

# АУКЦИОННЫЙ ВЕСТНИК

ВСЕРОССИЙСКИЙ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

www.auctionvestnik.ru

№ 230 (02.180) пятница, 27 февраля 2015 г.

## СЕГОДНЯ В НОМЕРЕ

### Вопрос юристу



*Учреждение работает только в рамках Закона № 223-ФЗ. Мы утвердили и разместили положение о закупках до 31.12.2014 г. на 2015 г. Имеем ли мы право внести изменения в положение о закупках в течении года, если да, то в какие сроки?*

**На этот и другие вопросы из редакционной почты отвечает доктор юридических наук, ведущий научный сотрудник Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации Ольга Беляева** 2 стр.

**Информационные сообщения о торгах** 8 стр.

### Агентство по госзаказу Татарстана могут лишиться права заниматься госзакупками

Минэкономразвития разослало в заинтересованные ведомства проект постановления РФ «Об установлении порядка и условий отбора операторов электронных площадок для проведения электронных аукционов», сообщил «Интерфаксу» источник в одном из ведомств финансово-экономического блока. В качестве одного из условий к электронным площадкам, по его словам, выдвигается «отсутствие в составе учредителей (участников) юрлица — оператора электронной площадки заказчиков, которые осуществляют проведение закупок на таких электронных площадках». В связи с этим имеющее договор на проведение торгов до 25 января 2016 года ГУП «Агентство по государственному заказу, инвестиционной деятельности и межрегиональным связям республики Татарстан», которое находится в ведении правительства Республики Татарстан, может быть досрочно отстранено от этой деятельности.

Источник отметил, что правительство Татарстана в январе направляло в правительство РФ письмо с просьбой отменить это требование в условиях отбора, но в последней версии проекта постановления оно сохранено, сообщает Коммерсантъ. ■



**Удалихин Александр, директор ООО «НСО»**

14 июля 2014 года Правительство России в целях протекции товаров машиностроения стран Таможенного союза утвердило Постановление от 14.07.2014 N 656

«Об установлении запрета на допуск отдельных видов товаров машиностроения, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее по тексту также — «Постановление», «Акт», «нормативный правовой акт», «НПА»). Указанным Постановлением была ограничена возможность закупки иностранных товаров машиностроения в соответствии с Перечнем отдельных видов машиностроения, происходящих из иностранных государств, в отношении которых устанавливается запрет на допуск для целей осуществления закупок для осуществления государственных и муниципальных нужд (далее по тексту также — «Перечень»). В соответствии с Актом участники, предлагающие к поставке товары производства стран Таможенного союза, должны были представить в составе заявок акт экспертизы, выданный Торгово-промышленной палатой Российской Федерации (далее по тексту также — «Акт экспертизы»). Порядок предоставления участникам закупок и форма указанного Акта экспертизы были утверждены только в конце августа 2014 года. Более того, участникам закупок также потребовалось определить время на то, чтобы получить необходимые Акты экспертизы, в связи с чем закупка товаров машиностроения для государственных и муниципальных нужд была фактически сорвана вплоть до наступления зимы.

Несовершенство юридической техники авторов НПА, которое породило множество вопросов, связанных с порядком применения Постановления, непростая экономическая обстановка, сложившаяся к концу года России, вступление Республики Армения в Таможенный союз явились факторами, которые способствовали внесению изменений в Акт.

Постановлением Правительства Российской Федерации № 84 от 31 января 2015 года в рассматриваемое Постановление были внесены существенные изменения. В соответствии с изменениями, в частности, к иностранным государствам, на которые не распространяется запрет на закупку отмеченных товаров (Республика Беларусь и Республика Казахстан), добавле-

## К вопросу о проблемах применения Постановления Правительства РФ от 14.07.2014 N 656 «Об установлении запрета на допуск отдельных видов товаров машиностроения, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд»

на Республика Армения, в Перечень включены новые группы товаров. В частности, добавлены гусеничные тракторы, снегоочистители, транспортные средства для перевозки лиц, находящихся под стражей. Изменениями также предусмотрены случаи, когда участники определения поставщика обязаны предоставлять не Акт экспертизы, а сертификат по форме СТ-1, кроме того, Перечень был приведён в соответствие с Общероссийским классификатором продукции по видам экономической деятельности ОК 034-2014 (вместо Общероссийского классификатора продукции по видам экономической деятельности ОК 034-2007 (ОКПД) (КПЕС 2002)).

Вместе с тем, внесенные в Постановление изменения не решили следующие проблемы.

Разработанное Торгово-промышленной палатой Российской Федерации Положение о порядке выдачи сертификатов о происхождении товаров формы СТ-1 для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд (Приложение 1 к приказу ТПП РФ №64 от «25» августа 2014 года) в действующей своей редакции (на дату написания статьи) в соответствии с пунктом 3.1.2 фактически прямо предусматривает запрет на выдачу сертификатов по форме СТ-1 в отношении товаров, происходящих из Республики Армения.

Ссылка на Общероссийский классификатор продукции по видам экономической деятельности ОК 034-2014 в Постановлении № 86 создала ситуацию, когда организаторы торгов вынуждены соотносить коды из ОКПД ОК 034-2014 с кодами ОКПД ОК 034-2007, так как Общероссийский официальный сайт для размещения сведений о размещении заказов синхронизирован именно с ОКПД ОК 034-2007. В связи с чем организаторам торгов при реализации Постановления фактически приходится работать сразу по двум классификаторам.

Получение сертификата по форме СТ-1, а также Акта экспертизы является платной услугой, оказываемой в отношении одного товара, кроме того, указанные документы имеют ограниченный срок действия. Более того, в соответствии с п. 3.1. Приложения 1 к приказу ТПП РФ №64 от «25» августа 2014 года сертификаты по форме СТ-1 выдаются не производителю товара, а заинтересованному участнику закупки. Указанное исключает возможность для производителя получить указанный сертификат и разослать его копию дилерам своей продукции — участникам контрактной системы. Вряд ли указанные факторы имеют что-то общее с протекционизмом в пользу отечественных производителей товаров машиностроения. Учитывая внушительный Перечень, а также отсутствие уверенности в победе в торгах, многие участники определения поставщиков

предпочитают просто отказываться от участия в закупочных процедурах. Кроме того, столь значительные изменения в порядке определения поставщика не были надлежащим способом доведены до сведения участников закупок. Указанное на практике приводит к большому количеству процедур, признанных несостоявшимися.

Не вполне понятно и то, как следует поступать лицам, которые, например, предлагают к поставке товар, производящийся и реализуемый исключительно на территории России, ведь Правила определения страны происхождения товаров действуют в отношении товаров, происходящих из государств — участников Соглашения о Правилах определения страны происхождения товаров в Содружестве Независимых Государств от 20 ноября 2009 года и находящихся в торговом обороте между этими государствами. Иными словами, формально сертификаты по форме СТ-1 выдаются лишь в том случае, если товар находится в обороте между, по меньшей мере, двумя разными государствами.

Некоторые из указанных выше проблем переключались в Постановление Правительства РФ от 05.02.2015 №102 «Об установлении ограничения допуска отдельных видов медицинских изделий, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Массовое признание закупок несостоявшимися, дезориентация участников контрактной системы относительно порядка применения Постановления привели к тому, что некоторые организаторы торгов всерьез задумываются о том, как обойти обязанность применения Постановления. В качестве вариантов рассматриваются: размещение закупки на товары машиностроения, формально бывшие в эксплуатации, но имеющие минимальный пробег (или отработку малого количества машиночасов) и иные значения характеристик, сходные с теми, которые имеет новая техника; размещение закупки услуг лизинга (которая к тому же снимает с заказчика обязанность по страхованию техники). Во многих случаях организаторы торгов, хотя формально и установив требования о предоставлении в составе заявки документов, предусмотренных Постановлением, сознательно признают заявки участников соответствующими требованиям документации в случае их отсутствия.

Фактически на данный момент реализация Постановления сопряжена с трудностями, которые вызваны, в основном, несовершенством самого Постановления, которое, несомненно, нуждается в скорейшей корректировке. ■

**НЕЗАВИСИМАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ**  
www.ooo-nso.ru info@ooo-nso.ru

## 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.

Размещение закупок у СМП должно составлять не менее 15% от общего объема закупок. Как быть в связи с нежеланием поставщиков (СМП) участвовать в закупках?

Продолжать предпринимать попытки «добрать» этот объем, другого выхода нет.

Можно ли указать в документации о закупке товарный знак, если планируется провести аукцион на справочно-правовую систему? При этом в техническом задании прописывается обслуживание ранее установленных систем. Или это будет считаться нарушением?

Можно, это исключение содержится в п. 1 ч. 1 ст. 33 Закона № 44-ФЗ. Если необходимо обеспечить взаимодействие закупаемых товаров с товарами, используемыми заказчиком, то указывается товарный знак без добавления слов «или эквивалент».

Осуществляем закупку материалов, направляем запрос поставщикам, находящимся за пределами области. Можно ли принимать в работу цветные сканы ценовых предложений. Является ли такой документ действительным?

Думаю, что можно.

Участник является ООО, где единственным учредителем и генеральным директором выступает одно и то же лицо, в составе заявки на участие в открытом аукционе (по Закону № 223-ФЗ) не предоставил решение об одобрении совершения крупных сделок в открытых аукционах в электронной форме на электронных торговых площадках. На этом основании его заявка была отклонена, правомерно ли это?

Согласно подп. 1 п. 9 ст. 46 Федерального закона от 08.02.1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» все требования, касающиеся одобрения крупных сделок, не распространяются на общества, состоящие из одного участника, который одновременно выполняет функции единоличного исполнительного органа. Видимо, по этой причине участник закупки не предоставил решение об одобрении крупной сделки.

Однако сказать, что его заявку отклонили неправомочно, тоже нельзя. Потому что участнику следовало приложить к заявке письмо со ссылкой на указанную мною норму закона и с информацией о том, что одобрение не требуется.

Наше предприятие не подпадает под действие Закона № 223-ФЗ, но мы по нему работаем, т.к. вышестоящая организация обязала нас. Мы провели конкурентную процедуру — запрос предложений. Одна из организаций подала жалобу о неправомочном отказе в допуске к итоговой оценке его предложений и об отсутствии в закупочной документации порядка такой оценки. Антимонопольный орган признал жалобу обоснованной в части отсутствия в закупочной документации порядка оценки и сопоставления заявок на участие в закупке предусмотренной положением о закупочной деятельности, и указав, что установлены только критерии, по которым закупочная комиссия проводит ранжирование поступивших заявок. Определили ответственность за данное правонарушение согласно ст. 7.32.3 КоАП РФ.

