

Аукционный Вестник

ВСЕРОССИЙСКИЙ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

www.auctionvestnik.ru

№ 257 (09.207) пятница, 4 сентября 2015 г.

СЕГОДНЯ В НОМЕРЕ

Злоупотребления в коммерческих тендерах – об этом Екатерина Баранникова 2 стр.



Вопрос юристу
На вопросы из редакционной почты



отвечает доктор юридических наук, ведущий научный сотрудник Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации Ольга Беляева 6 стр.

Информационные сообщения о торгах 7-8 стр.

Контракт нельзя заключить позднее даты его фактического исполнения

Такой вывод можно сделать из положений ч. 1 ст. 94 Закона № 44-ФЗ, где указано, что исполнение контракта включает в себя ряд действий, которые необходимо совершить после его заключения (приемка поставленного товара и т.д.). Данное разъяснение адресовано заказчикам, которые устанавливают в контракте дату исполнения обязательств. Если она наступит раньше, чем истечет срок для подписания контракта, заказчику целесообразно перенести сроки проведения закупки.

Документ: Письмо Минэкономразвития России от 29.07.2015 № ОГ-Д28-10150.

Противоречивые сведения о почтовом адресе не повод отклонять заявку

Как указал суд, отклонение заявки участника из-за того, что почтовые адреса в заявке и в документах для аккредитации на электронной площадке отличаются, не является основанием, чтобы признать заявку не соответствующей требованиям Закона № 44-ФЗ. Этот Закон не устанавливает ограничений или запретов в отношении несовпадения почтовых адресов, приведенных в заявке и иных документах участника. Законодательство РФ не запрещает иметь несколько почтовых адресов. Кроме того, заказчик не доказал, что участник не использует указанный в заявке почтовый адрес для получения корреспонденции.

Документ: Постановление Седьмого арбитражного апелляционного суда от 18.08.2015 № 07АП-6322/2015 по делу № А67-1217/2015.

© КонсультантПлюс, 1992-2015



Толстобок Олег Николаевич, кандидат технических наук, эксперт по комплексному контролю государственных и общественных закупок

Напомним, что с учетом целей и задач законодательства об административных правонарушениях, установление административной ответственности за несоблюдение требований законодательства о контрактной системе в сфере закупок имеет целью предотвратить наступление существенной угрозы охраняемым общественным отношениям в сфере охраны государственной собственности, нарушение которых препятствует расширению возможностей для участия физических и юридических лиц в закупках и стимулированию такого участия, развитию добросовестной конкуренции, эффективному и рациональному, производимому на основе принципов гласности и прозрачности, использованию бюджетных средств, приводит к невозможности достижения целей по предотвращению коррупции и других злоупотреблений в сфере законодательства о контрактной системе в сфере закупок. Согласно ч. 1, 2 ст. 2.1 КоАП административным правонарушением признается противоправное, виновное действие (бездействие) физического или юридического лица, за которое настоящим Кодексом или законами субъектов Российской Федерации об административных правонарушениях установлена административная ответственность. Юридическое лицо признается виновным в совершении правонарушения, если будет установлено, что у него имелась возможность для соблюдения правил и норм, за нарушение которых настоящим Кодексом или законами субъекта Российской Федерации предусмотрена административная ответственность, но данным лицом не были приняты все зависящие от него меры по их соблюдению.

Важно отметить, что в соответствии с частью 1 статьи 2.10 КоАП РФ юридические лица подлежат административной ответственности за совершение правонарушений в случаях, предусмотренных статьями раздела II настоящего Кодекса или законами субъектов Российской Федерации об административных правонарушениях.

