцию, сделает более понятными процедуры контроля и обжалования нарушенных прав.

В то же время, против использования биржевых торгов как способа заку-

пок могут выступить как минимум следующие обстоятельства:

1. Территориальные особенности России (не во всех регионах возможно и экономически оправдано осуществление централизованных поставок);

2. Неразвитая логистика (неразвитость дорожной сети в отдаленных регионах страны, нехватка крупных складских комплексов и пр.);

3. Необходимость осуществления части закупок у субъектов малого предпринимательства (на биржевых торгах им почти нет места), другие законодательные ограничения;

4. Недостаточно отлаженные процессы планирования закупок, координации потребностей различных заказчиков;

5. Появление типовых спецификаций ограничит возможности выбора продукции (не будут учтены некоторые индивидуальные предпочтения заказчиков).

Конечно, в настоящее время едва ли следует рекомендовать внедрение биржевых торгов в российскую закупочную практику, поскольку к этому сейчас не готов почти никто. Заказчики, участники закупок и контролирующие органы все еще привыкают к работе по новым правилам, которые к тому же постоянно меняются благодаря усилиям наших законодателей.

Однако при принятии очередного крупного пакета поправок к 44-ФЗ,

предусматривающего перевод в электронную форму всех открытых конкурентных закупочных процедур, не лишним было бы проведение ревизии всех существующих закупочных механизмов на предмет их необходимости/избыточности, оптимальности сроков совершения определенных действий и их правовых последствий.

Без такого тщательного анализа, скорее всего, не удастся добиться качественного изменения контрактной системы в сторону декларируемых ею целей и принципов. Простое переписывание тяжеловесного 44-ФЗ с целью максимального внедрения в закупочные процессы электронных площадок значительно приблизит порядок осуществления всех закупок к электронным аукционам, которые, согласно материалам данной статьи, трудно назвать наиболее эффективным инструментом осуществления электронных закупок.

Не лишним будет напомнить, что в рамках контрактной системы будут ежегодно расходоваться триллионы рублей, и без ее выверенной настройки, а также качественной методической поддержки заказчиков будет непросто повысить эффективность бюджетных расходов.

Доклад, опубликован в сборнике IX Всероссийской практической конференции-семинара «Государственные и муниципальные закупки – 2014». ■

## В Краснодаре все предприниматели теперь смогут принимать участие в госзаказах – для них открыли единый центр сопровождения контрактной системы

В едином центре сопровождения контрактной системы (ЕЦСКС) будут работать представители электронной торговой площадки, Банка Москвы, микрофинансовые организации и представители Торгово-промышленной палаты Краснодарского края. Теперь предприниматель может обратиться в эту организацию и получить в одном флаконе весь спектр услуг, которые необходимы для участия в тендерах. Ему помогут получить ЭЦП, пройти аккредитацию на площадках, найти тендер и оформить заявку на участие в госзаказе, оформить банковскую гарантию и многое другое. Можно даже повысить пройти курсы повышения квалификации по законодательной базе в сфере государственных закупок. Это позволит малым и средним предприятиям Краснодарского края войти на рынок госзаказа. Ведь часто предприниматель не знает, куда и к кому обратиться, чтобы начать принимать участие в конкурсах и аукционах. Для большинства малых предпринимателей до сих пор государственные закупки – это темный лес.

Такой центр поможет и банкам укрепить свои позиции в непростой экономической ситуации. Ведь рынок банковских гарантий сегодня развивается очень стремительно, так как в связи с вводом 44-ФЗ спрос на них повысился. Генеральный директор ОАО «ЕЭТП» Антон Емельянов отмечает, что сегодня электронные закупки – это очень серьезный рынок, и он развивается и растет с каждым годом. Если предприятие выйдет на этот рынок, то сможет стабильно

развиваться. Заключив государственный контракт с госпредприятием, предприятие будет уверено в завтрашнем дне, так как это ему даст гарантию того, что оно будет надолго обеспечено работой. Сегодня по 44-ФЗ годовой объем госзакупок составляет 6 триллионов рублей, а по 223-ФЗ объемы закупок гораздо больше (по этому закону в основном закупается госкорпорации).

Краснодарский край отличается экономической активностью, так что спрос на эту услугу будет. Прежде чем открыть центр, было проведено исследование, которое показало, что спрос на услугу по сопровождению госзакупок превышает предложение. В Краснодарском крае насчитывается примерно 220 тысяч предпринимателей – этот фактор нельзя не учитывать. Если ранее бизнесу, чтобы получить доступ к госзакупкам, приходилось обращаться в 5 инстанций, то сегодня для них действует принцип «Единого окна». Согласитесь, что это очень удобно.

ЕЦСКС был создан на базе соглашения, который был подписан в сентябре 2014 года на Международном инвестиционном форуме в Сочи. При создании этой структуры вопрос об инвестициях не стоял. По сути, это элемент инфраструктуры банка, который направлен на единую цель – обеспечение доступа бизнеса к государственным закупкам, сообщает центр сопровождения торгов F5tender.

Сегодня в регионе работает свыше трехсот тысяч субъектов СМП, где занято около одного миллиона

человек. Малые предприниматели производят примерно 30% всех продуктов на Кубани. Сегодня доля участия СМП в государственных закупках в целом по России составляет всего 10%. Правительство считает, что к 2018 году этот показатель может достигнуть 25%. Так что потенциал роста в услугах по сопровождению торгов есть. Специалист по тендерам будет популярен всегда, пока существуют государственные закупки. Аутсоринговые компании по продаже услуг в сфере госзакупок появляются и в других регионах. Как показала практика, такие услуги весьма востребованы. Ведь содержать целый год тендерный отдел лишь для того, чтобы они выиграли и заключили с госпредприятиями пару контрактов, не очень выгодно. Лучше обратиться к специалистам, и они вам помогут найти подходящий тендер, пройти аккредитацию на площадке, составить заявку и так далее. Самое главное – это знать, что в госзакупках можно и нужно принимать участие, так как это поможет в случае победы приобрести предприятию стабильность и остаться на плаву в трудной экономической ситуации. Ну а то, что победа возможна, и не все торги заточены под единственного поставщика – об этом убедительно говорит статистика торгов. Сегодня есть специальные аналитические программы, которые позволяют просчитать вероятность выигрыша в том или ином тендере. Победит тот, кто не боится проиграть и примет решение принять участие в торгах. Было бы желание! ■

## О чём говорят результаты исследования «Топ-5 барьеров закупочной деятельности»?

Результаты проведенного исследования B2B-Center показали, что 70 процентов заказчиков считают закупочную деятельность непрозрачной. Много нареканий во время проведения опроса было на недостатки в области договорных отношений и ее стандартизации. Была отмечена также сложность с формированием пула предквалификационных и квалификационных поставщиков.

Все дело в том, что до последнего момента заказчик о поставщике практически ничего не знает. Когда компания работает с широким кругом поставщиков, то возникает проблема проверки состоятельности контрагентов. Нужно проверить массу документов и, несмотря на то, что сегодня банковская гарантия должна быть обязательно занесена в реестр, бывают случаи предоставления поддельных гарантий.

Поставщики также предъявляют к заказчикам немало претензий. Самая распространенная – это тендерная документация, заточенная под конкретного поставщика. У некоторых особо «одаренных» заказчиков аукционная документация напоминает научную диссертацию. Например, при поставках продуктов питания нужно описать все характеристики товара, вплоть до наличия в них микроэлементов. При этом сама документация предоставляется в трудном читаемом виде в формате, который невозможно перевести в вордовский документ. Вариантов подловить неопытного поставщика много. Одна ошибка, и заказчик моментально отклоняет вашу заявку. Есть и случаи необоснованного отклонения заявок, но не все поставщики подают жалобу в ФАС. Иногда просто нет

желания, к тому же порой поставщик просто не знает, каким образом нужно составить жалобу. Бывают случаи, когда жалобу подают слишком поздно и все сроки рассмотрения жалобы на поставщика уже прошли. Естественно, что ФАС приходится эту жалобу отклонять. В итоге недобросовестный заказчик продолжает работать в том же ключе, ничего не боясь, сообщает центр сопровождения торгов F5tender.

Если государственные закупки все же более-менее контролируются, то на коммерческих закупках ситуация совсем другая. В настоящее время действует огромное количество площадок, в том числе и мелких. Мелкие площадки находят своих заказчиков, и они размещают у них свои торги примерно на сумму около 50 миллионов рублей в год. Их очень много, и точное количество никому не известно. Естественно, что их никто не контролирует – ни ФАС, ни Минэкономразвития. Если уж государственные закупки считаются непрозрачными, то о коммерческих торгах говорить нечего. Крупные электронные торговые площадки ФАС проверяет регулярно, а вот мелкие площадки не проверяет никто. Следовательно, остается только догадываться, какие условия для поставщиков предоставляют такие площадки.