Правомерны ли действия антимонопольного органа в возбуждении дела в отношении должностного лица?

Действия антимонопольного органа иначе как произволом не назовешь. Начнем с того, что Вас оштрафовали за нарушение закона, который Вы соблюдаете не обязаны. Кроме того, у антимонопольного органа нет полномочий возбуждать административные дела и накладывать штрафы. В соответствии со ст. 23.83 КоАП РФ этими полномочиями обладает федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный на осуществление контроля в сфере закупок товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц. Почему-то все считают, что таким органом является антимонопольная служба. Самое смешное заключается в том, что ровно так же считает и сама антимонопольная служба, в то время как появление в нашей стране подобного контрольного органа пока невозможно. Причина весьма проста: создание контрольного органа не предусмотрено Законом № 223-ФЗ.

Так что Вам прямая дорога в суд с заявлением о признании соответствующего постановления недействительным, и туда же дорога всем, кто работает по правилам Закона № 223-ФЗ и пострадал от наказания, возложенного на него самопровозглашенным контрольным органом.

В завершении отмечу также, что компетенция антимонопольного органа является весьма узкой: он вправе принимать к рассмотрению только такие жалобы, которые перечислены в ч. 10 ст. 3 Закона № 223-ФЗ, Ваш случай (отсутствие в документации порядка оценки и сопоставления заявок) в названной норме не значится. Позиция о строго ограниченном характере компетенции антимонопольного органа была также высказана в опреде-

лении Высшего арбитражного суда РФ от 25.02.2014 г. по делу № А05-15825/2012.

Как правильно заключить договор на поставку растворов, изготовлением которых занимается только одна аптека? Эта организация не относится к субъектам естественных монополий, можно ли заключить с ней контракт как с единственным поставщиком? Как сделать обоснование цены?

Обоснование придется сделать затратным методом, но провести эту аптеку как единственного поставщика не получится (за исключением мелкой закупки).

В колонии умер осужденный. Родственников нет, поэтому похороны за счёт учреждения. В морге делают вскрытие после 100%-ной предоплаты. Что делать: внести изменение в план-график и ждать 10 дней или платить на основании п. 4 ч. 1 ст. 93 Закона № 44-ФЗ?

Предлагаю другой вариант (на первый взгляд, он Вам может показаться абсурдным, но больше в голову ничего не идет) — п. 9 ч. 1 ст. 93 Закона № 44-ФЗ — авария (в смысле непредвиденного стечения обстоятельств).

Вправе ли заказчик требовать в запросе котировок наличия у автосервиса (исполнителя) собственного оборудования для исполнения договора? Нами получено письмо заказчика с утверждением, что у нас части оборудования нет, и заказчик просит нас подтвердить его наличие и обосновать исполнение контракта. При этом запрос котировок мы уже выиграли, протокол опубликован. Справочно: спорное оборудование находится у нас в аренде.

Нет, не вправе. Во-первых, подобное требование может быть установлено не по усмотрению заказчика, а в случаях, которые определены в постановлении Правительства РФ от 04.02.2015 г. № 99, данные случаи не предусматривают закупки посредством запроса котировок. Во-вторых, даже если рассматривать ситуацию с правомочным установлением подобного требования, то оно не может сводиться к требованию обладать оборудованием именно на праве собственности, возможно владение им и на другом законном основании, в частности на праве аренды.

Так что заказчик не прав, а обоснование исполнения контракта Законом № 44-ФЗ не предусмотрено.

Является ли нарушением требование в техническом задании (электронный аукцион) наличие у товара голограммы производителя? Или это ограничение количества участников аукциона и ограничивает конкуренцию?

Не очень понятно, зачем эта голограмма нужна, в какой взаимосвязи она находится с качеством этого товара? На мой взгляд, такое требование является избыточным и, действительно, ограничивает количество участников процедуры.

В декабре 2013 г. был заключен договор на поставку электроэнергии на срок три года, исполнение поэтапно, 3 этапа. Исполнение по первому этапу наступает в феврале 2015 г. По договору сумма одна, а по факту получилось меньше, так как по счетчикам рассчитывалось. Скажите, пожалуйста, как нам поступить при создании информации об исполнении? Можно ли сделать дополнительное соглашение к договору об изменении условий контракта, не меняя сумму договора, а изменив сумму по этапу, а остатки передвинуть на второй этап?

Думаю, что можно.

Поставщик просрочил поставку по контракту, смог поставить товар через 16 дней. Контракт расторгли по соглашению сторон на момент последней поставки, в части поставленного товара. Каким днем должно быть датировано соглашение о расторжении контракта: день последнего числа, указанного в контракте, или на момент последней поставки? Должен заказчик выставлять требования по штрафу, если контракт расторгнут по соглашению сторон.

Думаю, что дата соглашения о расторжении контракта должна соответствовать фактическим обстоятельствам. Вы же не можете расторгнуть контракт раньше, чем привезли последнюю часть товара. Расторжение контракта не лишает заказчика требовать уплаты неустойки за просрочку поставки, так что «должен» я бы заменила словом «может».

Учреждение работает только в рамках Закона № 223-ФЗ. Мы утвердили и разместили положение о закупках до 31.12.2014 г. на 2015 г. Имеем ли мы право внести изменения в положение о закупках в течение года, если да, то в какие сроки?

Если Ваше учреждение работает только по правилам Закона № 223-ФЗ, значит, оно является автономным, а потому не обязан утверждать положение о закупке только на календарный год. Ваш наблюдательный совет утверждает положение без ограничения срока, вносить изменения в него можно сколько угодно раз, соблюдая простое правило: изменения должны быть размещены на официальном сайте в течение 15 дней со дня их утверждения.

Надеюсь, что Вы сможете помочь студенту, начинающему изучать контрактную систему. Нормативно-правовое регулирование аукционов было в Законе № 94-ФЗ и в нынешнем Законе № 44-ФЗ. Кроме перехода к полностью электронным аукционам и появлению антидемпинговых мер, что изменилось в законодательстве по данной процедуре?

По поводу перехода к полностью электронным аукционам Вы немного заблуждаетесь, т.к. он произошел еще во времена Закона № 94-ФЗ, а не сейчас. Изменений довольно много, но из наиболее кардинальных я бы назвала

два: 1) обязанность заключить контракт есть только у победителя электронного аукциона; 2) единственный участник аукциона не обязан заключать контракт.

Договоры с единственным поставщиком мы не относим в отчетности с СМП, даже если они с ним заключены. Или же все-таки они относятся к СМП.

Как я понимаю, вопрос задан в контексте требований Закона № 223-ФЗ. К отчетности по СМП относятся все договоры, которые с такими субъектами заключены, процедура, предшествующая заключению договора значения не имеет. Причем обратите внимание, что в Законе № 223-ФЗ речь идет не только о малом, но и среднем предпринимательстве.

Организация планирует проводить предварительный отбор по ЧС. Необходимо ли включать данную закупку в план график и если да, то как?

Да, как запрос котировок.

Провели запрос котировок по Закону № 223-ФЗ, с победителем был заключен договор поставки, победитель не смог выполнить свои обязательства. Договор был расторгнут по соглашению сторон и был найден новый поставщик, с ним был заключен договор поставки как с единственным поставщиком. Какие документы необходимо составить в данном случае?

Такие, какие Вы составляете в случае закупки у единственного поставщика.

Есть ли обязанность у организатора/заказчика закрытой процедуры (в частности, закрытого аукциона) публиковать наименование победителя по результатам закупки и данные о контракте, заключенном по результату закрытой закупки?

Нет, конечно, на то она и закрытая процедура.

Необходимо ли на момент формирования плана-графика на 2015 год (декабрь 2014 г.) иметь обоснованную начальную (максимальную) цену контракта для электронного аукциона, определенную одним из способов, указанных в ст. 22 Закона № 44-ФЗ?

Да, это требование содержится в ч. «и» подп. 2 п. 5 Особенности размещения на официальном сайте Российской Федерации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг планов-графиков размещения заказов на 2014 и 2015 годы, утв. приказом Минэкономразвития России и Казначейства России от 20.09.2013 г. № 544/18н.

Нужно ли обоснование цены при заключении договора с единственным поставщиком. Если нет, то каким нормативным документом это регулируется?

Этот вопрос регулируется в ч. 2 ст. 93 Закона № 44-ФЗ, в этой норме перечислены

случаи закупки у единственного поставщика, когда не требуется составлять отчет об обосновании цены, а также включать расчет обоснования цены в текст контракта. Таким образом, обоснование цены контракта требуется не во всех случаях закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).

**В прошлом году наша организация выиграла аукцион на поставку учебников, мы свои обязательства выполнили в срок, но школа оплату не произвела, т.е. она остается в должниках, имеют ли они право в этом году опять выставляться на торги по этой же категории товаров?**

Да, имеют, ведь долги по прежним контрактам не устраняют их потребностей в новых контрактах.

**Прописано ли где-то в законодательстве сроки проведения процедур (аукцион, конкурс, котировка): от момента подачи заявки до заключения договора в днях? Или это решает сам заказчик в своем положении? В**

**Законе № 44-ФЗ все прописано достаточно точно, а вот касательно Закона № 223-ФЗ я ничего не нашла.**

Вы не нашли, потому что в законодательстве, действительно, этого нет. По поводу аукциона и конкурса в Законе № 223-ФЗ есть две т.н. «процедурные» нормы: 1) извещение должно быть размещено за 20 дней до даты проведения аукциона или конкурса (ч. 2 ст. 3 Закона № 223-ФЗ); 2) в случае, если изменения в извещение о закупке, в документацию о закупке внесены заказчиком позднее чем за 15 дней до даты окончания подачи заявок на участие в закупке, срок подачи заявок на участие в такой закупке должен быть продлен так, чтобы со дня размещения в единой информационной системе внесенных в извещение о закупке, документацию о закупке изменений до даты окончания подачи заявок на участие в закупке такой срок составлял не менее чем 15 дней (ч. 11 ст. 4 Закона № 223-ФЗ).