Соответственно, контрольный орган, руководствуясь ч. 4 ст. 7.32 КоАП, применяет административное наказание в виде штрафа в размере 200 000 рублей в отношении конкретного юридического лица в случае выявления факта изменения условий контракта, в том

Административная ответственность поставщиков и подрядчиков: ПРАКТИКА КОНТРОЛЯ

У многих участников контрактной системы понятийный термин «административная ответственность» ассоциируется исключительно с должностными лицами заказчиков, контрактными управляющими, сотрудниками контрактных служб, уполномоченными органами, уполномоченными учреждениями, специализированными организациями, но не с поставщиками, подрядчиками, исполнителями государственных и муниципальных контрактов. Вместе с тем контрольные органы начали активно применять в установленном КоАП порядке штрафы в отношении юридических и физических лиц-поставщиков, подрядчиков, исполнителей. Автор статьи анализирует причины привлечения юридических и физических лиц к реальной административной ответственности.

числе увеличение цен товаров, работ, услуг, если возможность изменения условий контракта не предусмотрена законодательством о Контрактной системе.

Согласно ч. 1 ст. 34 Закона № 44-ФЗ контракт заключается на условиях, предусмотренных извещением об осуществлении закупки или приглашением принять участие в определении поставщика (подрядчика, исполнителя), документацией о закупке, заявкой, окончательным предложением участника закупки, с которым заключается контракт, за исключением случаев, в которых в соответствии с Законом № 44-ФЗ извещение об осуществлении закупки или приглашение принять участие в определении поставщика (подрядчика, исполнителя), документация о закупке, заявка, окончательное предложение не предусмотрены.

В пункте 1 части 1 статьи 95 Закона № 44-ФЗ указано, что изменение существенных условий контракта при его исполнении не допускается, за исключением, если возможность изменения условий контракта была предусмотрена документацией о закупке и контрактом, а в случае осуществления закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) контрактом:

- при снижении цены контракта без изменения предусмотренных контрактом количества товара, объема работы или услуги, качества поставляемого товара, выполняемой работы, оказываемой услуги и иных условий контракта;
- если по предложению заказчика увеличиваются предусмотренные контрактом количество товара, объем работы или услуги не более чем на десять процентов или уменьшаются предусмотренные контрактом количество поставляемого товара, объем выполняемой работы или оказываемой услуги не более чем на десять процентов.

Рассмотрим примеры практики применения реальных штрафов к конкретным юридическим лицам – поставщикам, подрядчикам, исполнителям, при выявлении контрольными органами неправомерных фактов изменения существенных условий исполнения контракта.

Пример № 1

По материалам проверки, представленной Зеленодольской городской прокуратурой по условиям заключения гражданско-правовых договоров на закупку мясной продукции для нужд МБОУ Зеленодольского муниципаль-

ного района, победитель торгов – ООО «ТД «Ягодная Слобода» (поставщик) обязуется поставить сосиски говяжьи высшего сорта и мясо говядины 1 категории, заднюю часть, без мотыльжек.

В ходе проверки установлено, что ООО «ТД «Ягодная Слобода» поставил в МБДОУ «Кургузинская СОШ ЗМР», вместо сосисок вареных, говяжьих, высшего сорта (ГОСТ Р 52196-2003), сосиски «Говяжьи классические», имеющие в своем составе мясо кур, мясо кур мехобвалки (ТУ – 9213-008-47595236-06), тем самым нарушило условия спецификации к договору №2014.33639. Также установлено, что ООО «ТД «Ягодная Слобода» поставил в МБДОУ «Детский сад общеразвивающего вида №36 «Сосенка» и МБДОУ «Детский сад общеразвивающего вида №35 «Березка» мясо говядины четвертинками, попеременно переднюю и задние части с наличием мотыльжек, тем самым нарушил условие спецификации к договору 131-50 от 10.07.2014.

Таким образом, факты изменения условий контракта поставщиком ООО «ТД «Ягодная Слобода» имели массовый характер и свидетельствовали о совершении правонарушения с прямым умыслом. Таким образом, юридическим лицом ООО «ТД «Ягодная Слобода» допущено нарушение, ответственность за которое предусмотрена частью 4 статьи 7.32 КоАП.