В общем, проблемы есть, и некоторые из них видны как на ладони. Но почему-то какие недочеты были в 94-ФЗ по документации, такие они и остались в 44-ФЗ, вернее, плавно переползли в новый формат. Их нужно исправлять, в противном случае эта отличная лазейка для коррупционеров так и останется. Тогда все остальные усилия сделать прозрачными и эффективными закупки будут неэффективными, а, значит, и бесполезными. Было бы хорошо, если законодатели исправили эту ситуацию... ■



## КРЫМ ВСТУПАЕТ В ГОСЗАКАЗ

**В марте этого года в тихое течение экономической жизни Крыма вмешалась большая политика. Что после этого случилось, все мы прекрасно знаем. А вот как вести бизнес в новых реалиях, большинство бывших украинских компаний – всего порядка 25 тысяч юридических лиц – доподлинно не знают до сих пор. Процесс вхождения в российское правовое поле долг и тернист. Это касается и сферы госзакупок, в которую крымчан собираются интегрировать лишь к 2016-му году, информирует my-tender.ru.**

### Из Украины в Россию

Новый регион – новые хлопоты. Чтобы запустить российскую машину госзаказа в республике Крым и в Севастополе, требуется для начала перерегистрировать всех крымских юристов и индивидуальных предпринимателей на отечественный лад. Без этого они не смогут участвовать в тендерах наравне со всеми прочими субъектами бизнеса из «большой» России.

Интеграцию юридических лиц Крыма в российскую правовую плоскость регулирует специальный закон, подписанный президентом Владимиром Путиным. Этот закон дает всем крымским компаниям возможность выбора – «переехать» в Россию либо продолжать работать на полуострове, но уже в ранге иностранцев.

Для того чтобы «переехать», юридическому лицу достаточно привести учредительные документы в соответствие с российским законодательством. А именно – необходимо обратиться с заявлением о внесении компании в Единый государственный реестр юристов РФ. Сделать это нужно успеть до 1 января 2015 года.

Что касается индивидуальных предпринимателей – они фиксируются в ЕГРИП (Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей).

Кроме того, до августа 2016 года зарегистрированные компании и ИП должны будут обратиться в налоговый орган для их постановки на учет.

Регистрация юристов осуществляется по месту нахождения их исполнительного органа. Предприниматели регистрируются по месту жительства. Если у лица есть квалифицированная электронная подпись, заявку можно подать удаленно, в электронном виде – на официальном сайте ФНС России.

До 1 января 2015 г. перерегистрация крымских и севастопольских юристов и ИП осуществляется бесплатно (пошлина не взимается).

При внесении записи о юридическом лице в ЕГРЮЛ, оно автоматиче-

ски приобретает права и обязанности, одинаковые для всех российских организаций. То же касается и индивидуальных предпринимателей.

### Путаница с терминами

Однако, прежде чем подать заявление на переход под российскую юрисдикцию, все бывшие украинские компании должны привести свои учредительные документы в соответствие с законом России. И тут возникают трудности.

Дело в том, что в законодательстве Украины есть такие организационно-правовые формы юристов, коих в российском нет. К таковым относятся, например, семейные, арендные и частные предприятия, а также объединения собственников многоквартирного дома.

Впрочем, практика показывает, что таких редких форм, как семейные или арендные предприятия, в Крыму почти нет. Поэтому вопрос отчасти снимается.

А вот объединения собственников многоквартирного дома смогут, скорее всего, перерегистрироваться как жилищные кооперативы (их российский аналог).

Сложнее с частными предприятиями. Им придется выбрать одну из российских организационно-правовых форм.

В целом же, все бывшие украинские ООО, предприятия объединений граждан, частные и коллективные предприятия подпадают под российские положения об обществах с ограниченной ответственностью. Предприятия потребительской кооперации и сельскохозяйственного обслуживающего кооператива соответствуют потребительским кооперативам.

С самыми большими трудностями столкнулись акционерные общества. На Украине существуют публичные (ПАО) и частные (ЧАО) акционерные общества. Они преобразовываются в российские ОАО и ЗАО. Но, чтобы встать на учет в России, придется проводить общие собрания акционеров и

голосовать за перевод компании в новую юрисдикцию

Важно отметить: любая реорганизация юриста (например, перевод из некоммерческой формы в коммерческую) и их ликвидация до момента внесения в единый реестр РФ не допускается.

### Какие документы нужны:

Для подачи заявления на перерегистрацию необходимо предоставить:

- Устав, приведенный в соответствие с требованиями законодательства РФ;
  - Решение о перерегистрации юридического лица;
  - Заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения (при необходимости).
- Следует подготовить также документы учредителей:
- Если учредители физлица – копии паспортов учредителей и руководителя, копию выписки или свидетельства о государственной регистрации в Украине;
  - Если учредители юристы (РФ) – копию выписки, копию свидетельства о постановке на учет в ФНС;
  - Если учредитель иностранное юридическое лицо – выписку из реестра юридических лиц либо аналогичный документ.

Кроме того, требуется привести в соответствие с общероссийским классификатором КВЭДы. А также – выполнить перерасчет уставного капитала с гривны в рубли.

Сам процесс регистрации включает следующие этапы:

1. Подача документов на перерегистрацию
2. Заказ и получение печати
3. Уведомление во все фонды о проведенной перерегистрации

### Переходные годы

Как известно, госзаказ в России не сразу строился. Так и в новом регионе – Крым и Севастополь получают полноценно работающую систему российских госзакупок только в 2016 году. К этому времени все государственные и муниципальные органы полуострова должны привести себя в порядок, подготовиться к работе по «нашим» правилам.

На момент присоединения Крыма там действовало около 280 юридических лиц с госимуществом. Еще примерно 130 гособъектов не имели статуса юридического лица. Кроме того, государство имело пакеты акций еще в 33 экономических субъектах.

Начиная с марта во всем этом большом хозяйстве происходят колоссальные преобразования, связанные с переходом на российское законодательство. Соответственно, в Крыму объявлен переходный период, в том числе в отношении госзаказа.

Федеральный закон №44-ФЗ попросту не может пока работать на бывшем украинском полуострове. Исследование властей показало: местные органы, которые должны заниматься закупками, развиты недостаточно, инфраструктуры тоже не хватает, да и численность населения не так велика (2,3 млн чел.).

Поэтому установлен более чем достаточный срок, для того чтобы Крым подготовил необходимую документацию и встал на рельсы российского госзаказа.

В 2013 г. объем госзакупок республики Крым составил 4,4 млрд рублей. Он, безусловно, будет увеличиваться, в первую очередь за счет реализации масштабных государственных проектов вроде моста через Керченский пролив, трассы Керчь – Феодосия, ремонтных работ на дорожной сети.

Таким образом, закупки будут происходить, но до 2016 года – лишь по регламенту Госсовета от 26 марта, который представляет собой компромисс между российским и украинским законодательством.

До 2016 г. в Крыму должны будут подготовлены профессиональные кадры, способные работать с Контрактной системой. А поставщики должны успеть купить ЭЦП – электронную цифровую подпись, необходимую для работы на электронных торговых площадках. Собственно, для этого и нужна перерегистрация в статусе российских юридических лиц.

### Как Воронежская область

Интересно, что Крым по некоторым экономическим и социальным показателям напоминает Воронежскую область.

Численность населения этих субъектов (если считать республику Крым с Севастополем) сопоставима – 2,3 млн человек. Доля юридических лиц в общем российском реестре и в том и в другом случае составляет порядка 1%.

Однако доход ТОП-1000 воронежских предприятий, при этом, в 3 раза превышает выручку крымских. И этот разрыв крымчанам также предстоит преодолеть в течение обозначенного переходного периода.

## Правила честной игры. Россия, Казахстан и Беларусь создали наднациональную антимонопольную службу

С 1 января Евразийская экономическая комиссия станет четвертым наднациональным антимонопольным органом на территории Единого экономического пространства России, Беларуси и Казахстана. Главы государств официально передали ей полномочия по контролю трансграничных рынков.