**Договор теплоснабжения не прошел необходимую процедуру**

**оформления по Закону № 44-ФЗ у государственного заказчика, по этой причине отказывается принимать и согласовывать акты оказанных услуг по теплоснабжению. Каковы действия ресурсоснабжающей организации в сложившейся ситуации?**

Как я полагаю, услуги ресурсоснабжающей организацией были оказаны, но заказчик отказывается их принимать и оплачивать. В этой ситуации возможен только один сценарий: обратиться в суд и взыскать с заказчика сумму неосновательного обогащения.

**Надо ли формировать отчет об исполнении контракта, если он заключен на основании п. 4, 5 ч. 1 ст. 93 Закона № 44-ФЗ?**

Нет, это исключение сформулировано в ч. 9 ст. 94 Закона № 44-ФЗ весьма неудачно, но понимать его нужно именно как исключение: отчет сформировать невозможно по контрактам, не учтенным в реестре.

**Вопрос в связи с вступлением в силу постановления Пра-**

**вительства РФ от 04.02.2015 г. № 99. Работаю в строительной организации, наша компания молодая, существует с 2013 г., за это время были заключены два контракта на строительство детских садов, один из которых успешно сдан заказчику, второй – в процессе сдачи. В указанном выше постановлении (Приложение 1, часть 2) говорится о дополнительных требованиях к участникам, осуществляющим выполнение строительных работ, а именно наличие опыта исполнения контрактов за последние 3 года до даты подачи заявки на участие в соответствующем конкурсе или аукционе. В разделе «Документы, подтверждающие соответствие участников закупки дополнительным требованиям» содержится уточнение касательно подписанных документов и актов приемки объекта, о том, что они должны быть подписаны заказчиком и подрядчиком не ранее чем за 3 года до даты окончания срока подачи заявок на участие в конкурсе, аукционе.**

**Как мы, молодая компания, существующая 2 года, можем**

**участвовать в аукционах, исходя из дополнительных требований к данному виду работ?**

По-моему, для Вашей «молодой» компании каких-либо препятствий по участию в закупках названное постановление не создает. Вот если бы Вы детский сад построили четыре года назад, то документы о вводе его в эксплуатацию нельзя было бы расценивать как подтверждение опыта выполнения строительных работ. А так у Вас «свежий» опыт, который укладывается в трехлетний период, поэтому оснований для паники нет.

**Вопрос по закупкам согласно Закону № 223-ФЗ. Имеет ли право заказчик заявлять в заявке (предоставление от потенциального исполнителя) документы какие ему вздумается или все-таки перечень этот регламентируется нормативными актами?**

Да, перечень документов, которые обязаны представить участники закупки, определяется заказчиком в документации о закупке (п. 9 ч. 10 ст. 4 Закона № 223-ФЗ).



## Fabrikant.ru – лидер рейтинга электронных торговых площадок России

**Торговый портал Fabrikant.ru признан лидером по качеству услуг среди электронных торговых площадок России по версии Эксперт РА.**

Торговый портал Fabrikant.ru признан лидером по качеству услуг в области проведения корпоративных закупок среди электронных торговых площадок России.

Также группа компаний Fabrikant.ru была отмечена в номинации «Лучшие результаты в расширении конкуренции при проведении закупок».

Опрос проводился в рамках второго ежегодного исследования «Электронные торговые площадки в России: кто есть кто?» среди крупнейших российских компаний, входящих в список «Эксперт-400». Церемония награждения лидеров рейтинга состоялась 25 февраля в Москве.

## По версии «Эксперт РА» B2B-Center – одна из лучших ЭТП по качеству услуг

Центр электронных торгов B2B-Center вошел в число лидеров рейтинга лучших электронных торговых площадок по уровню удовлетворенности качеством их услуг, который был составлен рейтинговым агентством «Эксперт РА» по итогам 2014 года в рамках проекта «ЭТП в России: кто есть кто». По оценке респондентов агентства, компания набрала 8,5 баллов из 10 возможных. Также B2B-Center возглавил рейтинг ЭТП по гибкости и широте торгово-закупочного функционала.

«Рейтинг составлен по результатам опроса и анкетирования крупнейших по размерам выручки компаний России, – прокомментировал ведущий аналитик департамента аналитики и консалтинга «Эксперт РА» Дмитрий Миндич. – По оценкам компаний, качество сервиса крупнейших независимых площадок остается на стабильно высоком уровне по всем ключевым кри-

териям. Большинство крупнейших корпоративных заказчиков видят ключевую роль внешних площадок в увеличении возможности выбора поставщиков, повышении конкурентности и экономической эффективности закупок».

Значительная часть исследования «Эксперт РА» посвящена отраслевой специализации электронных торговых площадок. Согласно данным рейтингового агентства, B2B-Center обеспечивает один из самых высоких уровней конкуренции, а значит эффективности закупок, для компаний ключевых отраслей российской экономики: добывающей промышленности, машиностроения, металлургии, нефтегазовой отрасли, нефтехимии, химической и пищевой промышленности, телекоммуникаций, финансового сектора и электроэнергетики.

«Электронные закупки в России доказали свою эффективность, что делает их использование в крупных компаниях показателем качества корпоративного управления, – считает генеральный директор B2B-Center Алексей Дегтярев. – Исследование «Эксперт РА» в очередной раз подтверждает это и демонстрирует, что ЭТП помогают не только снизить затраты при проведении закупок, но и автоматизировать весь процесс, а также нейтрализовать сопутствующие риски. Мы благодарны нашим клиентам за высокую оценку работы B2B-Center, которую они дают второй год подряд».

Исследование основано на результатах опросов и анкетирования компаний, вошедших в 2014 году в рейтинг четырехсот крупнейших по размеру выручки компаний России «Эксперт-400», данных о результатах закупок компаний на крупнейших ЭТП, предоставленных системой «Спарк-Маркетинг», а также углубленных интервью с руководителями закупочных подразделений крупнейших компаний. Всего в исследовании приняли участие 189 компаний, как использующие ЭТП, так и проводящие закупки в бумажной форме.

## «Фогсофт» поможет банкам с реализацией залогового имущества

**Российские банки смогут реализовывать имущество своих должников быстро и эффективно благодаря решению «iTender Залоговое имущество» от компании «Фогсофт».**

Волна вынужденного изъятия залогового имущества банками пришла в Россию в период экономического кризиса в 2008-2009 году и принесла банкам немало убытков. Экономическая нестабильность в стране и сегодня грозит российским банкам очередной волной изъятий имущества у их должников.

Для кредитора продажа залогового имущества неизбежно приводит к дополнительным затратам. Так, после изъятия залога, имущество попадает на баланс банка, которому, в свою очередь, приходится выделять средства на реализацию, хранение и обслуживание залога. Соответственно, избавиться от непрофильных активов банки стараются как можно быстрее.

Решение «iTender Залоговое имущество» позволит банкам значительно сократить сроки и повысить эффективность процесса реализации залогового имущества. По словам разработчиков, новое программное решение представляет собой электронную торговую площадку (ЭТП), где в роли организатора торгов может выступать как банк, так и его посредники (агенты).

На такой площадке могут проводиться любые виды электронных торговых процедур продажи, в том числе, аукцион, публичное предложение. – Кроме того, например, при реализации памятников архитектуры может быть актуально проведение конкурса, – добавили в «Фогсофт».

Данная система может быть интегрирована с другими автоматизированными решениями банка. Например, она станет отличным дополнением системы кредитного обслуживания или учета залогового имущества.

– Электронные торги при реализации любых видов имущества позволяют их организаторам сократить накладные расходы, избавиться от трудоемкой работы по проведению «бумажных» торговых процедур и значительно расширить круг потенциальных покупателей. – рассказывает Дмитрий Кабеткин, заместитель директора департамента по работе с ключевыми клиентами компании «Фогсофт». – Наша задача помочь банкам в самые короткие сроки, максимально оптимизировав процесс реализации имущества их должников.

Представитель «Фогсофт» также добавил, что для банков важным преимуществом приобретения «iTender Залоговое имущество» является возможность реализовывать имущество по своим правилам, в соответствии с текущими бизнес-процессами и кредитной политикой банка. Также одним из достоинств внедрения автоматизированной системы реализации залогового имущества станет возможность контролировать процесс реализации имущества, даже если продажей имущества должника банка занимаются агенты. Средняя окупаемость такой системы составит от полугода.

# ГОСЗАКУПКИ НЕ ВСЕМ ПО ЗУБАМ

Для участия в госзакупках поставщику необходимо изучить 5 тысяч страниц законодательных актов

26 февраля 2015 года в Гостином дворе прошел II Всероссийский форум поставщиков государственных и коммерческих закупок «Управление тендерными продажами в условиях кризиса», организованный компанией «Мэлтор». Соорганизаторами выступили Российский аукционный дом, некоммерческое партнерство «Профессионалы электронного рынка» и Ассоциация заказчиков и поставщиков. На мероприятии были рассмотрены изменения законодательства в области госзакупок, проблемы общественного контроля, переход на электронные торги, а также вопросы юридического, банковского и информационного сопровождения поставщиков.

По словам Ивана Анохина, начальника отдела развития электронных закупок департамента развития контрактной системы Минэкономразвития, Единая информационная система (ЕИС) в сфере закупок начнет работать с января 2016 года. Эксперт также рассказал, что в феврале 2015 года Государственная Дума приняла в первом чтении законопроект, цель которого заключается в полном переходе на электронные процедуры в сфере госзакупок. Предполагается, что это позволит повысить конкуренцию на торгах. Большинство заказчиков и поставщиков поддерживают этот переход.

Илия Дмитриев, председатель комиссии по электронной торговле и площадкам общероссийской общественной

организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России», отметил, что Россия уже является лидером в области электронной торговли. Такой вывод был неожиданно сделан организацией при изучении международного опыта.

Сергей Габестро, руководитель комитета по конкурентным закупкам общероссийской общественной организации «Деловая Россия», отметил, что в настоящее время есть потребность в повышении профессионализма в отрасли закупок. Ситуация в сфере правоприменения при осуществлении госзакупок сейчас неблагоприятна. Например, различные контролеры могут иметь разные точки зрения на одно и то же дело. В связи с этим, по мнению эксперта, Минэкономразвития следует разработать рекомендации, как поступать заказчику в том или ином случае.