Срок давности привлечения юридического лица ООО «ТД «Ягодная Слобода» к административной ответственности, установленной частью 1 статьи 4.5 КоАП РФ на момент вынесения Татарстанским УФАС России постановления о назначении административного наказания №А04-210/2015 от 16.03.2015 не истек, что привело к признанию юридического лица ООО «ТД «Ягодная Слобода» виновным в совершении административного правонарушения ответственность за которое предусмотрена частью 4 статьи 7.32 КоАП и назначению ему наказания в виде административного штрафа в размере 200 000 (двести тысяч) рублей.

Пример № 2

Прокуратурой г. Кирова проведена проверка соблюдения требований законодательства о контрактной системе в администрации г. Кирова, в ходе которой выявлено нарушение законодательства. По результатам проверки установлено нарушение ч. 1 ст. 95 Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ, выразившееся в изменении существенных условий контракта, не предусмотренных законодательством РФ, что является составом административного

правонарушения, предусмотренного ч. 4 ст. 7.32 КоАП РФ. 19.08.2014 г. в отношении ОАО «Кирово-Чепецкое управление строительства» (далее — ОАО «КЧУС») вынесено постановление о возбуждении производства по делу об административном правонарушении по ч. 4 ст. 7.32 КоАП РФ и направлено на рассмотрение в Кировское УФАС России.

Так, 24.05.2013 между муниципальным образованием «Город Киров» и ОАО «Кирово-Чепецкое управление строительства» заключен муниципальный контракт № 0140300040813000384_100120 на выполнение строительно-монтажных работ по объекту: «Дошкольное образовательное учреждение на 12 групп (220 мест) со встроенным плавательным бассейном по ул. Ленина, 188/1, в г. Кирове».

Согласно п. 7.3 данного контракта подрядчик за нарушение своих обязательств по контракту несет ответственность в форме платежей заказчику: за нарушение сроков выполнения обязательств по настоящему контракту, в т.ч. за задержку более чем на 20 дней срока начала выполнения работ, за нарушение промежуточных и (или) окончательных сроков выполнения работ (этапов), за срыв срока ввода объекта в эксплуатацию, за нарушение сроков устранения замечаний, указанных в п. 6.8 настоящего контракта, — пени в размере 0,1 % от цены контракта за каждый день просрочки.

28.01.2014 г. между муниципальным образованием «Город Киров» и ОАО «Кирово-Чепецкое управление строительства» заключено дополнительное соглашение к муниципальному контракту № 0140300040813000384_100120 от 24.05.2013, в соответствии с которым п. 7.3 был изменен в части снижения размера пени до 1/300 ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации от цены контракта за каждый день просрочки, а также исключения ответственности подрядчика за нарушение промежуточных сроков выполнения работ.

Как было отмечено выше, в нарушение требований Закона № 44-ФЗ ОАО «КЧУС» заключено 28.01.2014 г. дополнительное соглашение к муниципальному контракту № 0140300040813000384_100120 от 24.05.2013, изменившее ответственность подрядчика за нарушение обязательств по контракту. Дополнительное соглашение от 28.01.2014 г. к муниципальному кон-

тракту № 0140300040813000384_100120 от 24.05.2013 было подписано со стороны подрядчика генеральным директором ОАО «КЧУС», таким образом, ОАО «КЧУС» является субъектом административного правонарушения, предусмотренного ч. 4 ст. 7.32 КоАП РФ.

Согласно Постановлению о назначении административного наказания Кировского УФАС России №69/03-14-э от 29.04.2015 ОАО «Кирово-Чепецкое управление строительства» признано виновным в совершении административного правонарушения, предусмотренного частью 4 статьи 7.32 КоАП и привлечено к административной ответственности в виде наложения административного штрафа в размере 200000 (Двести тысяч) рублей.