Созданы две коллегии по рассмотрению нарушений правил конкуренции. Во всеоружии Суд ЕАЭС: интересы каждой страны представляют по два судьи. Рабочие группы постоянно проводят мониторинг рынков товаров и услуг. Важнейший нормативный документ, дающий широкие полномочия антимонопольщикам по доступу к коммерческой информации – соглашение о конфиденциальной тайне, – проходит последние согласования. На днях на встрече с руководителями ведущих массмедиа трех стран в Минске министр по конкуренции и антимонопольному регулированию Евразийской экономической комиссии Нурлан Алдабергенов обозначил некоторые болевые точки общего рынка, которые требуют внимания в первую очередь.

Таможенный союз и Единое экономическое пространство, как и ожидалось, принесли ощутимые дивиденды всем участникам. Рост товарооборота этого международного объединения в несколько раз превышает динамику взаимной торговли в странах Евросоюза – 34-44 процента в год против 10. В 2013 году Беларусь,

к примеру, на треть увеличила экспорт в страны Таможенного союза замороженной говядины, сахара, наполовину – молока и сливок, и в 4,6 и 5,5 раза – нефтепродуктов и калийных удобрений. Казахстан, в свою очередь, более чем удвоил поставки электроэнергии, макарон. Продажи пшеницы и пшеничной муки выросли на порядок. Россия утроила отгрузку соседям угля, автомобилей с прицепами и полуприцепами. Экспорт металлов увеличился наполовину, фармпрепаратов – на 90 процентов, одежды – в 4,5 раза...

– Успехи очевидны, – отметил министр по конкуренции и антимонопольному регулированию Евразийской экономической комиссии. – Теперь у нас одна цель – обеспечение равных условий для бизнеса. Для этого нужен инструмент антимонопольного регулирования.

По мнению Нурлана Алдабергенова, в антимонопольных законодательствах трех государств Таможенного союза должны присутствовать нормы, которые бы поддерживали отечественный бизнес, способствовали продвижению товаров и защищали внутренний рынок. А также были направлены на экономии бюджетных средств и снижение цен. Большая работа в этом направлении проделана. Модельный закон о конкуренции, подписанный президентами трех стран, вобрал в себя лучшие нормы конкурентного законодательства как государств – участников союза,

так и развитых стран. Сейчас идет процесс правовой имплементации его в национальные реалии.

Бизнесмены трех стран получили доступ к электронным госзакупкам. Но возникает вопрос: возможен ли сговор? А если кто-то умышленно снижает цены? В Российской Федерации защитные нормы на сей счет есть, в Казахстане и Беларуси – пока нет.

Еще одна очевидная проблема – контроль за интеллектуальной собственностью. Ее, безусловно, надо защищать. Но патент на товарный знак становится удобным инструментом создания монополии. Нурлан Алдабергенов привел такой характерный факт. Продажи европейской продукции в страны «тройки» осуществляются нынче только официальными дистрибьюторами, которые зачастую делают необоснованные наценки. По подсчетам российской Высшей школы экономики, стоимость оригинальных запчастей к автомобилям в итоге оказывается завышенной до 80 процентов, спорттоваров – на 45 процентов, парфюмерии – на 60 процентов. Точно так же продаются важные промышленные и промежуточные товары, оборудование, тяжелая техника.

– Эти вопросы сейчас в комиссии бурно обсуждаются с участием вице-премьеров наших стран, – сообщил Нурлан Алдабергенов. – До конца года должны прийти к общему мнению. Нужно дать свободу бизнесу. Пусть любой поставщик привозит оригинальный

европейский товар и продает его. А если от этого в какой-то степени будет страдать национальный производитель — давайте его защищать.

В Российской Федерации построено 26 мощных предприятий по сборке техники мировых автоконцернов. Но если белорусский предприниматель захочет купить автомобиль российской сборки, то сможет это сделать только у официального дилера. А если придет в Германию или Японию, где цена оригинальной модели намного ниже, и договорится о поставках, ему это запретят. Но зачем переплачивать? Дилеры на территории Таможенного союза делают то, что никогда не позволят у себя в стране.

Беспокоит министра и разница цен на другие товары и услуги. Роуминг, например. Вилка тарифов на звонки в домашней сети и роуминге у сотовых операторов, зарегистрированных во всех трех странах, в России отличается в 28-48 раз, в Казахстане — в 21, и в 55 раз — в Беларуси. В итоге путешествую-

щие граждане стараются пользоваться другими видами связи, покупают национальные sim-карты. Особенно это чувствительно для населения приграничных регионов. 6 казахстанских областей граничат с 11 российскими. Вблизи границы телефоны местных жителей частенько ловят российскую линию по роуминговым тарифам. Это очень неудобно и неправильно. «Границы мы открыли, теперь надо сделать так, чтобы людям в результате жилось легче. Роуминг надо обнулить в ближайшее время!» — таково мнение министра по конкуренции и антимонопольному регулированию ЕЭК.

Еще один важный вопрос — авиаперевозки. Товарооборот между странами растет, население активно перемещается в едином пространстве. А цены на авиабилеты у различных компаний отличаются. Факт: перелет из Москвы в Астану (2300 километров) обойдется в 12-13 тысяч российских рублей, а практически на то же расстояние, но из Москвы в

Караганду — 6,5 и 5,4 тысячи. В итоге люди, которые хорошо умеют считать деньги, вынуждены ехать в Караганду, чтобы потом лететь в Москву. Это ненормально и неправильно, как и то, что железнодорожные перевозки из Москвы в Минск и Астану по цене сравнялись со стоимостью авиабилета. Хотя любому экономисту ясно: этого не может быть! И подобных примеров немало. Фосфатное сырье от одного и того же поставщика в России будет в полтора раза дешевле, чем в Беларуси. А лекарства одних и тех же поставщиков из Европы в России в два раза дороже, чем в Казахстане и Беларуси. Почему?

Одно из основных направлений работы нового наднационального антимонопольного органа — приводить такого рода перекосы цен в соответствие и гарантировать равные конкурентные условия на территории единого экономического пространства. Опубликовано в газете «Союз. Беларусь-Россия» №669 (41) от 30 октября 2014 г.

## РОССИЙСКОЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ СООБЩЕСТВО УЧАСТНИКОВ ПРЕЗИДЕНТСКОЙ ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ

ПРИГЛАШАЕТ НА ИТОГОВУЮ КОНФЕРЕНЦИЮ РОССИЙСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО СООБЩЕСТВА, которая состоится 5 ДЕКАБРЯ 2014 года в Москве.

**Аудитория** — 150 человек: члены РУС, региональные координаторы (57 регионов России), руководители компаний и владельцы бизнеса, представители госучреждений и госкорпораций, фондов, институтов развития, банков, консалтинговых компаний, общественные деятели, политики, эксперты.

**ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ** рассчитана на один день (с 10 до 18 часов) и включает следующие блоки:

- ▶ **Российское управленческое сообщество сегодня и завтра**
  - Итоги и новые перспективы для реализации проектов и карьерного роста руководителей всех уровней.
- ▶ **Инструменты личного продвижения. Карьерные тренды, тенденции и перспективы**
  - в выступлениях спикеров: представители госкорпораций, органов власти;
  - презентации работы Комитета «Карьера-РУС».
- ▶ **Инструменты развития Вашего бизнеса**
  - Инвестиционно-финансовый комитет РУС — площадка для анализа, познания, выработки механизмов и продвижения проектов.
  - Комитет Малый бизнес — профессиональный рост, экспертная оценка и расширение сферы влияния.
  - Комитет Тендер-РУС — реальные кейсы и реальная помощь.
  - Эксклюзивные предложения банков и институтов развития для расширения ваших финансовых возможностей.
- ▶ **Гражданское лидерство и общественное продвижение**
  - Грант — не мечта, а реальность: выступление грант-операторов.
  - Инструменты политпродвижения РУС: презентация партий.
  - Выступления ведущих российских политологов.
- ▶ **Авторские тренинги и мастер-классы.** Развиваем лидерские и управленческие навыки, осваиваем модные и суперсовременные HR-технологии — обучаемся приемам геймификации.

Телефон для справок: (499) 713-60-07.