Многие чиновники, занимающиеся контролем госзакупок, получают зарплату в размере около 30 тыс. руб. в месяц. При этом они рассматривают дела на миллионы, десятки или даже сотни миллионов рублей. Это вызывает конфликт интересов. Количество жалоб на действия участников закупок является огромным. В 2014 году было подано около 70 тыс. жалоб, принято — около 25 тыс. То есть, в такой системе чиновнику приходится принимать решение даже в отношении того, принимать жалобу или нет.

По мнению эксперта, необходимо мотивировать участников госзаку-

пок обжаловать решения контролера в суде, создать практику рассмотрения таких жалоб и разработать правила, в соответствии с которыми, при высоком проценте оспоренных в суде жалоб чиновник не мог бы занимать свою должность.

Георгий Сухадольский, исполнительный директор Национальной ассоциации институтов закупок (НАИЗ), отметил, что в настоящий момент для участия в госзакупках поставщику необходимо знать большое число законодательных актов, включая антимонопольное и гражданское законодательство, — всего около 5 тыс. страниц. Осилить такой объем информации способны, в основном, лишь крупные поставщики; для малых и средних компаний это достаточно сложно.

В своем выступлении Сухадольский уделил большое внимание общественному контролю, возможность осуществления которого предусмотрена в законе о федеральной контрактной системе — 44-ФЗ. В законе говорится о трех субъектах контроля: гражданах, общественных объединениях и объединениях юридических лиц, однако для граждан специальные права не предусмотрены. Во многих случаях поставщики боятся обращаться с жалобами от своего имени, так как им потом еще предстоит работать с заказчиками. В таком случае поставщик имеет возможность обратиться, например, в НАИЗ, чтобы данная организация подала жалобу от своего имени.

Взаимодействие с контролирующими органами по вопросам общественного обсуждения эксперт оценил как достаточно продуктивное.

Сухадольский разъяснил, как заказчики скрывают информацию от «чужих» поставщиков. В основном, недобросовестные заказчики используют замену кириллических букв на аналогичные по написанию латинские, замену букв на похожие по написанию цифры, пробелы в середине слова, опечатки и грамматические ошибки. Это делается для того, чтобы «чужие» поставщики не могли найти закупку.

Сухадольский также коротко рассказал о своей организации. Ассоциация НАИЗ была создана в 2012 году по инициативе «Деловой России» и медиахолдинга «Эксперт». Ее задача заключается в содействии диалогу между бизнесом и государством в сфере госзакупок. Одним из ключевых направлений деятельности НАИЗ является защита интересов бизнеса в рамках антимонопольной деятельности, правда, прежде всего, защита малого бизнеса от контролеров. Малые предприятия, находящиеся на одной небольшой территории, часто обвиняются в создании монополий и в сговорах. При этом установление одинаковой цены при нахождении двух малых предпринимателей на одной ограниченной территории часто неизбежно. По мнению эксперта, антимонопольный орган — ФАС — защищает, в основном, иностранные компании, сообщает bankir.ru.

## «Ленэнерго» требует спасения

**Новое руководство «Ленэнерго» нашло способ сокращения долга перед подрядчиками и поставщиками размером 17 млрд рублей. Как стало известно «Фонтанке», почти всем компаниям предложено расторгнуть часть контрактов, а по ряду остальных договоров сократить их стоимость. Для этого им необходимо подыскать технические ошибки и дефекты в собственной работе. Дело принесло первые плоды — за месяц долг «Ленэнерго» сократился на 2 млрд. Так сетевая организация выходит из положения, в котором оказалась из-за проблем банка «Таврический», где предприятие держало 13,4 млрд.**

С начала 2011 года «Ленэнерго» провело 7,5 тыс. закупок на общую сумму 127 млрд рублей. Среди подрядчиков «Ленэнерго» — несколько десятков компаний, которые делают между собой заказы предприятия.

За четыре года 246 заказов с общей начальной ценой 10,6 млрд рублей выиграла компания «Энерговектор», 137 заказов на 6,3 млрд рублей выиграл «Энергосервис проект», 240 заказов на 5,5 млрд — ПСК «Энергия», 132 заказа на 2,7 млрд — «Эрконстрой», 24 на общую сумму 2,3 млрд — «ЭФЭСК». Компания «ВЭСТ» выиграла 328 заказов на 3,1 млрд, фирма «Росинжиниринг энерджи» — 145 заказов на 2,2 млрд. Также среди подрядчиков «Ленэнерго» — фирмы «Ленэлектропроект», «Регионэлектромонтаж», «Спецэлектромонтаж», «Гидроэлектромонтаж», «ЛИК-94», «Энергия», «ЗЭТО СМП Северо-Запад» и другие.

Эти и другие компании по заказу «Ленэнерго» занимаются проектированием, строительством и реконструкцией подстанций, прокладкой высоковольтных линий, строительством ЛЭП, технологическим присоединением абонентов и иными работами. «ЭФЭСК», например, проектировала подстанцию «Лакта», которая обеспечивает электричеством северную часть Приморского района, где проживает 400 тыс. человек. «Энерговектор» прокладывал 75 км кабельных линий для подключения к электросетям станций метро «Бухарестская» и «Международная», занимается технологическим присоединением станций строящегося участка Красносельско-Калининской линии (от «Казаковской» до «Обводного канала — 2»).

«ЛИК-94» участвовал в оснащении оборудованием подстанций «Выборгская», «Ржевская», «Ниссан».

Долг «Ленэнерго» перед поставщиками и подрядчиками, согласно отчету организации за третий квартал 2014 года, составляет 17,3 млрд рублей. По оценке подрядчиков, около 14 млрд рублей приходится на долг перед строительными компаниями, которые занимаются строительством и реконструкцией подстанций, прокладкой высоковольтных линий, технологическим присоединением потребителей.

В январе 2015 года ушел в отставку гендиректор «Ленэнерго» Андрей Сорочинский. Причиной послужили проблемы банка «Таврический», в котором предприятие держало 13,4 млрд рублей. Его место занял бывший глава департамента энергетики «Роснефти» Василий Никонов. Спустя месяц его работы выявилась новая политика компании, которая, по оценке подрядчиков, заключается в том, чтобы «во что бы то ни стало» сократить долг перед строительными и проектировочными компаниями, но не за счет расчетов за выполненные работы, а, как считают бизнесмены, за счет узаконивания отказа от этих расчетов.

Как рассказали «Фонтанке» сразу несколько подрядчиков, сотрудники энергетической компании предлагают предпринимателям подыскать технические ошибки в документах контрактов, которые могли бы послужить основанием для их расторжения, и доложить о результатах.

В противном случае предприятие угрожает составить акт технического осмотра, в котором указано, что в результате осмотра работ, выполненных по определенному договору, были выявлены серьезные дефекты. В одной из таких бумаг, реально составленной в отношении одной из компаний, а затем разосланной по другим компаниям в качестве угрозы, говорится: «Опоры железобетонные имеют недопустимые сколы, трещины, самонесущий изолированный провод разломачен, местами изоляция повреждена, арматура по количеству и составу не соответствует проектной документации». Шаблон «угрозы» есть в редакции «Фонтанки».

Еще ряд подрядчиков получили проекты дополнительных соглашений к контрактам, в которых предлагается исключить из договоров часть выполненных строительно-монтажных работ в связи с «обнаружением многочисленных дефектов и повреждений используемых материалов и оборудования». Использование материалов и оборудования ненадлежащего качества делает невозможным соответствие результатов работ требованиям договора и лишает заказчика безопас-

ной эксплуатации», — говорится в одном из таких писем. Одна из фирм согласилась и подписала все эти документы, другие подрядчики получили эти же бумаги в качестве «примера» и руководства к действию.

Другой пример воздействия на подрядчиков связан с особенностями расчетов по контрактам на строительство подстанций, которые стоят обычно от 200 млн до 1 млрд рублей. Около 70% стоимости такого контракта — это цена оборудования, и лишь 30% — сами работы. Как правило, подрядчики на этапе подготовки к началу строительства заказывают оборудование на трансформаторных заводах и платят 30-50% его стоимости в качестве предоплаты, остальной расчет выполняется позже. После того как подрядчик получил оборудование, он по документам отчитывается перед «Ленэнерго», которое принимает устройства и передает их на ответственное хранение либо подрядчику, либо производителю. Более 10 компаний получили от «Ленэнерго» уведомление о невозможности расплатиться за товар и финансировать работы, что препятствует подрядчикам окончательно рассчитаться перед заводом. Как минимум три компании с этим уже смирились.

Наконец, еще одна мера касается особенностей банковских расчетов. Сотрудники «Ленэнерго», со слов предпринимателей, стали сообщать им об уплате денег за выполненные работы, однако фактически они до подрядчика не доходят. Заказчик объясняет бизнесменам, что расчет считается успешным, когда деньги списываются со счетов «Ленэнерго». Дальнейшее движение денег он не отслеживает. При этом на просьбу предоставить в качестве подтверждения оплаты платежный документ, работники «Ленэнерго» отказывают, утверждают бизнесмены. В результате непонятно, оплачивались ли на самом деле выполненные работы. Возможно, оплата производилась со счета в банке «Таврический», который сейчас ждет решения Центробанка об отзыве лицензии или санации.

Все эти мероприятия, по оценке ряда подрядчиков, позволили «Ленэнерго» буквально за месяц сократить долг перед ними с 14 млрд до 12 млрд рублей. Большинство предпринимателей, которые рассказали «Фонтанке» о новой политике заказчика, не хотят быть названными в тексте. Остальные, с кем мы связывались, узнав о предмете разговора, либо отказались от общения, либо заявили, что у них «нет никаких проблем» с заказчиком.

В «Ленэнерго» не стали отрицать факт прекращения расчетов с подрядчиками. Правда, объяснили меры по сокращению долгов перед ними «внутренней

проверкой финансово-хозяйственной деятельности», в ходе которой «анализируются фактические объемы выполненных строительных работ и корректность ценообразования». «В случае найденных нарушений будут приниматься решения в установленном законом порядке», — отметили там.

Кроме того, в «Ленэнерго» сообщили, что деньги предприятия, с 2013 года размещавшиеся в банке «Таврический», — это «свободные средства компании, а не деньги конкретных подрядчиков». В то же время, вопреки этому утверждению, «Ленэнерго» рассчитывалось ими со строителями и другими поставщиками, перечислив в общей сложности 2,2 млрд рублей, говорится в комментарии предприятия. Эти деньги сейчас находятся в картотеке банка, то есть учтены как необходимые к отправке, и фактически будут отправлены только в том случае, если Центробанк решит санировать кредитную организацию, а не отзываться у нее лицензию. «Эти средства... «Ленэнерго» перечислили в том числе и подрядным организациям за выполненные работы... банк до сих пор не перевел [их] получателям», — сообщили на предприятии. В компании также отметили, что «спекуляция ситуацией в банке «Таврический» [в СМИ] начинает носить тенденциозный характер».