Также хотелось бы обратить особое внимание юридических лиц — поставщиков, подрядчиков, исполнителей на факты не применения ФАС России административной ответственности по причинам ошибок контрольных органов в квалификации выявленных фактов изменения условий контрактов и применения устных замечаний по причинам малозначительности совершенного правонарушения.

Пример № 3

В Кировское УФАС России на рассмотрение поступило постановление прокуратуры о возбуждении производства по делу об административном правонарушении по ч. 4 ст. 7.32 КоАП РФ в отношении юридического лица ООО «ПМК — 138». Из постановления следует, что прокуратурой Пижанского района Кировской области проводилась проверка исполнения законодательства РФ о контрактной системе в сфере закупок, в ходе которой был выявлен факт нарушения ч. 1 ст. 95 Федерального Закона № 44-ФЗ от 05.04.2013г. Так, 16.06.2014г. по результатам электронного аукциона между администрацией Пижанского района Кировской области и ООО «ПМК 138» заключен контракт № 13 на выполнение работ по обустройству «Аллеи Славы» в сквере.

В соответствии с п. 3.1 указанного контракта срок выполнения работ по контракту — не позднее 90 календарных дней с даты заключения. Согласно ч. 1 ст. 95 Закона № 44-ФЗ изменение существенных условий контракта при его исполнении не допускается.

Несмотря на законодательный запрет на изменение условий муниципального контракта, в том числе по срокам исполнения контракта, под-

рядчиком в установленный контрактом срок — до 13.09.2014г. работы не завершены и окончены только 17.11.2014г.

Данные действия подрядчика фактически являются изменением срока исполнения контракта в одностороннем порядке по умолчанию.

Вместе с тем Кировским УФАС установлено, что письменных соглашений об изменении условий контракта заказчик и подрядчик не подписывал, контракт исполнили в соответствии с Законом о контрактной системе и Гражданским Кодексом Российской Федерации. В качестве подтверждений исполнения контракта заказчик представил копию акта приемки законченного строительством объекта от 17.11.2014г., в качестве подтверждений об оплате неустойки рассчитанной Заказчиком за несвоевременное исполнение сроков работ по контракту представил копии платежных поручений № 152 от 11.11.2014г., № 149 от 24.11.2014г.

ООО «ПМК-138» не выполнив работы по контракту № 13 от 16.06.2014г. в срок, предусмотренный п. 3.1 не изменило срок исполнения контракта, а нарушило условие исполнения контракта. За данное нарушение условий контракта Заказчиком в п. 9.3 предусмотрена гражданская ответственность в виде начисления и уплаты пени. Гражданская ответственность заключается в применении к ООО «ПМК-138» в интересах Заказчика мер воздействия, влекущих для него отрицательные, экономически невыгодные последствия имущественного характера — возмещение убытков, уплату неустойки (штрафа, пени).

Заказчиком в соответствии с условиями контракта в адрес ООО «ПМК-138» направлены требования об уплате неустойки. Заявленную Заказчиком неустойку ООО «ПМК-138» оплатило в добровольном порядке, о чем подтверждают платежные поручения № 152 от 11.11.2014г., № 149 от 24.11.2014г.

Таким образом, представленные материалы административного дела свидетельствуют об отсутствии в действиях юридического лица ООО «ПМК-138» состава административного правонарушения ч. 4 ст. 7.32 КоАП РФ. Согласно п. 2 ч. 1 ст. 24.5 КоАП производство по делу об административном правонарушении не может быть начато, а начатое производство подлежит прекращению при отсутствии состава административного правонарушения.

Соответственно, производство по делу об административном правонарушении в отношении юридического лица ООО «ПМК-138» по ч.4 ст. 7.32

КоАП РФ было прекращено в связи с отсутствием состава административного правонарушения (см. постановление о прекращении административного производства Кировского УФАС России № 49/03-15-з от 17.04.2015г.).