## В ОНФ считают, что самарским властям стоит отменить дорогостоящие закупки публикаций в СМИ

**В ОНФ считают, что самарским властям стоит отменить дорогостоящие закупки публикаций в СМИ.**

В Общероссийском народном фронте сочли неконструктивной реакцию администрации города Самары на общественную критику трат на услуги средств массовой информации по освещению деятельности местных властей. Вместо того, чтобы подобрать сомнительные аргументы в свое оправдание, чиновникам стоит сосредоточиться на выполнении задачи по сокращению расходов на освещение деятельности органов госвласти, поставленной президентом России, считают активисты проекта ОНФ «За честные закупки». Эксперты Народного фронта указали самарским властям на три сомнительные закупки по размещению публикаций в СМИ на общую сумму более 5 млн руб. В ответе, размещенном на сайте городской администрации, утверждается, что одна из закупок, на 1,7 млн руб., планировалась для освещения в федеральной СМИ подготовки Самары к чемпионату мира по футболу 2018 г. в связи с приездом делегации Международной федерации футбола (ФИФА). Инспекционный визит делегации ФИФА и оргкомитета «Россия-2018» на стадионы ЧМ-2018 действительно прошел с 16 по 23 октября. Однако инспекторы посетили только Сочи, Москву, Санкт-Петербург и Казань. Более того, как пояснил ОНФ заместитель директора департамента инвестиционного развития и управления государственным имуществом Минспорта РФ Павел Вараксин, «приезд делегации ФИФА в Самару в октябре не планировался и до конца текущего года также не планируется». К тому же рассмотрение единственной заявки на участие в конкурсе состоялось лишь 23 октября, как раз в последний день визита чиновников ФИФА в Россию. Даже если бы их приезд в Самару планировался, осветить тему в срок не удалось бы. Более того, в самой закупке нет ни слова о том, что она проводится для освещения подготовки Самары к ЧМ-2018, а согласно техзаданию информационные услуги должны были быть оказаны до 26 декабря. Все это говорит о том, что конкурс на публикацию материалов «о социально-экономической ситуации в городском округе Самара» не имеет ничего общего с «футбольными» аргументами самарских властей в пользу закупки. В итоге, по словам местных властей в ответном обращении, данная закупка реализована не будет, что лишний раз указывает на надуманность «футбольного» предлога в планировавшемся дорогостоящем тендере.

Похоже обстоит ситуация с аукционом на 1,4 млн руб. по публикации информации о деятельности департамента управления имуществом города Самары. По словам чиновников мэрии, департамент планировал опубликовать в декабре сборник разъяснений по жилищным программам с подробным описанием порядка реализации прав льготных категорий граждан. Однако в технической документации закупки об этом также не упоминается, поэтому истинное содержание предполагаемых публикаций, как в случае со мнимым освещением подготовки Самары к ЧМ-2018, вызывает у экспертов ОНФ серьезные сомнения. Наконец, в аукционе на 2 млн руб. действительно, как и утверждают в своем ответе власти города, речь идет об освещении мероприятий по празднованию 70-летия Победы в Великой Отечественной войне и чествованию ветеранов. Однако помимо этого в техзадании отдельными блоками значатся прямые эфиры в формате ток-шоу с участием представителей администрации Самары и сюжеты в новостях метрового телеканала. При этом тематика данных трансляций опять же не уточняется. «В своем ответе на критику руководители города пообещали «не реализовывать» лишь одну из названных активистами ОНФ закупок — на 1,7 млн руб. Две другие в настоящее время остаются в силе, что мы считаем неприемлемым. Попытками в своем официальном комментарии ввести в заблуждение и экспертов ОНФ, и, прежде всего, жителей Самарской области, местные власти только усилили наши сомнения относительно указанных закупок. Мы еще раз призываем администрацию Самары пересмотреть названные тендеры, а руководство региона — обратить внимание на закупочную практику, сложившуюся в областном центре, и сделать необходимые выводы», — отметил руководитель проекта ОНФ «За честные закупки» Антон Гетта.

Общероссийский народный фронт

## Кумановский: оптимизация закупок Росатома улучшает соцбазу на местах

**Стратегия оптимизации, учитывающая объем закупок «Росатома» на уровне 500 миллиардов рублей, позволяет добиваться и столь же существенной экономии, измеряемой десятками миллиардов рублей ежегодно.**

РИА Новости. Реализуемая госкорпорацией «Росатом» на протяжении ряда лет стратегия по оптимизации и повышению прозрачности своей закупочной деятельности позволяет наполнять налоговыми платежами бюджеты регионов, в которых работают поставщики «Росатома», и тем самым улучшать социальную сферу на местах, считают опрошенные РИА Новости эксперты. Эта стратегия, учитывающая объем закупок «Росатома» на уровне 500 миллиардов рублей, позволяет добиваться и столь же существенной экономии, измеряемой десятками миллиардов рублей ежегодно, отметил начальник аналитического отдела ЗАО «Инвестиционная компания ЛМС» Дмитрий Кумановский. Он напомнил, что только в 2013 году «Росатом» сэкономил на закупках 25,7 миллиардов рублей, а начиная с 2009 года экономия составила 185,7 миллиарда рублей.

«При этом за счет прозрачности закупочных процедур и высокой конкуренции значительную часть контрактов получают местные региональные производители товаров и услуг (с 2009 года число поставщиков выросло в 17 раз), что позволяет наполнять налоговыми платежами региональные бюджеты и улучшать социальную сферу на местах. А государственная атомная корпорация результаты экономии на закупках может направлять как на ведущееся строительство атомных блоков и ускорение их ввода, так и на увеличение инвестиций в новое строительство», — сказал Кумановский.

По мнению заведующего сектором экономического департамента Фонда «Институт энергетики и финансов» Сергея Кондратьева, помимо ориентации на крупных поставщиков оборудования или компаний, выполняющих строительные-монтажные работы, закупочная система «Росатома» позволяет серьезно развить сегмент малого и среднего бизнеса.

«На него уже сейчас приходится порядка 12% от всех закупок. И очень важно, что данный сегмент малого и среднего бизнеса сосредоточен в атомных городах. Таким образом происходит и какая-то диверсификация экономики в этих городах, потому что создаются новые источники налоговых поступлений и новые варианты занятости населения», — сказал Кондратьев.

И даже если атомная промышленность не будет создавать большое количество новых рабочих мест в виду растущей ее эффективности и производительности на предприятиях атомной сферы, то люди в этих городах все равно смогут найти себе работу за счет малых и средних предприятий, добавил эксперт.



## РАССМАТРИВАЕТСЯ ДЕЛО

**Решение по Делу № А32-31152/2014  
(город Краснодар, 27 октября 2014 года)  
Арбитражный суд Краснодарского края установил:**

Общество с ограниченной ответственностью «Кубарус-молоко» (далее — истец) обратилось в арбитражный суд с иском без вызова сторон к Муниципальному бюджетному общеобразовательному учреждению — средняя общеобразовательная школа № 3 (далее — ответчик) о взыскании задолженности в размере 225 879,70 руб., пени за период с 25.02.2014 по 24.07.2014 в размере 5 408,23 руб., а также расходов по оплате государственной пошлины в размере 7 625,76 руб.

Исковые требования мотивированы ненадлежащим исполнением ответчиком обязательств по договору на поставку продуктов питания от 30.12.2013 № 1-3м, по контрактам на закупку продуктов питания от 01.02.2014 № 1-3м, от 01.04.2014 № 1-3м.

Определением суда от 27.08.2014 исковое заявление принято к рассмотрению в порядке упрощенного производства без вызова сторон в соответствии со статьей 228 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации.

Согласно положениям частей 5 и 6 статьи 228 АПК РФ решение по делу, рассматриваемому в порядке упрощенного производства, принимается на основании доказательств, представленных в течение установленных арбитражным судом сроков, а в случае обоснования невозможности их представления в такие сроки по причинам, не зависящим от стороны — и за пределами этих сроков; при этом протоколирование с использованием средств аудиозаписи не ведется, протокол в письменной форме не составляется, не применяются правила об отложении судебного разбирательства.

Согласно части 5 статьи 228 АПК РФ решение по делу, рассматриваемому в порядке упрощенного производства, принимается арбитражным судом после истечения сроков установленных арбитражным судом для предоставления в суд доказательств и иных документов.

Стороны извещены надлежащим образом, поскольку ко дню принятия решения арбитражный суд располагает сведениями о получении ими копии определения о принятии искового заявления к производству и рассмотрении дела в порядке упрощенного производства, направленной им в порядке установленном АПК РФ.

Кроме того, стороны извещены публично, путем размещения информации о принятии искового заявления и рассмотрении дела в порядке упрощенного производства на официальном сайте Арбитражного суда Краснодарского края.

Отзыв на исковое заявление ответчиком не представлен, сумма исковых требований не оспорена.

От истца в суд поступило ходатайство об уменьшении исковых требований в связи с частичной оплатой ответчиком задолженности, в котором истец просит взыскать с ответчика задолженность в размере 178 736,80 руб., пени за период с 25.02.2014 по 24.07.2014 в размере 5 408,23 руб., а также расходы по оплате государственной пошлины.