Размер долга перед подрядчиками, характер его изменения за последнее время, имена крупнейших исполнителей контрактов, список расторгнутых договоров и их общую сумму в «Ленэнерго» называть отказались: «Наши комментарии ограничены тем сообщением, которое мы вам прислали».

Любопытен тот факт, что, если во второй половине 2014 года «Ленэнерго» ежемесячно размещало по 150-200 заказов на общую сумму от 5 млрд до 15 млрд рублей (если считать только заказы, в которых указана начальная цена), то за январь-февраль 2015 года предприятие разместило всего 20 заказов на сумму 89 млн рублей (из числа также содержащих начальную цену). При этом в феврале «Ленэнерго» объявило о поиске юристов и праведческих фирм для «оказания юридических услуг при рассмотрении дел в судебных инстанциях». Компания готова заплатить за два года представления ее интересов в судах 400,6 млн рублей.

Так, по мнению подрядчиков, «Ленэнерго» готовится к валу исков о взыскании долгов. Отсутствие этих заявлений в судах бизнесмены объясняют тем, что у многих подрядчиков срок расчетов по контрактам истекает весной 2015 года, и до истечения этого срока в суд обращаться бессмысленно.

Денежные проблемы «Ленэнерго» уже отразились на компаниях, которые занимаются строительством жилья. Из адресной программы предприятия на 2015-2016 годы исключили новостройки, которые планируется достроить в нынешнем году. По информации нашего издания, список компаний, которые пострадают, состоит по меньшей мере из полутора десятков позиций (подробнее об этом читайте на «Фонтанке» в ближайшее время).

«Из-за несвоевременного выполнения ОАО «Ленэнерго» обязательств по заключенным договорам технологического присоединения и систематического нарушения сроков выполнения работ по созданию

схем электроснабжения, корректируются сроки ввода в эксплуатацию объектов, готовых к сдаче и заселению еще в 2014 году. В результате готовые к вводу в эксплуатацию и заселению жилые дома простаивают, застройщики несут материальные убытки, страдает их деловая репутация, что влечет за собой подрыв доверия со стороны потенциальных покупателей и неуверенность в положительном результате сотрудничества со стороны участников долевого строительства», — говорится в материалах комитета по энергетике.

Теперь на строительный рынок вернется практика заключения имущественных договоров с застройщиками, согласно которой девелоперы сами будут строить сети и энергообъекты, после чего передавать их в собственность «Ленэнерго». Такая практика была распространена до 2008 года, в период строительного бума, когда энергетическая компания не справлялась с заказами на техприсоединение.

Также проблемы «Ленэнерго» отразились в делах электросетевого монополиста в Ленобласти — «ЛОЭСК», которому предприятие задолжало около 700 млн рублей за транзит электроэнергии. Руководство «ЛОЭСК» в феврале написало письмо губернатору Ленобласти Александру Дрозденко, в котором заявило о полном прекращении исполнения своей инвестпрограммы в 2015 году. Это явление приведет к тому, что сложности начнутся уже у подрядчиков, работающих в области, а не только петербургских.

Александр Аликин, «Фонтанка.ру»

## Утверждены методические рекомендации по дополнительному образованию в сфере закупок

Минэкономразвития России: 24 февраля 2015 года директор Департамента развития контрактной системы Максим Чемерисов провел расширенное заседание межведомственной рабочей группы Минэкономразвития России совместно с Министерством образования и науки Российской Федерации в сфере закупок.

На заседании участвовали представители крупнейших вузов, признанные инновационными площадками. В ходе совещания Минэкономразвития совместно с Минобрнауки представили проект методических рекомендаций по дополнительному образованию в сфере закупок.

Директор Департамента развития контрактной системы Минэкономразвития заметил, что ведомство настроено на то, чтобы создать цивилизованную и инновационную систему государственных закупок. Для этого, по его словам, необходимо решить главную проблему — повысить уровень профессионализма, который является одним из принципов закона о контрактной системе. «Необходимо привлечь представителей ведущих учебных заведений к совместному формированию правоприменительной практики, чтобы обеспечивать подготовку высококлассных специалистов в сфере закупок и направить исследовательский потенциал на совершенствование закона», — объяснил директор Департамента.

«Мы видим проблемы в образовании в сфере контрактной системы и программах формирования специалистов в сфере закупок. Значительное количество недобросовестных учебных организаций. Отсутствуют профессиональные стандарты в сфере закупок, единые принципы аттестации и критерии оценки специалиста, — сказал Чемерисов. — Поэтому необходимо решить эту проблему, выявить единую систему тестирования специалистов».

Сотрудничество с вузами, по его словам, позволит оперативно разъяснять правоприменителям преимущества нововведений.

Участникам совещания был представлен проект методических рекомендаций, после обсуждения которого межведомственная рабочая группа Минэкономразвития России совместно с Министерством образования и науки Российской Федерации в сфере закупок внесла корректировки и одобрила документ. В течение недели утвержденные рабочей группой методические рекомендации будут направлены во все образовательные учреждения.

Кроме того в ходе заседания было принято решение о создании методического совета образовательных организаций в сфере закупок, который будет собираться не реже 2 раз в год.

## Новая система госзакупок заработает до 2016 года

Единая информационная система (ЕИС) в сфере закупок должна быть введена в эксплуатацию не позднее 1 января 2016 года по итогам приемочных испытаний, подтверждающих готовность системы к эксплуатации. Об это заявил Иван Анохин, представитель Минэкономразвития РФ, курирующий развитие системы электронных закупок, на состоявшемся сегодня Всероссийском форуме поставщиков государственных и коммерческих закупок.

Для приемки работ по созданию ЕИС в сфере закупок до 1 мая этого года будет сформирована специальная межведомственная комиссия.

«Запуск Единой информационной системы запланирован на 1 января 2016 года, также предполагается запустить ряд подсистемных модулей. Последние нововведения будут запущены в 2016 году, когда начнется кодирование закупок с использованием идентификационного кода, а единая информационная система будет обеспечивать автоматический контроль размещаемой в ней информации», — говорит Иван Анохин.

По его словам, планируется запустить каталог товаров, работ и услуг, который значительно облегчит жизнь как органов регулирования, так и поставщиков, которые смогут анализировать поступающие сведения от обеих сторон.

Он так же напомнил, что на прошлой неделе Госдума рассмотрела в первом чтении законопроект, направленный на расширение перечня электронных способов отбора поставщиков (подрядчиков, исполнителей) при осуществлении закупок товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд.

«Основная идея документа — перевести максимальное число сделок в сфере государственных закупок в электронный публичный вид, — отмечает эксперт. — Конечно, процесс отладки займет определенное время, но в антикризисном плане пункта об усовершенствовании этого законодательства нет. В плане есть положение, касающееся развития конкуренции, то есть речь идет о корректировке 223-ФЗ, где ужесточаются нормы процедуры закупок, которыми руководствуются заказчики. Именно поэтому закон о переходе госзакупок в электронный вид рассматривается не в ускоренном режиме. Но именно электронный вид госзакупок станет драйвером развития конкуренции на торгах».

Он добавил, что конкуренция повысится, потому что большее количество людей сможет участвовать в процессе закупок. «На торгах станет меньше коррупции, потому что будет сложнее договориться членом комиссии по какому-либо недобросовестным шагам. Все процессы торгов будут более публичны», — отметил Иван Анохин, сообщает Российская газета.

## Выявлен картельный сговор на аукционе по реализации программ профильного обучения и программ профессионального образования для образовательных учреждений Московской области

УФАС по Московской области: 20.02.2015 в рамках рассмотрения Московским областным УФАС России дела о нарушении антимонопольного законодательства в части заключения картельных соглашений на торгах, ООО «Интеллектуальная интеграция» и ООО «МедиаФорс» признаны нарушившими п. 2 ч. 1 ст. 11 Закона о защите конкуренции.

Основанием для возбуждения дела о нарушении антимонопольного законодательства послужили результаты анализа материалов электронных площадок о проведенных торгах для нужд заказчиков Московской области.

Министерством экономики Московской области для нужд государственных учреждений начального и среднего профессионального образования Московской области в ноябре 2013 года проведен аукцион на сумму 41 249 351 руб.

Предметом аукционов была реализация программ профильного обучения и программ профессионального образования по проектированию и обслуживанию автоматизированных систем управления для нужд Министерства образования Московской области в 2014 году. Комиссией Управления было установлено, что упомянутые Общества — участники аукционов — незаконно действовали в инте-

ресах друг друга, обменивались информацией, использовали единую инфраструктуру при подаче ценовых предложений. В результате картельный сговор привел к искусственному поддержанию цен на торгах, что позволило ООО «МедиаФорс» выиграть аукционы со снижением цены всего лишь на 1% от начальной (максимальной) цены контракта.

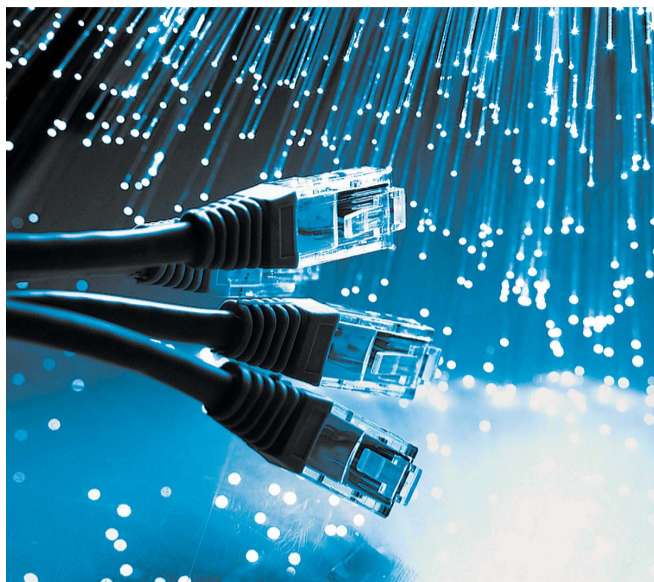
Установленные факты, а также доказательства, имеющиеся в материалах дела о нарушении антимонопольного законодательства, послужили основанием для признания ответчиков нарушившими п. 2 ч. 1 ст. 11 Федерального закона «О защите конкуренции» в части заключения картельных соглашений, реализация которых привела к поддержанию цен на торгах.