Пример № 4

В адрес Брянского УФАС России поступило обращение ТУ Росфиннадзора в Брянской области о результатах проведенной выездной проверки в отношении заказчика Управление государственного автомобильного надзора по Брянской области Федеральной службы по надзору в сфере транспорта.

В рамках проведенной проверки ТУ Росфиннадзора в Брянской области установлено и подтверждено при рассмотрении дела об административном правонарушении, что 01.04.2014 г. заказчиком УГАДН по Брянской области в лице начальника «<...>» и ООО «Нефтিকা Карт» заключен государственный контракт на закупку автобензина Аи-95, Аи92, ДГ на сумму 434 565,00 рублей.

14.07.2014г. между заказчиком и ООО «Нефтিকা Карт» заключено дополнительное соглашение к государственному контракту № 012710000051400001 от 01.04.2014г., которым в п. 1.1 государственного контракта внесены изменения относительно размера цены контракта. Цена государственного контракта составила 388 053,70 рублей.

Учитывая, что контракт на закупку бензина заключен по итогам проведенного запроса котировок, процедура размещения которого не предусматривает такого понятия как документация о закупке, а только извещение о проведении запроса котировок, то правовых оснований для изменения условий государственного контракта от 01.04.2014г. у заказчика не имелось.

Вместе с тем, оценивая доказательства по делу в их совокупности, учитывая, что допущенное правонарушение не причинило значительного ущерба общественным интересам, не связано с дополнительным расходованием денежных средств, не затронуло права лица, с которыми заключило контракт ООО «Нефтিকা Карт», поскольку цена изменена по соглашению сторон, производство по делу об административном правонарушении прекращено в виду малозначительности правонарушения и объявлено устное замечание (см. Постановление о прекращении административного производства Брянского УФАС России № 230 от 06.04.2015 г.).



Екатерина Баранникова,
руководитель отдела закупок
METRO Cash & Carry

Закупки с государственным участием урегулированы Законом № 223-ФЗ и № 44-ФЗ, тогда как отношения сторон, являющихся коммерческими юридическими лицами, от начала тендера до момента подписания договора имеют

Злоупотребления в коммерческих тендерах

неопределенный правовой статус. Рассмотрим примеры злоупотреблений, возникающих в деловом обороте в связи с этим.

Нарушение конфиденциальности как организатором, так и участниками тендера. Например, до начала тендера соглашение о конфиденциальности еще не подписано, в тендерном процессе стороны обмениваются конфиденциальной информацией, а затем при неправомерном раскрытии конфиденциальной информации одной из сторон, у пострадавшей стороны отсутствуют инструменты правовой защиты. И это при том, что споры о нарушении конфиденциальности даже при наличии подписанного сторонами соглашения достаточно сложно доказуемы в суде. В тендере «с иностранным элементом» данная проблема усложняется вовлечением в закупочные правоотношения третьих взаимозависимых лиц. Например, при проведении международного тендера «штаб-квартира» ТНК (организатор

тендера) и участники тендера подписали соглашения о конфиденциальности. Однако неправомерное раскрытие конфиденциальной информации было осуществлено третьим взаимозависимым лицом, не являющимся подписантом вышеуказанных соглашений. Так, российское подразделение ТНК (зарегистрированное в РФ юридическое лицо с иностранными инвестициями) пострадало от раскрытия агентом (российское юридическое лицо) победившего в международном тендере поставщика конфиденциальной информации об инновационной, но еще не запатентованной разработке организатора тендера. В результате чего конкурент пострадавшей стороны воспользовался идеей и первым выпустил на российский рынок инновацию. Основания подачи иска пострадавшей стороной, ответчик (подписант соглашения о конфиденциальности или агент, раскрывший конфиденциальную информацию, с которым отсутствовали договорные отношения) и подсудность дела, к сожалению, не очевидны, так

как закупочные отношения, в отличие от договорных, не урегулированы в международном частном праве.