В соответствии с ч.1 ст. 49 АПК РФ истец вправе при рассмотрении дела в арбитражном суде первой инстанции до принятия судебного акта, которым заканчивается рассмотрение дела по существу, изменить основание или предмет иска, увеличить или уменьшить размер исковых требований.

При таких обстоятельствах ходатайство об уменьшении исковых требований подлежит удовлетворению.

Изучив материалы дела, суд установил, что между истцом (поставщик) и ответчиком (заказчик) по настоящему делу подписаны договор на поставку продуктов питания от 30.12.2013 № 1-3м, контракты на закупку продуктов питания от 01.02.2014 № 1-3м, от 01.04.2014 № 1-3м (далее — договоры), предметом которых является поставка продуктов питания для нужд муниципального бюджетного общеобразовательного учреждения — средняя общеобразовательная школа № 3 (п. 1.1. контрактов).

В соответствии с п. 3.4. договоров оплата производится по факту поставки товара, на основании товарно-транспортных накладных и выставленного поставщиком счета на оплату, в течение 30 банковских дней с момента выставления поставщиком счета на оплату.

Во исполнение условий муниципальных контрактов истец поставил ответчику товар на сумму 225 879,70 руб., что подтверждается представленными в материалы дела товарными накладными, подписанными сторонами без возражений и скрепленными оттисками их печатей.

Между сторонами без возражений подписан акт сверки на сумму 225 879,70 руб.

Доказательств оплаты за поставленный товар в материалы дела не представлены, в результате чего задолженность составила 178 736,80 руб. (с учетом уменьшения исковых требований).

Ненадлежащее исполнение ответчиком обязательств по оплате товара послужило основанием для обращения истца в суд с настоящим иском без вызова сторон.

Отношения, связанные с размещением заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд регулируются Федеральным законом от 21.07.2005 N 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (далее — Закон N 94-ФЗ), а также Федеральным законом от 05.04.2013 N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее — Закон N 44-ФЗ).

В соответствии с п. 1, 2 ст. 9 Закона N 94-ФЗ под государственным или муниципальным контрактом понимается договор, заключенный заказчиком от имени Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования в целях обеспечения государственных или муниципальных нужд. Под гражданско-правовым договором бюджетного учреждения на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг в целях настоящего Федерального закона понимается договор, заключаемый от имени бюджетного учреждения.

В соответствии с подпунктом 8 статьи 3 Закона N 44-ФЗ под государственным или муниципальным контрактом понимается договор, заключенный от имени Российской Федерации, субъекта Российской Федерации (государственный контракт), муниципального образования (муниципальный контракт) государственным или муниципальным заказчиком для обеспечения соответственно государственных нужд, муниципальных нужд.

Частью 1 статьи 2 Закон N 44-ФЗ определено, что законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд основывается на положениях Конституции Российской Федерации, Гражданского кодекса Российской Федерации, Бюджетного кодекса Российской Федерации и состоит из настоящего Федерального закона и других федеральных законов, регулирующих отношения, указанные в части 1 статьи 1 Закона о контрактной системе.

Договор заключается в порядке, предусмотренном Гражданским кодексом Российской Федерации и иными федеральными законами с учетом положений настоящего Федерального закона.

Согласно п. 2 ст. 525 Гражданского кодекса Российской Федерации к отношениям по поставке товаров для государственных или муниципальных нужд применяются правила о договоре поставки (ст. ст. 506 — 522), если иное не предусмотрено правилами данного Кодекса.

Общие правовые и экономические принципы и порядок формирования и исполнения на контрактной основе заказов на закупку и поставку товаров, работ, услуг для федеральных государственных нужд установлены Федеральным законом от 13.12.1994 N 60-ФЗ «О поставках продукции для федеральных государственных нужд».

Нормы Федерального закона «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21.07.2005 N 94-ФЗ, Федерального закона от 05.04.2013 N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и Федерального закона «О поставках продукции для федеральных государственных нужд» N 60-ФЗ являются специальными по отношению к нормам Гражданского кодекса Российской Федерации о поставке и о поставке товаров для государственных (муниципальных) нужд и подлежат применению в части, не урегулированной параграфом Кодекса о поставке товаров для государственных нужд.

В соответствии со статьей 526 Гражданского кодекса Российской Федерации по государственному или муниципальному контракту на поставку товаров для государственных или муниципальных нужд (далее — государственный или муниципальный контракт) поставщик (исполнитель) обязуется передать товары государственному или муниципальному заказчику либо по его указанию иному лицу, а государственный или муниципальный заказчик обязуется обеспечить оплату поставленных товаров.

Пунктом 1 статьи 509 Гражданского кодекса Российской Федерации предусмотрено, что поставка товаров осуществляется поставщиком путем отгрузки (передачи) товаров по-

купателю, являющемуся стороной договора поставки, или лицу, указанному в договоре в качестве получателя.

Покупатель (получатель) обязан совершить все необходимые действия, обеспечивающие принятие товаров, поставленных в соответствии с договором поставки (пункт 1 статьи 513 Гражданского кодекса Российской Федерации).

На основании статьи 516 Гражданского кодекса Российской Федерации покупатель оплачивает поставляемые товары с соблюдением порядка и формы расчетов, предусмотренных договором поставки.

Согласно ст. 309 Гражданского кодекса Российской Федерации, обязательства должны исполняться надлежащим образом в соответствии с условиями обязательства и требованиями закона, иных правовых актов, а при отсутствии таких условий и требований — в соответствии с обычаями делового оборота или иными обычно предъявляемыми требованиями. Односторонний отказ от исполнения обязательства и одностороннее изменение его условий не допускаются, за исключением случаев, предусмотренных законом, в силу ст. 310 Гражданского Кодекса Российской Федерации.

Согласно ст. 65 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации, каждое лицо, участвующее в деле, должно доказать обстоятельства, на которые оно ссылается как на основание своих требований и возражений.

Своими действиями ответчик нарушил взятые на себя обязательства и права истца, которые в силу ст. 12 Гражданского кодекса РФ подлежат защите, а требование о взыскании задолженности в размере 178 736,80 руб. на основании статей 307-310, 314 Гражданского кодекса РФ подлежит удовлетворению.

Истцом также заявлено требование о взыскании пени за период с 25.02.2014 по 24.07.2014 в размере 5 408,23 руб.

В соответствии с п. 6.2. договоров в случае просрочки заказчика исполнения обязательств предусмотренных договорами, поставщик вправе потребовать уплаты пени. Пеня начисляется за каждый день просрочки исполнения обязательства, начиная со дня следующего за днем истечения установленного договора срока исполнения обязательства. Размер такой пени составляет одну трехсотую ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации, действующей на день уплаты пени за каждый день просрочки.

Представленный истцом расчет пени ответчиком не оспорен, контрасчет не представлен.

Суд, проверив расчет пени, представленный истцом, признал его составленным методологически и арифметически верно.

Таким образом, с ответчика в пользу истца подлежат взысканию пени за период с 25.02.2014 по 24.07.2014 в размере 5 408,23 руб.

С учетом части 1 статьи 110 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации государственная пошлина распределяется пропорционально фактически удовлетворенным требованиям.

Истцом при подаче искового заявления уплачена государственная пошлина в размере 7 625,76 руб. по платежному поручению от 19.08.2014 № 5341.

При цене иска 184 145,03 руб. (с учетом уменьшения исковых требований) государственная пошлина составляет 6 524,36 руб.

Поскольку исковые требования удовлетворены, с ответчика в пользу истца подлежат взысканию расходы по оплате государственной пошлины в размере 6 524,36 руб.

Истцу следует выдать справку на возврат из федерального бюджета государственной пошлины в размере 1 101,40 руб.

На основании изложенного, руководствуясь статьями 49, 65, 71, 110, 167-170, 226-229 Арбитражного процессуального кодекса РФ, арбитражный суд

### РЕШИЛ:

Ходатайство истца об уменьшении исковых требований удовлетворить.

Взыскать с муниципального бюджетного общеобразовательного учреждения — средняя общеобразовательная школа № 3 (ИНН 2302039456, ОГРН 1032300670775) в пользу открытого акционерного общества по переработке молока «Кубарус-Молоко» (ИНН 2302008433, ОГРН 1022300635752) задолженность в размере 178 736,80 руб., пени за период с 25.02.2014 по 24.07.2014 в размере 5 408,23 руб., а также расходы по оплате государственной пошлины в размере 6 524,36 руб.