Заключение картельных соглашений на торгах влечет наложение административного штрафа на юридических лиц от одной десятой до одной второй начальной стоимости предмета торгов (ч. 1 ст. 14.32 КоАП РФ).

Работа по выявлению картельных сговоров на торгах проводится Московским областным УФАС России на постоянной основе и в тесном взаимодействии с Комитетом по конкурентной политике Московской области.

# ОПТОВОЛОКНО ИЗ США ЗАМЕСТЯТ РОССИЙСКИМ

## В России единственным поставщиком оптоволокна станет завод в Мордовии



Минпромторг принял решение включить в программу импортозамещения оптоволокно, которое используется для изготовления оптического кабеля. «Роснано» совместно с Минпромторгом выступили с инициативой обнулить на два года ставки ввозных таможенных пошлин на компоненты для производства оптоволокна, не имеющие российских аналогов. Предложение было направлено в правительственную подкомиссию по таможенно-тарифному регулированию. Вопрос решен положительно и теперь вынесен на обсуждение Евразийской экономической комиссии. Запуск своего производства оптоволокна позволит снизить зависимость российского рынка от зарубежных производителей. Об этом «Известиям» рассказал замминистра промышленности и торговли Виктор Евтухов.

Стоит отметить, что в России производством оптоволокна занимается только один завод в Мордовии, в который инвестируют «Роснано» и Газпромбанк, фактически он станет монополистом на этом рынке. По мнению экспертов в области оптической промышленности, на первых этапах производства цена российского оптоволокна будет выше, чем импортного, поэтому для его продвижения не обойтись без административного ресурса.

Рынок оптоволокна в нашей стране относительно новый, поскольку становление производства оптоволоконных кабелей в России проходило в последние 15–20 лет. Сегодня оптоволокно в России не производится серийно и полностью импортируется из-за рубежа. Потребности российских кабельных заводов в оптическом волокне на 80% удовлетворяются за счет импорта из США.

Виктор Евтухов отметил, что в настоящее время при поддержке Минкомсвязи и Минэкономразвития ведутся переговоры с кабельными заводами и крупными потребителями оптоволоконной продукции — операторами связи — о принципиальном переходе на производство и применение полностью отечественного оптоволоконного кабеля, изготавливаемого с использованием отечественного оптического волокна и иных компонентов. Такой подход встречает полное понимание со стороны и производителей и потребителей с учетом обеспечения сопоставимых технических характеристик оптического волокна и оптоволоконного кабеля.

— В этом году в Мордовии будет запущен завод ЗАО «Оптико-волоконные системы», инвестором которого являются ОАО «Газпромбанк», ОАО «Роснано» и правительство Республики Мордовия. Инвестиции в него составили 2,7 млрд рублей. Саранское производство должно стать первым в России предприятием, выпускающим оптическое волокно — ключевой компонент оптоволоконных кабелей. Завод станет одним из звеньев реализуемой в России программы импортозамещения и первым этапом в создании полностью отечественного оптоволоконного кабеля, — отметил Виктор Евтухов.

По информации Минпромторга, ЗАО «Оптико-волоконные системы» планирует осуществлять производство оптоволокна, используя компоненты, ввозимые из третьих стран, с постепенной локализацией производства. На первом этапе (1-й пусковой комплекс) предполагается запуск вытяжки оптического волокна из импортируемых преформ. На втором этапе (2-й пусковой комплекс) будет осуществляться собственное производство преформ. В настоящее время возведен производственный корпус 1-го пускового комплекса, заканчивается внутренняя отделка и монтаж инженерных систем, монтаж технологического

оборудования. Запуск производства планируется на II квартал 2015 года.

Конечными потребителями оптоволоконного кабеля из отечественного волокна готовы стать такие крупнейшие телекоммуникационные компании, как ОАО «Ростелеком», ОАО «Мобильные ТелеСистемы», ОАО «МегаФон», ООО «Йота». Среди ведомств и крупных госкорпораций потребителями могут стать ОАО «ФСК ЕЭС», ЗАО «Газтелеком», Минобороны России, МВД России, система МЭДО.

— Сейчас реализуется федеральный проект «Устранение цифрового неравенства» — проблема с интернетом решена только в крупных городах, и перед властями стоит задача подключить к нему все школы, библиотеки, государственные учреждения, а для этого требуются сотни тысяч километров кабеля и порядка 6 млн км оптического волокна. Мощности отечественных кабельных заводов по производству оптоволоконных кабелей составляют 10–12 млн км кабеля в оптоволоконном измерении в год, при этом уровень загрузки этих мощностей составляет около 50%. Реализация подобных программ при поддержке государства — один из эффективных механизмов поддержки как кабельной промышленности, так и развития производства компонентов для нее. И задача государства — обеспечить максимальную поддержку для использования продукции российской промышленности в реализации крупных государственных проектов, — отметил замминистра.

Помимо телекоммуникационного оптического волокна для линий связи в перспективе на заводе будет производиться оптическое волокно на основе нанотехнологий, в том числе для предприятий оборонного комплекса, нефтегазодобывающей промышленности, атомной энергетики, высокотехнологичной медицины и др. Оптоволокно также используется и для обеспечения специальной связи.

— Использование импортной продукции по целому ряду направлений может ограничиваться санкциями, не может гарантировать поставки в срок и в необходимом объеме, что может стать препятствием к обеспечению национальной безопасности, — отметил Виктор Евтухов.

По его словам, не менее важная мера поддержки внутреннего производства оптоволокна — введение запрета на государственные и муниципальные закупки, если страной происхождения не является страна Единого экономического пространства, а также установление преференций при закупках оптоволоконного кабеля с использованием оптического волокна, а в последующем и других компонентов, произведенных на территории Таможенного союза.

Директор по сопровождению проектов в органах власти «Роснано» Тимур Котляр отметил, что временное обнуление пошлин на два компонента — это лишь часть большой программы, направленной на создание условий для локализации в РФ производства оптоволоконного кабеля на основе отечественных компонентов. В настоящий момент по поручению зампреда правительства Аркадия Дворковича «Роснано» совместно с Минпромторгом разработали целый комплекс мер, направленных на привлечение инвесторов.

После запуска завода удастся значительно сократить импортные закупки оптоволокна, но в то же время завод будет монополистом на рынке и сможет диктовать свою цену на продукцию.

— Российское волокно действительно будет стоить на несколько долларов дороже, чем американское, даже с учетом таможенных пошлин и повышения курса валют. Но мы понимаем, что если этот продукт для кабельных заводов на первом этапе будет дороже, то необходимо создать механизм, позволяющий компенсировать эти затраты, — отметил он.

Эксперт рассказал, что в первую очередь предлагается включить в рамках ЕЭК таможенный режим «переработка для внутреннего потребления» в отношении компонентов, которые используют заводы для производства кабеля. С 2015 года была отменена таможенная пошлина на ввоз импортного оптоволоконного кабеля (готового продукта). Однако при его производстве используется порядка 14 разных компонентов, и все они имеют свою таможенную ставку — от 2 до 15%. Предлагаемый таможенный режим позволит растаможивать все закупаемые за рубежом компоненты (кроме волокна) по таможенной ставке готовой конечной продукции, то есть по нулевой.

Сегодня кабельные заводы вынуждены закупать за рубежом до 90% компонентов, поскольку на территории РФ они не производятся. Предполагается, что таможенный режим будет работать до того момента,

пока в стране не появится достаточно производителей отечественных компонентов.

Потребность российского рынка в оптоволокне на сегодняшний день порядка 6 млн км в год (мировая потребность — 320 млн км). Завод в Мордовии сможет производить 2,4 млн км, а это порядка 40% от всей потребности отечественных кабельных заводов.

Поскольку основными поставщиками оптоволоконной продукции на сегодняшний день являются США и Япония, есть вероятность, что напряженная политическая ситуация между нашими странами вновь может отразиться на поставках.

— Такая ситуация уже была в начале 2000-х годов, когда отрасль реально встала, потому что наши западные партнеры ограничивали и приостанавливали поставку продукции. И создание нашего завода позволит, по крайней мере в части волокна, обеспечить безопасность, — отметил Котляр.

Генеральный директор ЗАО «Оптико-волоконные системы» Андрей Николаев отметил, что цены на российское оптоволокно будут выше на 10–20%, чем у импортеров, однако это практически не отразится на стоимости конечного продукта — оптоволоконного кабеля, который от этого станет дороже на 2–3%.

— Понятно, что при объеме выпуска 2–2,5 млн км нельзя иметь ту же цену, как при объеме 30 млн км, как в США и Японии. И тем более нельзя иметь ту же экономику, как при объеме выпуска 180 млн км, как в Китае. Но при этом надо учитывать: если у страны есть стратегическая задача иметь эту технологию и собственное производство, то это идет и для «военки», и для спецсвязи. Перед заводом не стоит задачи продать волокно любой ценой, поскольку мы понимаем, что конечный продукт — это оптоволоконный кабель, — сказал Андрей Николаев.

По его словам, необходимо обеспечить конкурентные условия, поэтому выстраивается комплекс мер поддержки под всю кабельную промышленность с учетом и кабельных заводов, которые фактически сборочные производства, и компонентной базы, чтобы на 3–4 года была государственная программа, включающая госзакупки, таможенно-тарифное регулирование и иные меры поддержки, которые позволят полностью обеспечить производство российского кабеля на отечественной компонентной базе.

Гендиректор завода отметил, что в планах завода провести модернизацию, которая позволит увеличить объем производства оптоволокна с 2,5 до 3 млн км в год, что позволит закрыть 50% рынка. Если на этом проекте будет отточен механизм государственной поддержки, то эти же условия распространят и на других игроков, которые захотят построить в России заводы.

По мнению генерального директора Всероссийского научно-исследовательского проектно-конструкторского и технологического института кабельной промышленности (ВНИИКП) Евгения Васильева, 2,5 млн км в год — небольшие мощности производства в масштабах страны, однако ни одна зона техники в кабельной промышленности так не зависит от импорта, как оптические кабели.