Промышленный шпионаж также связан с нарушением сторонами обязательства сохранения конфиденциальности, но усугубляется намеренными действиями одной из сторон по получению конфиденциальной информации с целью дальнейшего ее неправомерного использования. Например, участник тендера подписывает соглашение о конфиденциальности и предоставляет заведомо «непроходное» коммерческое предложение с целью получения доступа к тендерным материалам организатора тендера, где содержится информация об инновациях (чертежи, технические задания с описанием разрабатываемой модели, концепции, рецептуры и т.д.). Так как доказать вину такого участника достаточно тяжело, а убытки и упущенная выгода организатора тендера могут насчитывать миллионы долларов, некоторые компании вынуждены сужать конкурентный список участников тендера. Так, корпорация

Apple проводит тендеры только среди закрытого списка заранее одобренных долгосрочных поставщиков.

Организатор тендера также может инициировать тендер для сбора коммерческой (включая конфиденциальную) информации с рынка, но не с целью последующего заключения договора по итогам тендера. Подобная практика носит название маневра с тендерными предложениями (bid shopping) и считается недобросовестной в общем праве.

Следует отметить точку зрения английских судей о допустимости закупочных тендеров, не имеющих цели последующего заключения договора (анализ рыночных цен, подготовительный этап перед основным тендером, др.), при условии соблюдения принципа добросовестности организатором тендера. Во избежание введения участников тендера в заблуждение организаторам тендера рекомендуется прямо указывать данную информацию в приглашении к тендеру, т.к. участники рассчитывают по итогам тендера заключить договор и инвестируют время своего персонала на расчет цен и предоставление технических или иных требуемых в тендере решений, которые к тому же могут быть использованы организатором после тендера в своих целях. В общем праве запрос цен по простой спецификации не создает обязанности заключить договор в последующем, в отличие от сложных сделок, например, в строительных проектах. Суд устанавливает права и обязанности сторон закупочного отношения, исходя из анализа фактического состава дела и его сложности.

Изменение существенных условий подтвержденного в тендере договора — наиболее часто встречающееся в деловом обороте злоупотребление, как правило, применяемое победившим в международном тендере участником. Например, в международном тендере согласована единая цена стандартной упаковки, поставляемой победившим в тендере поставщиком в страны, где представлена ТНК (организатор тендера) в виде отдельных юридических лиц. Так как российское подразделение ТНК заключает отдельный договор с победившим в международном тендере поставщиком в силу сложности присоединения к «глобальному» рамочному соглашению (сделка с заинтересованностью; юридическая невозможность осуществления в РФ внешнеэкономической деятельности без конкретизации рамочного соглашения, тогда как на рынке ЕС достаточно разместить в электронной системе SAP закупочный заказ в рамках подписанного глобального соглашения; особенности таможенного и валютного регулирования и т.д.), иностранный контрагент начинает в одностороннем порядке менять условия, согласованные в международном тендере, при заключении «локального» договора. Это может выражаться в завышении цены таким поставщиком, за счет добавления затрат, обеспечивающих соблюдение требований импорта в РФ (сертификация, маркировка, др.), уменьшении гарантийного срока по сравнению с тем, который указан в глобальном соглашении, изменении положений об ответственности и т.д. К сожалению, такого рода проблемы решаются, как правило, в «понятийно-правовом» русле, нежели чем в нормативно-правовом: пострадавшая сторона обращается к своей головной компании ТНК (организатор международного тендера) за помощью, и вторая решает возникший спор путем переговоров с поставщиком. На наш взгляд, спор должен решаться в пользу пострадавшей стороны, если в приглашении участникам международного тендера были четко указаны существенные ус-

ловия (в рассматриваемом примере: «цена включает стоимость доставки до клиента и прочие затраты, обеспечивающие надлежащий импорт в страну назначения»). Однако на практике условия могут указываться в виде подразумеваемых — «цена с доставкой на каждый рынок», где организатор имел в виду сопутствующие затраты по импорту, а победивший в тендере участник полагал, что на рынке ЕС действует единая цена, а на рынках «третьего мира», включая Россию, повышенная цена. В итоге по результатам международного тендера заключаются два или более договоров (глобальное рамочное соглашение и, например, договор поставки с российским юридическим лицом с иностранными инвестициями), условия которых существенно отличаются и в ряде случаев противоречат друг другу (например, в глобальном соглашении ответственность поставщика больше, а в «локальном» российском договоре ответственность покупателя больше).