Выдать открытому акционерному обществу по переработке молока «Кубарус-Молоко» (ИНН 2302008433, ОГРН 1022300635752) справку на возврат государственной пошлины из федерального бюджета в размере 1 101,40 руб., оплаченной по платежному поручению от 19.08.2014 № 5341.

Решение подлежит немедленному исполнению.

**Комментирует решение Арбитражного суда  
Краснодарского края по Делу № А32-31152/2014  
(город Краснодар, 27 октября 2014 года)  
Сергей Стрикун, управляющий партнер «В.В Group»**

Типичное дело о взыскании задолженности. Из-за небольшой суммы исковых требований исковое заявление принято в порядке упрощенного производства (в соответствии со ст. 227 АПК РФ исковые требования на сумму до 300 т.р. рассматриваются в порядке упрощенного производства, то есть без вызова сторон).

Однако сразу бросается в глаза, на наш взгляд, ошибочное применение некоторых нормативных актов. В частности, Федеральный закон от 13.12.1994 N 60-ФЗ «О поставках продукции для федеральных государственных нужд». Данный акт уже по названию выдает сферу применения — федеральные государственные нужды. В данном случае ответчик муниципальное учреждение, а следовательно, пользователь местного бюджета и нужды у него не федеральные, а муниципальные.

Кроме того, настоящее дело хорошо показывает субъектам законодательства о закупках, как применять общие и специальные нормы и как они действуют по отношению друг к другу. Так гражданский кодекс является одним из основных актов общего характера, там прописываются общие нормы о заключении договоров (контрактов) на торгах (и не только), действия данных договоров (контрактов), их расторжения и исполнении. Законодательство о закупках эти положения углубляет и детализирует. Так как сфера закупок для государственных и муниципальных нужд весьма специфична, при противоречии норм общего и специального характера, будут применяться нормы специального характера.

Данное решение — показатель того, что будет, если будучи должником, пустить дело на самотек. Я даже вижу, как за отсутствием всякой борьбы, судья, не разбираясь в деталях и не вникая в суть спора, соглашается с истцом. Может, конечно, ответчик понимая, что его положение полностью провально, просто не хочет тратить на это время. Хотя, как знать, иногда у самой сложной ситуации может быть вполне легкое решение.



## 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.

Пациенту по жизненно важным показаниям по решению врачебной комиссии был закуплен лекарственный препарат в соответствии с п. 28 ч. 1 ст. 93 Закона № 44-ФЗ. Запрос предложений не делали в связи с тем, что решением врачебной комиссии препарат назначался на 5 дней, и не было в тот момент дальнейшей потребности в данном препарате. Через неделю у пациента возникает угрожающее жизни состояние (невозможно было предвидеть ухудшение состояния, т.к. диагноз очень редкий, и всего 5% пациентов с таким диагнозом требуют повторной инфузионной терапии).

Мы вынуждены еще раз приобрести в экстренном порядке тот же самый препарат. Можно ли приобрести препарат по п. 28 ч. 1 ст. 93 еще раз (назначено на 5 дней), сумма двух закупок не превышает 200 тысяч рублей или мы должны закупить его по п. 9 ч. 1 ст. 93? СГОЗ не позволяет закупить препарат по п. 4 ч. 1 ст. 93 Закона № 44-ФЗ.

Я думаю, можно закупить как по п. 9, так и по п. 28 ч. 1 ст. 93 Закона № 44-ФЗ, просто в первом случае получится быстрее, т.к. не требуется решение врачебной комиссии.

Казенное учреждение на основании приказа направляет сотрудников в служебные командировки, для обеспечения расходов выдает денежные средства под отчет, в т.ч. и на ГСМ, так как командировки бывают в разные города и регионы РФ. Затем сотрудники сдают чеки за ГСМ, составляется авансовый отчет. Эти закупки ГСМ в командировках учитываются по п. 4 или по п. 26 ч. 1 ст. 93 Закона № 44-ФЗ или они не попадают под действие 44-ФЗ?

Не попадают, т.к. это ст. 168 Трудового кодекса РФ (компенсационные выплаты).

Нужно ли в отчет по Закону № 223-ФЗ включать договоры подряда с физическими лицами (работниками нашего же учреждения по подработке)?

Да, нужно, исключений для таких случаев нет.

Для начала хотел бы поблагодарить Вас за Вашу рубрику в Аукционном Вестнике, она очень помогает в работе специалиста по закупкам. Пожалуйста, помогите разобраться со следующими вопросами:

1. Мы ОАО, работаем по Закону № 223-ФЗ, но выбор организации для проведения обязательного аудита должны осуществлять по Закону № 44-ФЗ на основании ч. 4 ст.5 Закона «Об аудиторской деятельности». Должны ли мы осуществлять мероприятия по включению данного договора с аудиторской организацией в реестр контрактов и составлять отчет об исполнении

контракта? В приведенной норме говорится только о «порядке проведения» процедуры.

2. С 01.01.2016 г. вступит в силу ч. 21 ст. 4 Закона № 223-ФЗ о размещении на официальном сайте отчета о годовом объеме закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства. Означает ли это, что уже до 01.02.2016 г. мы обязаны разместить годовой отчет о закупках у данных субъектов за 2015 год или первый годовой отчет мы должны разместить до 01.02.2017 г.?

Спасибо за «спасибо», мало кто благодарит... Ваши слова для меня, поверьте, очень ценны.

1. Ни реестр, ни отчет об исполнении Вас не касаются, Ваша обязанность — соблюдение конкурсной процедуры и все.

2. Думаю, что с 2017 г., т.к. сама обязанность возникает у заказчиков (еще не определено, каких именно) с 01.01.2016 г.

По итогам закупки по Закону № 223-ФЗ (после объявления победителя) выяснилось, что у второго участника предложение было лучше. Можем ли мы просто не заключить договор и объявить новую закупку? Что делать, если оферта уже направлена победителю закупки? И третий вариант: договор уже подписан, как его расторгнуть и какие санкции объявленный нами победитель закупки может применить к нам?

Ответ, в первую очередь, зависит от содержания документации о закупке. Если оферта направлена или договор уже подписан, то нужно следовать условиям оферты или договора. Поздно «метаться», одним словом.

В главе «Ответственность сторон» заказчик указывает начисление пени за просрочку поставки товара буквально следующее: «Пеня начисляется за каждый день просрочки исполнения Поставщиком (подрядчиком, исполнителем) обязательства, предусмотренного Контрактом в размере не менее чем одна трехсотая действующей на дату уплаты пени ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации от цены Контракта». Что значит «не менее»? Как в этом случае Поставщику просчитать свои риски, если поставка задержится на 2-3 дня от установленного срока? Получается, что Заказчик в проекте контракта заведомо указывает сведения, имеющие двусмысленное (неопределенное) толкование.

Не пора ли ввести типовые проекты контрактов, в зависимости от способа закупки, где будет все расписано профессионально, справедливо и доступным языком?

Во-первых, заказчик, конечно, «дал маху»: скопировал текст закона, даже не подумав, что в законе установлен минимум пени, а не ее конкретный размер.

Во-вторых, не только пора, а типовые контракты уже разрабатываются федеральными органами исполнительной власти и появляются на официальном сайте в самое ближайшее вре-

мя. Согласно с Вами, что ситуация ужасно несправедливая, потому что идет игра в одни ворота: условия контракта полностью определяет заказчик и только он один.

В проекте контракта, в главе «Порядок расчетов» заказчик указывает: «Днем оплаты считается день списания денежных средств с расчетного счета Заказчика, т.е. Заказчик фактически показывает Поставщику платежку с отметкой банка о списании с его расчетного счета суммы контракта, а пришли — не пришли деньги на счет Поставщика, его это уже не касается.

С другой стороны, в соответствии с ч. 12 ст. 70 Закона № 44-ФЗ Заказчик не имеет права подписывать контракт, если не увидит «живых денег» на своем счете в случае внесения Поставщиком денежных средств в качестве обеспечения контракта.

Получается, что Заказчик имеет право ссылаться на платежку с отметкой банка, а Поставщик такого права не имеет. Не следует ли внести поправку в закон примерно такого содержания: «Контракт считается исполненным со стороны заказчика в день поступления денежных средств на расчетный счет Поставщика», Ваше мнение?

См. мой ответ на предыдущий вопрос.

Прошу разъяснить положение ч. 3 ст. 45 Закона № 44-ФЗ: о каких случаях, предусмотренных извещением об осуществлении закупки и/или документацией о закупке идет речь, когда в банковскую гарантию включается условие о праве заказчика на бесспорное списание денежных средств со счета гаранта, если гарантом в срок не более чем 5 рабочих дней не исполнено требование заказчика об уплате денежной суммы по банковской гарантии, направленное до окончания срока действия банковской гарантии?