Он отметил, что в перспективе покупать волокно может быть выгодно и из экономических соображений — в связи с изменением валютных курсов цена отечественного волокна приблизится к цене импортного.

— Ясно, что американская компания Corning за годы своего существования снизила издержки производства и сегодня имеет право ставить низкую цену. 20 лет назад мы закупали и у Corning, и у других европейских фирм волокно за \$60, сегодня у них оно стоит уже \$6–7. Можно представить, сколько науки и техники было заложено в стоимость этого продукта. Разумеется, сегодня наш саранский завод не обеспечит столь низкую цену, но \$8 — это вполне реально, — отметил Евгений Васильев.

По словам заместителя технического директора российского телекоммуникационного холдинга «Акадо» Александра Косарева, в России так широко используется импортное оптическое волокно (или импортное стекло в качестве материала для оптоволоконного кабеля), поскольку оно имеет хорошие характеристики в первую очередь с точки зрения затухания сигнала.

— Сможет ли российское волокно конкурировать с западным, зависит, во-первых, от качества оборудования, во-вторых, от того, сможем ли мы наладить должную культуру производства, в-третьих, от качества стекла (заготовок, из которых тянут волокно) и отсутствия примесей, то есть насколько постараются наши химики, — отметил Александр Косарев, сообщает газета Известия.

## Минкомсвязи ограничит госзакупки импортного софта

### Российское происхождение определит специальный реестр.

Ведомости: На портале правовой информации Минкомсвязи выставило на обсуждение проект постановления правительства, который ограничит госзакупки программного обеспечения либо отечественными ИТ-решениями, либо обяжет госзаказчиков объяснить необходимость закупки импортных продуктов. Ограничение коснется закупок для государственных и муниципальных учреждений.

Механизм вводится для защиты внутреннего рынка России и поддержки отечественных ИТ-производителей, говорится в пояснительной записке к проекту документа.

Ограничение будет распространяться на операционные системы, софт для администрирования баз данных, загрузочный софт, приложения «для повышения эффективности бизнеса» и «приложения для домашнего пользования», лицензии на право пользования софтом, а также на прочее прикладное программное обеспечение, сказано в проекте документа. Ограничения коснутся и услуг, предполагающих использование программного обеспечения — оно тоже должно быть отечественным. Среди них — проектирование и разработка информационных тех-

нологий, тестирование софта, а также техподдержка информационных технологий. Открытый исходный код софта станет дополнительным преимуществом при госзакупках.

Происхождение софта будет определять реестр отечественного программного обеспечения, ответственность за создание и ведение которого законопроект возлагает на Минкомсвязи. Вести реестр в электронной форме ведомству поможет ФГУП МНИИ «Интеграл».

Совместно с Министерством иностранных дел и Минэкономразвития Министерство связи также создаст аналогичные преференции для ИТ-продуктов из стран Евразийского экономического союза (Россия, Казахстан, Белоруссия, Армения), сказано в проекте документа.

О том, что для всех зарубежных продуктов есть российские аналоги, речи не идет — скорее, ограничение госзакупок призвано обратить внимание российских заказчиков на отечественные продукты, уверена исполнительный директор ассоциации разработчиков программных продуктов «АРПП отечественный софт» Евгения Василенко. Эта ассоциация вместе с Минпромторгом, комиссией Совета Федерации по развитию информационного общества и Фондом развития интернет-инициатив помогла Министерству связи разрабатывать механизм ограничения госзакупок. Для тех ИТ-решений, у которых нет российских аналогов, и создавалось обоснование невозможности ограничения закупки, объясняет Василенко.



## Губернатор Приморья отобрал у госкомпаний элитные авто

В Приморском крае губернатор Владимир Миклушевский потребовал расторгнуть контракты на покупку элитных автомобилей для нужд краевых предприятий — Примавтодора и Примводоканала, сообщает корреспондент ИА REGNUM.

«У Владимира Владимировича жесткая позиция по этому вопросу — руководители государственных учреждений должны думать о выполнении своих должностных обязанностей, а не о классе своего служебного автомобиля. Сегодня, когда в регионе реализуется план по стабилизации экономической ситуации, траты на роскошные автомобили просто недопустимы. Также глава региона подчеркнул, что в Приморье будет усилен контроль за госзакупками», — отметила пресс-секретарь губернатора Альбина Охрименко.

Как сообщало ИА REGNUM, в конце 2014 года госкомпании Приморья приобрели в лизинг VIP автомобили. Главному автодорожному предприятию края потребовался LEXUS LX570 MC 2014 года выпуска, стоимостью 4 583 000 рублей. С учетом лизинга автомобиль обошелся Примавтодору более 6 миллионов рублей. Приморский водоканал также объявил о покупке в лизинг за 5 121 606 рублей Toyota Land Cruiser 200 2014 года выпуска.

Несмотря на то, что госконтракты о приобретении компаниями Приморья автомобилей в лизинг уже заключены, сами автомобили куплены, а Примавтодор и Примводоканал уже приступили к оплате лизинговых взносов, губернатор Владимир Миклушевский потребовал вернуть иномарки, сообщает ИА REGNUM.

## Москва предлагает инвесторам 12 помещений по льготной арендной ставке

Объединенная редакция изданий Мэра и Правительства Москвы: Департаментом города Москвы по конкурентной политике выставил на торги 12 помещений под создание частных клиник в Северном, Северо-Западном, Западном, Юго-Восточном, Восточном и Юго-Западном округах столицы.

Столичные власти предлагают арендовать нежилые помещения сроком на 20 лет по льготной ставке «1 рубль за квадратный метр», которая начнет действовать с того момента, когда арендатор приведет в порядок сданное ему помещение и откроет в нем частный врачебный прием, напомнил руководитель Департамента по конкурентной политике Геннадий Дёгтев. «Выставленные на торги помещения расположены в густонаселенных районах города, поэтому открытие новых небольших клиник будет иметь, с одной стороны, положительный социальный эффект, а с другой, гарантирует инвестиционную привлекательность каждого отдельного объекта», — отметил Геннадий Дёгтев.

Все 12 помещений расположены на первых этажах жилых домов. Площадь объектов варьируется от 154 кв. метров до 289 кв. метров. Стартовая цена годовой аренды помещений — от 1,2 млн. до 3,1 млн. рублей. Общая начальная цена всех лотов составляет 24,5 млн. рублей.

Заявки для участия в торгах принимаются с 20 февраля по 15 апреля 2015 года. Аукционы состоятся 21 апреля 2015 года.

Интерес к программам льготной аренды растет, инвесторы готовы вкладывать инвестиции в сферы, которые ранее финансировались бюджетом города, констатирует Геннадий Дёгтев.

В качестве примера он привел торги, которые состоялись накануне в рамках проекта «Доктор рядом» по объекту на юго-западе Москвы, когда право аренды помещения на улице Гарибальди было приобретено ЗАО «Медицинский Центр в Коломенском» с превышением в 180 процентов.

«Когда на торги приходят три инвестора и один из них готов заплатить за право аренды почти 9 млн. рублей, превысив стартовое значение аукционной цены на 180 процентов, это говорит об инвестиционной привлекательности проекта и высоком спросе», — отметил Геннадий Дёгтев.

Он напомнил о том, что в настоящее время проводится заявочная кампания по 18 объектам программы «Доктор рядом». Ознакомиться с лотовой документацией можно на сайте Департамента города Москвы по конкурентной политике или на Инвестиционном портале Москвы в разделе «Торги».

В 2014 году город реализовал 12 объектов в рамках проекта «Доктор рядом». Всего с начала реализации программы в аренду сданы 35 помещений. Из них в восемнадцати уже открыты поликлиники шаговой доступности, в том числе, в Строгино, Некрасовке, Западном Дегунино, Орехово-Борисово, Донском районе, 20-м мкрн. Зеленограда, Ховрино и Кузьминках.

## Контракт на присоединение к электрической сети можно заключать с единственным поставщиком по п.1 ч.1 ст. 95 44-ФЗ

Согласно позиции ФАС России заказчик вправе заключить с единственным поставщиком контракт на оказание услуг по присоединению к электрическим сетям на основании п. 1 ч. 1 ст. 93 Федерального закона от 05.04.2013 N 44-ФЗ (заключение контракта с единственным поставщиком на закупку услуг, относящихся к сфере деятельности субъектов естественных монополий).

Такая позиция антимонопольного органа отражена в Письме от 03.02.2015 N АЦ/4119/15, она основывается на Определении ВАС РФ от 10.07.2009 N 6057/09 по делу N А49-3724/2008-120а/21-АК. В этом Определении суд отметил, что услуги по технологическому присоединению к электрическим сетям не составляют самостоятельного товарного рынка и являются частью рынка передачи электрической энергии. Услуги по передаче электрической энергии относятся к сфере деятельности субъектов естественных монополий (п. 1 ст. 4 Федерального закона от 17.08.1995 N 147-ФЗ).

Кроме того, ФАС России подтвердила позицию Минэкономразвития России, изложенную в Письме от 08.10.2014 N Д28и-2130. В данном документе указано на неправомерность заключения рассматриваемого контракта на основании п. 8 ч. 1 ст. 93 Федерального закона от 05.04.2013 N 44-ФЗ. Однако, в отличие от Минэкономразвития России, антимонопольный орган разъяснил заказчикам, на каком основании они могут заключать контракт на присоединение к электрическим сетям. Следовательно, решен вопрос о возможности заключения с единственным поставщиком такого контракта, в случае если его стоимость превышает лимиты, установленные в п. 4, 5 ч. 1 ст. 93 Федерального закона от 05.04.2013 N 44-ФЗ.

## ГУП: ужесточение процедуры закупок?

Министерство экономического развития РФ планирует оперативно ужесточить порядок проведения закупок государственных унитарных предприятий.

Такое решение принято в связи с тем, что ведомства стараются проводить тендеры через государственные унитарные предприятия (ГУПы), закупки которых регулируются положениями №223-ФЗ, более щадящего в сравнении с №44-ФЗ. Дело в том, что, согласно действующему законодательству, муниципальные унитарные предприятия (МУПы) и ГУПы до 2017 года работают в формате переходного периода и вправе сами определять порядок процедуры закупок. Более того, у них есть возможность вообще отказаться от торгов и отдавать предпочтение определенным поставщикам, что создает сложности представителям Федеральной антимонопольной службы.