В случае обращения в английский суд будет проведен анализ фактов закупочного правоотношения. Но на каком основании российское юридическое лицо с иностранными инвестициями, заключившее договор с победившим в международном тендере поставщиком с применимым правом РФ, обратится с иском в английский суд по нарушению прав в закупочном отношении? В настоящее время данный вопрос не урегулирован в международном частном праве.

К рассматриваемому злоупотреблению относится также существенное изменение заключенного договора с течением времени без проведения повторного тендера. Так, в деле «Пресстекст против Австрии» Европейский Суд сформулировал критерии возникновения нового договора (С-454/06, 2008), применяемые английскими судами при решении споров по закупкам с государственным участием. Организатор должен провести новый тендер, если договор имеет материальные изменения, в следующих случаях: а) если бы новые условия измененного договора были включены в первоначальный тендер, то победил бы другой участник и/или количество участников было бы больше; б) если в договор дополнительно включаются товары/работы/услуги, не указанные в тендере; в) если экономическая выгода от договора увеличивается для победившего участника (например, добавляется бонусная схема), что не было объявлено в тендере.

И.В. Башлаков-Николаев и М.А. Кирпичев полагают, что рассматриваемая проблема может быть решена для субъектов публичных закупочных отношений путем внесения в Закон № 223-ФЗ оснований внесения изменений в договор, заключаемый по итогам закупки.

Однако распространение данных критериев на регулирование закупочных отношений коммерческих юридических лиц, на наш взгляд, может негативно отразиться на гибкости делового оборота и скорости принятия решений, открыв дверь недобросовестным участникам, проигравшим в тендере спустя определенное время оспаривать изменения к заключенному организатором договору. Единственным исключением следует считать закупочные отношения в строительстве, где участники часто занижают коммерческие предложения, компенсируя затем разницу дополнительными работами.

В связи с рассматриваемым злоупотреблением интересно отметить п.6 ст.709 ГК РФ, согласно которому подрядчик не вправе требовать изменения цены при исполнении договора подряда, если в момент заключения договора определить полный объем работ было затруднительно. Действительно, даже при наличии проекта строитель-

ного объекта тендерное техническое задание, как правило, не конкретизировано абсолютно, вследствие чего возможна недобросовестная практика сторон: намеренное занижение предложения подрядчика в тендере с целью компенсации затрат с помощью дополнительных работ в последующем; сокрытие той информации о планируемом строительном объекте, которая может привести к удорожанию предложений участников тендера (например, неблагоприятные условия грунта) и т.д.

Навязывание кабальных условий договора: при согласовании основного договора после подтверждения результатов тендера сторона с более сильной позицией начинает навязывать более слабой стороне дополнительные невыгодные условия, не озвученные при проведении тендера, либо иным образом изменяет и/или добавляет условия договора, которые не были согласованы сторонами в тендере. В Концепции развития гражданского законодательства Российской Федерации отмечалось, что необходимо ограничить возможности сторон по изменению договора по сравнению с достигнутым на торгах соглашением во избежание злоупотреблений.