Верно ли толкование, что положение ч. 3 ст. 45 Закона № 44-ФЗ относится к контракту, заключаемому с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем)?

Эти случаи не относятся только лишь к «единственному», а определяются они по усмотрению заказчика.

Мы работаем по Закону № 44-ФЗ (субсидии) и по Закону № 223-ФЗ (иная деятельность), по правилам обоих законов мы заключаем договоры ГПХ (уборка помещений, обслуживание прибора, проведение ежедневного предрейсового медицинского осмотра водителей, проведение анализов НИР. и др.). По субсидиям заключаем договоры ГПХ до 100 тыс. руб. в квартал с единственным поставщиком, но не более 2 млн. руб.

Может, есть что-то такое в законодательстве, когда мы можем не проводить конкурентные закупки и не применять ст.93 Закона № 44-ФЗ, чтобы не включать в 2 млн. руб., а можно было бы применить другое основание закупки?

Нет, к сожалению, таких случаев нет. Перечисленные

Вами договоры нужно включать в п. 4 ч. 1 ст. 93 Закона № 44-ФЗ. Кстати, «квартал» соблюдать не нужно, сейчас Вы должны соблюдать только годовые лимиты, а не квартальные (как было раньше по Закону № 94-ФЗ).

Заказ был размещен для субъектов малого предпринимательства в 2014 г. согласно плану-графику 2014 г. с условиями оплаты и поставки товара в 2015 г. на данный заказ (оплата будет производиться за счет финансирования выделенного на 2015 г.). Процент для СМП нужно учитывать для 2014 г. или он переходит на 2015 год?

Думаю, что надо учитывать в 2014 году.

Мы заказчики — ЗАО «Курорт Макопсе», — с 2015 г. начнем работать по Закону № 223-ФЗ. Уже утвердили положение и опубликовали его. Сейчас заняты формированием плана закупок. У нас раньше было три организации, которые реализовывали наши путевки а мы платили им процент от продаж. Но в квартал у каждой получается более 100 тыс. руб. Какую форму закупки выбрать в данном случае: т.к. у единственного поставщика можно только до 100 тыс. руб. Запрос котировок или предложений? Но как-то непонятно: они должны бороться за право отдыхать у нас?

100 тыс. рублей — не предел для закупки у единственного, так что можете предусмотреть в своем положении данные закупки без ограничения по сумме. Квартал тоже ни причем, такого ограничения Закон № 223-ФЗ не предусматривает. Можно выбрать «единственного» как способ закупки; а право отдыхать у Вас — это уже не закупка, а продажа.

Убедительная просьба проконсультировать по внесению изменений в положение по Закону № 223-ФЗ. В своем положении мы бы хотели прописать закупку у единственного поставщика на сумму до 400 тыс. руб., это возможно или будет нарушением?

Это возможно, каких-либо ограничений по сумме закупки нет.

Наша организация является автономным учреждением, обязаны ли мы работать только по Закону № 223-ФЗ?

Нет, не только.

Если Вы получаете бюджетные средства на осуществление капитальных вложений, то Вам следует переходить на применение Закона № 44-ФЗ, но не полностью, а лишь в части закупок, которые осуществляются за счет этих средств (кстати сказать, в Государственную Думу внесен законопроект, предусматривающий отсрочку применения этой нормы автономными учреждениями до 1 января 2017 г.)

Как правильно прописать в положении закупки малого объема, чтобы не проводить конкурентный способ закупки на сумму более 100 тыс. руб.?

Как угодно, все на Ваше усмотрение. Советую Вам просто проанализировать положения, размещенные на сайте, выбрав случаи, удобные для Вашей деятельности.

Бюджетное учреждение опубликовало положение о закупке до 1 января 2014 г., не утверждая его у учредителя. Сейчас учреждение работает по Закону № 223-ФЗ. Какие санкции применимы к нему? Признаться ли правомерными результаты торгов, проведенных учреждением по правилам Закона № 223-ФЗ, являются ли действительными договоры, заключенные по результатам таких торгов?

За подобные действия предусмотрены административные штрафы (ч. 3 ст. 7.32.3 КоАП РФ) для должностных лиц от 20 тыс. до 30 тыс. руб., для юридических лиц — от 50 тыс. до 100 тыс. руб. Однако накладывать эти штрафы пока никому, потому что согласно ст. 23.83 КоАП РФ этим должен заниматься федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный на осуществление контроля в сфере закупок товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц. В то время как подобный орган не назначен, и его назначение вообще не предусмотрено ст. 6 Закона № 223-ФЗ. Предположительно это будет ФАС России, но пока ее полномочия как уполномоченного органа никак не регламентированы.

Государственное бюджетное учреждение в 2014 г. расходовало средства разрешенной предпринимательской деятельности по Закону № 223-ФЗ. В 2015 г. мы не хотим работать по правилам этого Закона. Что нам нужно сделать, чтобы все средства тратить только по нормам Закона № 44-ФЗ? Достаточно ли просто не размещать положение о закупке на официальном сайте в декабре 2014 г.? И нужно ли размещать планы закупок по Закону № 223-ФЗ на 2015 год и плановый период?

Да, вполне достаточно не размещать положение, план закупок на 2015 год Вам не нужен, если Вы решили не работать по этому Закону, плановых периодов в Законе № 223-ФЗ не предусмотрено.

Мы работаем по Закону № 223-ФЗ, являемся застройщиком жилых домов. Можно ли предусмотреть в положении о закупке возможность заключить договор управления многоквартирным жилым домом по правилам о закупке у единственного поставщика, без конкурса? Тот же вопрос о договоре на реализацию квартир риэлторами. Кроме того, возможна ли ситуация, что договора нет (например, на покупку телефонного аппарата), а есть только счет на 1 000 р., который мы оплатили, и накладная. Об этой закупке надо отчитываться как о договоре?

Поскольку вопросов задано довольно много, поэтому ответы я пронумерую.

1. Можно. 2. Можно. 3. Ситуация возможна, отчитываться нужно. ■



# ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

## ООО «Газпром добыча Уренгой» извещает о проведении торгов по продаже производственной базы асфальто-бетонного завода в г. Новый Уренгой

**Продавец:** ООО «Газпром добыча Уренгой», тел.: (3494) 94-84-09; факс: (3494) 22-04-49 l.sh.shevchenko@gd-urengoy.gazprom.ru.

**Организатор торгов:** ООО «Ассет Менеджмент», тел./факс: (495) 221-65-52. e-mail: nataly@npg.ru Адрес: 117630, г. Москва, Старокалужское шоссе, д. 65, 5 этаж, офис 500.

**Дата и время проведения торгов:** Торги состоятся **09 декабря 2014 г.** в 12 часов 00 минут по московскому времени.

**Место проведения торгов:** г. Москва, Старокалужское шоссе, д. 65, 5 этаж, офис 500.

**Выставляемое на торги имущество (далее – Имущество):** Производственная база асфальто – бетонного завода, включает в себя объекты движимого и недвижимого имущества. Имущество расположено на земельном участке, общей площадью 195 350 кв.м. Земельный участок находится в аренде ООО «Газпром добыча Уренгой» до 03.05.2016 г.

**Место нахождения Имущества:** ЯНАО, г. Новый Уренгой, Западная промзона. Обременения отсутствуют.

С полным перечнем Имущества можно ознакомиться, обратившись с запросом к Организатору торгов.

**Начальная цена продажи Имущества:** 134 657 813 рублей, включая НДС.

**Шаг повышения цены:** 100 000 рублей.

**Размер задатка:** 13 000 000 рублей (НДС не облагается).

Заявки на участие в торгах и договор о задатке (по типовым формам Организатора торгов) оформляются уполномоченным представителем претендента принимаются Организатором торгов по рабочим дням с **05 ноября 2014 г. по 04 декабря 2014 г.** с 11-00 до 15-00 часов московского времени по адресу: 117630, г. Москва, Старокалужское шоссе, д. 65, этаж 5, офис. 500. Дополнительную информацию о предмете и порядке проведения торгов, типовую форму договора о задатке, проект договора купли-продажи Имущества, а также бланк заявки можно запросить по телефону (495) 221-65-52 и по электронной почте: petrov@npg.ru, nataly@npg.ru.

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

Полный текст Извещения опубликован на официальном сайте ОАО «Газпром» <http://www.gazprom.ru/bulletin-board/assets> и на сайте Организатора торгов 100lotov.ru в разделе Извещения о торгах.