Ввиду всех обстоятельств, Минэкономразвития хочет ускорить процесс перехода ГУПов и МУПов от №223-ФЗ к закону о контрактной системе. По мнению министерских чиновников, это позволит значительно сэкономить бюджетные средства, выделяемые на закупки.

Что же касается №44-ФЗ, то у него есть как сторонники, так и противники. С одной стороны, эксперты поднимают вопрос о его излишней регламентированности, замедляющей процесс проведения торгов в целом, с другой стороны, система закупок стала более прозрачной, сообщает Seldon.Consulting.

# ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

## ООО «Газпром трансгаз Москва» извещает о проведении торгов (аукциона) в электронной форме по продаже имущества, принадлежащего ООО «Газпром трансгаз Москва»

**Наименование аукциона в электронной форме:** открытый аукцион в электронной форме на право заключения договора купли-продажи имущества.

**Сведения о продавце (собственнике) имущества:** ООО «Газпром трансгаз Москва». Контактные лица: Кунцева Анна Михайловна тел. 8 (495) 817-04-40, e-mail: a.kunceva@gtm.gazprom.ru; Иванов Андрей Андреевич тел. 8 (495) 817-09-49; факс: 8 (495) 817-02-30.

Все замечания и предложения по процедуре проведения настоящих торгов просим сообщать в Департамент по управлению имуществом и корпоративным отношениям ОАО «Газпром»: тел.: 8 (495) 719-51-98, e-mail: inf@adm.gazprom.ru.

**Оператор электронной площадки:** Общество с ограниченной ответственностью «Электронная торговая площадка ГПБ» (ООО ЭТП ГПБ) тел. 8 (800) 100-66-22.

Контактные лица: Горобцова Диана Николаевна тел. 8 (495) 276-00-51, доб. 5-44-26

**Документация об аукционе в электронной форме размещается в сети Интернет на сайте:** ЭТП ГПБ <https://etp.gpb.ru/>.

**Предмет аукциона в электронной форме:** право заключения договора купли-продажи на объекты движимого имущества.

Объекты движимого имущества предлагаются к реализации отдельными лотами – 230 (двести тридцать) лотов.

### Заявка на участие в аукционе:

Форма заявки: в соответствии с документацией об аукционе в электронной форме и регламентом ЭТП ГПБ <https://etp.gpb.ru/>.

Порядок подачи заявок: в соответствии с документацией об аукционе в электронной форме и регламентом ЭТП ГПБ <https://etp.gpb.ru/>.

### Задаток перечисляется по реквизитам:

ООО ЭТП ГПБ (ИНН 7724514910), р/с: 40702810300000017639, к/с: 30101810200000000823, БИК 044525823, в Банк ГПБ (АО).

**Порядок внесения обеспечения заявки и возврата:** в соответствии с документацией об аукционе в электронной форме и регламентом ЭТП ГПБ <https://etp.gpb.ru/>.

**Дата и время начала приема заявок:** 03.03.2015 с 10:00 по московскому времени.

**Дата и время окончания приема заявок:** 03.04.2015 до 16:00 по московскому времени.

**Дата рассмотрения заявок:** 06.04.2015.

**Дата начала проведения аукциона в электронной форме:** 07.04.2015 в 11:00.

## ООО «Газпром трансгаз Томск» извещает о проведении торгов по продаже принадлежащего ему здания АБК, расположенного в г. Новокузнецк.

**Продавец (собственник) имущества:** ООО «Газпром трансгаз Томск», тел.: (3843)70-46-54; e-mail: t.kobzareva@gtt.gazprom.ru.

Все замечания и предложения по процедуре проведения настоящих торгов просим сообщать в Департамент по управлению имуществом и корпоративным отношениям ОАО «Газпром»: тел. (495) 719-51-98, e-mail: inf@adm.gazprom.ru.

**Организатор торгов:** ООО «Ассет Менеджмент», тел./факс: (495) 221-65-52, e-mail: patri@npg.ru. Контактное лицо: Патрикеева Юлия Сергеевна.

**Дата и время проведения торгов:** Торги состоятся **31 марта 2015 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):

Здание административно – бытового корпуса, назначение: нежилое, 4-этажный (подземных этажей – 0), общая площадь 1211,2 кв.м., инв. № 32:431:002:000004880, лит. А. Год постройки 2001.

**Место нахождения Имущества:** Кемеровская область, г. Новокузнецк, ул. Петракова, д. 36-А.

Имущество расположено на земельном участке общей площадью 2561 кв.м., принадлежащем ООО «Газпром трансгаз Томск» на праве собственности.

**Начальная цена Имущества:** 17 840 000 рублей, с учетом НДС.

### Шаг повышения цены:

**Первый шаг:** 110 000 рублей.

**Последующие шаги:** 100 000 рублей.

**Размер задатка:** 1 784 000 рублей (НДС не облагается).

В цену включена стоимость земельного участка.

Заявки на участие в торгах и договор о задатке (по типовым формам Организатора торгов) оформляются уполномоченным представителем претендента и принимаются Организатором торгов по рабочим дням с **27 февраля 2015 г. по 26 марта 2015 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 и бланк заявки можно запросить по телефону (495) 221-65-52.

**Дата признания претендентов участниками аукциона:** 27 марта 2015 г.

Полный текст Извещения опубликован на официальном сайте ОАО «Газпром»

<http://www.gazpromnoncoreassets.ru/> и на сайте Организатора торгов <http://www.100lotov.ru> в разделе Извещения о торгах.

## ООО «Газпром добыча Уренгой», в лице Организатора торгов ЗАО Аукционный дом «Недвижимость для бизнеса», сообщает о переносе торгов на право заключения договоров купли-продажи принадлежащих ООО «Газпром добыча Уренгой» недвижимого и движимого имущества и ТМЦ, входящих в состав промбазы №2 в г. Анапе

Торги на право заключения договора купли-продажи принадлежащих ООО «Газпром добыча Уренгой» недвижимого и движимого имущества и ТМЦ, входящих в состав промбазы №2 в г. Анапе, назначенные на 04 марта 2015 года (информационное сообщение опубликовано в газете «Аукционный Вестник» №226 (07.176) от «30» января 2015 г.), **переносятся на 26 марта 2015 года, регистрация участников с 14:30 до 14:55, время начала торгов 15:00 (время московское).**

Заявки на участие в торгах и соглашения о задатках (по типовым формам Агента) принимаются Агентом ЗАО Аукционный дом «Недвижимость для бизнеса» до 19 марта 2015 года, по рабочим дням с 10 часов до 16 часов; оригиналы исполненных платежных поручений по задаткам должны быть переданы Агенту до 19 марта 2015 года, 16:00. Местонахождение и контакты Агента: 115191, г. Москва, Холодильный переулок, д.3, корп.1, строение 4; телефон: +7 (495) 665-02-89.

## ООО «Газпром добыча Уренгой», в лице Организатора торгов ЗАО Аукционный дом «Недвижимость для бизнеса», сообщает о переносе торгов на право заключения договоров купли-продажи принадлежащих ООО «Газпром добыча Уренгой» незавершенных и завершенных строительством складов, путей ж/д тупиков и ТМЦ в г. Новый Уренгой

Торги на право заключения договора купли-продажи принадлежащих ООО «Газпром добыча Уренгой» незавершенных и завершенных строительством складов, путей ж/д тупиков и ТМЦ в г. Новый Уренгой, назначенные на 04 марта 2015 года (информационное сообщение опубликовано в газете «Аукционный Вестник» №226 (07.176) от «30» января 2015 г.), **переносятся на 26 марта 2015 года, регистрация участников с 11:45 до 12:15, время начала торгов 12:30 (время московское).**

Заявки на участие в торгах и соглашения о задатках (по типовым формам Агента) принимаются Агентом ЗАО Аукционный дом «Недвижимость для бизнеса» до 19 марта 2015 года, по рабочим дням с 10 часов до 16 часов; оригиналы исполненных платежных поручений по задаткам должны быть переданы Агенту до 19 марта 2015 года, 16:00. Местонахождение и контакты Агента: 115191, г. Москва, Холодильный переулок, д.3, корп.1, строение 4; телефон: +7 (495) 665-02-89.

## ХК ЗАО «Совтрансавто» сообщает о намерении реализовать имущество расположенное в г. Смоленске и в г. Калининграде и приглашает заинтересованных лиц принять участие в переговорах.

**Выставляемое на продажу Имущество:**

### Лот №1



### Объекты имущественного комплекса, а именно:

Административно-производственный комплекс, назначение: нежилое, 3-этажный, антресоль, мансарда, общая площадь 6227 кв.м.; Здание склада, общая площадь 765 кв.м., этажность: 1; Пункт охраны (помещение поста КПП), назначение: нежилое, 2-этажный, общая площадь 20,3 кв.м.

Имущество расположено на Земельном участке, категория земель: земли населенных пунктов, разрешенное использование: под профилакторием автомобилей площадь 33 058 кв.м. и Земельном участке, категория земель: земли населенных пунктов, разрешенное использование: под зданием склада, площадь 1785 кв.м.

**Место нахождения имущества:** Смоленская область, г.Смоленск, ул.Соболева, д.100.

На всё вышеперечисленное имущество включая Земельные участки оформлено право собственности.

### Лот № 2



### Объекты имущественного комплекса, а именно:

Производственное здание. Площадь: общая 3842,5 кв.м.; Склад. Площадь: 65,1 кв.м.; Мастерские. Площадь: 745,6 кв.м.;

Замощения общей площадью: 6184, 9 кв.м.; 986,8 кв.м.; 958,6 кв.м.; 1847,0 кв.м.; 279,3 кв.м.

На всё вышеперечисленное имущество включая Замощения оформлено право собственности.

**Место нахождения имущества:** Калининградская область, г.Калининград, ул.Суворова, дом 54.

Реализуемое Имущество расположено на земельном участке, земли населенных пунктов с кадастровым номером 39:15:15 05 24:0011, общей площадью 57 718 кв.м., права на который оформлены Договором № ФС-2007/01-80 аренды земельного участка, находящегося в собственности Российской Федерации от 15.01.2007 г. сроком 49 (сорок девять) лет.

Дополнительная информация по тел: 8 (495) 739-63-30.

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 26.02.15 в 23:00  
Отпечатано в ОАО «Щербинская типография», 117623, г. Москва, ул. Типографская, д. 10

Объем 8 полос. Формат А3. Зака № 267.

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