## ООО «Газпром торгсервис» извещает о проведении торгов по продаже нежилого помещения

Объекты основных средств: Нежилое помещение, расположенное в подвальном (№ помещений 1-19), на первом (№ помещений 43-65), втором (№ помещений 1-17), третьем (№ помещений 1-17), четвертом (№ помещений 1-19) и пятом (№ помещений 1-15) этажах. Общая площадь 1678,70 кв.м. В том числе право аренды земельного участка с кадастровым номером 72:23:02 19 001:0008 площадью 448 кв.м, для использования вышеуказанного недвижимого имущества. Помещения расположены по адресу: Тюменская область, г. Тюмень, ул. Республики, д. 157/1.

**Начальная стартовая цена:** 66 578 000 руб, с учётом НДС 18%.

**Шаг повышения цены:** 665 780,00 рублей.

**Размер задатка для участия в аукционе:** 3 328 900 рублей.

Заявки на участие в торгах принимаются с **31 октября 2014 года по 01 декабря 2014 года.**

**Дата проведения торгов:** **02.12.2014.**

**Собственник актива:** ООО «Газпром торгсервис», тел. 8 (495) 719-89-33, 8(495) 719-56-36, 8 (495) 719-60-56. Контактное лицо: Касьянов Андрей Николаевич тел. 8 (495) 719-23-79, e-mail: A.Kasianov@gts.gazprom.ru.

Организатор торгов: ООО ЭТП ГПБ Тел.: 8 800 100-66-22, 8 (495) 276-00-51.

**Порядок проведения торгов на сайте** <http://etppgb.ru/>

## ОАО «Мосэнерго» сообщает о переносе торгов на право заключения договора купли-продажи имущества ОАО «Мосэнерго», расположенного по адресу: Московская область, г. Шатура, мкр-н Керва, ул. Набережная, д. 8 «а», кв. 2

Торги на право заключения договора купли-продажи имущества (2х-комнатная квартира, 45,5 кв.м), расположенного по адресу: **Московская область, г. Шатура, мкр-н Керва, ул. Набережная, д. 8 «а», кв. 2**, назначенные на 05 ноября 2014 года (информационное сообщение опубликовано во Всероссийском Информационно-Аналитическом Ежедневнике «Аукционный Вестник» от 29 сентября

2014 г. № 209 (09.159)) переносятся на **10 Декабря 2014 года**, регистрация участников с **12:30 до 12:55**, время начала торгов **13:00** (время московское).

Заявки на участие в торгах (по типовым формам) принимаются до 4 Декабря 2014 года, по рабочим дням с 10 часов до 17 часов по московскому времени по адресу: 105005, г. Москва, наб. Академика Туполева, 15-2, офис 43; соглашения о задатках (по типовым формам) заключаются до 4 Декабря 2014 года, до 12:00 (время московское); оригиналы исполненных платежных поручений по задаткам должны быть переданы до 4 Декабря 2014 года, до 17:00. Местонахождение и контакты: 105005, г. Москва, наб. Академика Туполева, 15-2, офис 43; телефон: 8 (800) 200 7444; +7 967 124 7842.

## ФАС

### АНДРЕЙ ЦАРИКОВСКИЙ: Мы уделяем все больше внимания превентивным мерам и собираем лучшие практики для создания эффективной рабочей модели закупок госкомпаний

Об этом рассказал статс-секретарь – заместитель руководителя Федеральной антимонопольной службы России Андрей Цариковский в ходе пленарного заседания форума поставщиков атомной отрасли «АТОМЕКС 2014», которое состоялось 29 октября 2014 года.

Андрей Цариковский напомнил, что административная ответственность за нарушение Закона о закупках (223-ФЗ) наступила недавно (с мая 2014 года), при этом он подчеркнул, что в последнее время количество обращений в ФАС растёт: только за 3 квартала 2014 года антимонопольное ведомство рассмотрело 3117 жалоб, при этом за 2012 год в ведомство поступило 745 жалоб, за 2013 – 3006 жалоб. «Это свидетельствует о том,

что закон заработал», – добавил заместитель руководителя ведомства.

Он также представил участникам мероприятия итоги деятельности совместной Рабочей группы при участии ФАС России и представителей Госкорпорации «Росатом», которая проанализировала Единый отраслевой стандарт Росатома и приняла его в качестве лучшей практики. По результатам работы Группы были сформированы рекомендации по совершенствованию закупочного процесса для заказчиков, а также направления дальнейшего развития и совершенствования Закона о закупках. «Положительный опыт закупок Росатома должен распространяться, как пример лучших практик и будет учитываться при совершенствова-

нии Закона о закупках», – подчеркнул Андрей Цариковский.

Генеральный директор Госкорпорации «Росатом» Сергей Кириенко отметил, что сегодня корпорация ведёт «донастройку» своих закупочных правил, чтобы исключить возможность злоупотреблений и сделать систему более прозрачной. «Мы должны постоянно совершенствовать систему и менять правила там, где это необходимо», – заявил он.

Также глава Росатома поблагодарил ФАС России за «партнерские взаимоотношения». Он пояснил, что «антимонопольное ведомство не просто указывает компании на ошибки в закупочной деятельности, но ведёт с корпорацией продуктивную совместную

работу по улучшению стандарта закупок». Кроме того, он попросил антимонопольное ведомство рассмотреть вопрос о включении в 223-ФЗ принципа подачи жалобы на закупочную документацию до подачи заявки, по аналогии с 44-ФЗ. Андрей Цариковский подтвердил необходимость обсуждения вопроса о внесении такой поправки в Закон для приостановки вероятных злоупотреблений.

В заключение замглавы антимонопольного ведомства поблагодарил руководителя Росатома за реализацию мероприятий в сфере повышения эффективности закупок и вручил благодарственную грамоту ФАС России, отметив необходимость продолжения работы в этом направлении.

### Теперь за качеством ремонта «убитых дорог» будет следить Народный контроль

Необходимый законопроект уже был отправлен в Госдуму.

Сообщается, что новый законопроект об общественном контроле над работой российских дорожников на местном и федеральном уровне уже был согласован с правительством России и был отправлен на рассмотрение в Госдуму.

Суть данного законопроекта заключается в том, что теперь власти на местном и федеральном уровне теперь будут проводить отчет о каждом проведенном этапе ремонтных работ автомобильных дорог, а также по затратам из бюджета путем размещения информации на собственных интернет-сайтах. Инициатором создания проекта данного закона стал Александр Васильев, ли-

дер движения «Убитые дороги» и депутат Госдумы, сообщает ist-budget.ru. По его мнению, на данный момент довольно призрачной является процедура проводимого на портале госзакупок конкурса. После того, как выигравшая конкурс организация начнет выполнять необходимые работы, вся прозрачность полностью исчезает и становится непонятным, какие работы были проведены, а какие нет. Сколько денег, и на что они были потрачены. Тем самым, появилась необходимость разработать механизм, который даст возможность общественникам отследить весь ход проведения и исполнения госконтракта. Целью нового законопроекта как раз и является устранение данной «сумеречной зоны».

Депутат считает, что должностное лицо, которое подписывает акт приема дорожных работ, сначала много раз подумает, прежде чем подписать документ, все содержание которого будет общедоступным. Кроме доступа ко всей отчетной документации, активисты

общественных организаций также получат доступ к непосредственному контролю качества исполнения работ на месте. При любом несоответствии документов с итогами проведения инспектирования общественниками будет подано заявление в прокуратуру.

В общей сложности законопроект согласовывался в различных ведомствах и министерствах более 1,5 лет. И только теперь он был подготовлен к первому чтению в Госдуме. Независимые эксперты отнеслись к новой законодательной инициативе с осторожностью. В сфере, в которой вертятся миллиарды долларов, очень сложно что-либо контролировать. Если есть желание – то спрятать можно что угодно. А отчетность можно опубликовать и для показухи. Действительно действенной мерой было бы предъявление материального ущерба владельцем авто, которое получило ущерб на разбитой дороге подрядчику, ремонтировавшему данный участок трассы или лишение строительной лицензии.

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 30.10.14 в 23.00  
Отпечатано в  
ОАО «Щербинская типография»  
117623, г. Москва, ул. Типографская, д. 10

Объем 8 полос. Формат А3.  
Заказ № 1932.  
•  
Газета распространяется на территории Российской Федерации  
•  
Московский тираж 10 000 экз.  
Региональный тираж 45 000 экз.  
Распространяется бесплатно.