Отказ от договора: если по итогам международного тендера должен быть заключен в том числе договор и на российский рынок, покрывающий существенный объем поставок и соответственно, повлиявший на расчет цены в коммерческом предложении победившего участника, а российское подразделение ТНК посчитало данный договор экономически не эффективным, разместив заказ у российского поставщика на основании параллельно проведенного локального тендера, то каковы средства правовой защиты пострадавшего иностранного поставщика? Может ли иностранный суд принудить российскую компанию (третье взаимозависимое лицо как субъект закупочного правоотношения) к заключению договора? В настоящее время подобные споры опять же решаются путем переговоров и убеждения головной компанией ТНК своего подразделения заключить договор с иностранным поставщиком, или же пострадавшая сторона и вовсе поставит товары по убыточным ценам, предпочитая не портить деловые отношения с крупным клиентом.

В американском праве предоставление коммерческого предложения участником тендера формирует одностороннее обязательство данного участника выполнить обязательства на предложенных им условиях, согласно тендерным критериям, а также подразумеваемое обязательство заключить двусторонний договор по условиям тендера. Представляя свое предложение в тендере до подтверждения победы в нем, участник разумно полагает, что его предложение может оказаться самым выгодным для организатора и, следовательно, стороны заключат двусторонний договор. То есть, односторонний договор, связывающий участника, интегрируется во встречный договор организатора при подтверждении последним победы в тендере данному участнику, вследствие чего стороны заключают двусторонний договор. На наш взгляд, данная форма обоснования излишне запутана, в отличие от применения доктрины тендерного договора в английском праве. Однако оба подхода имеют одинаковую сущность и цель — защита прав субъектов закупочных отношений и обеспечение справедливости в деловом обороте.

К сожалению, судебная практика по закупочным спорам в связи с отказом от договора является противоречивой. Так, в деле «Джеймс Бэйрд против Джимбель Брос» несмотря на сходный

фактический состав с делом «Дреннан против Стар Пейвинг», суд принял кардинально противоположное решение. Полагаем, что это может быть связано с более ранним периодом (решение по делу «Дреннан против Стар Пейвинг» было принято позднее), а также зрелостью предмета закупочных отношений как таковых.

Отдельно следует отметить упоминавшийся нами в прецеденте «Новерн Констракшн против Глодж Хитинг энд Пламинг» отказ от договора субподрядчика, который выиграл в тендере, тогда как организатор тендера (генподрядчик) полагался на предложение субподрядчика, используя его в свою очередь для формирования коммерческого предложения в тендере на генподряд. В американских прецедентах прослеживается тенденция необходимости доказывания разумности расчета подрядчика на полученное предложение субподрядчика, что обеспечивается следующими правовыми инструментами: заключение договора между субподрядчиком и генподрядчиком с отлагательным условием вступления его в силу в случае заключения генподрядчиком договора с заказчиком; рассмотрение факта использования оферты субподрядчика в тендере на генподряд в качестве встречного представления генподрядчика по отношению к субподрядчику; требование предоставить банковскую гарантию или иное обеспечение обязательств субподрядчика до момента заключения договора и т.д. Однако использование данных инструментов спорно, т.к. генподрядчики на практике используют неформальные тендерные процедуры запроса коммерческих предложений и круг участников подобных «тендеров» может состоять из огромного числа потенциальных субподрядчиков.

Суд штата Калифорния в деле «Дреннан против Стар Пейвинг» придерживается позиции о наличии обязательства генподрядчика заключить с субподрядчиком договор в разумный срок после заключения первым договора с заказчиком, а также применении обязательственного эстоппеля для запрета после тендера проводить дополнительные переговоры о снижении цены и/или повторный тендер среди субподрядчиков с целью увеличения прибыльности сделки по генподряду.

Согласно Принципам международных коммерческих договоров УНИ-ДРУА 2004 (ст.2.1.15(2) и (3) Принципов), сторона, недобросовестно прервавшая переговоры, должна возместить пострадавшей стороне понесенные убытки. Однако данные Принципы носят диспозитивный и общий характер, при этом указанное положение о переговорах охватывает не только закупочные отношения, но и иные отношения сторон (в том числе, когда закупка осуществляется без проведения тендера).

В российском праве данная проблема решена лишь частично: благодаря уточнению статьи 432 ГК РФ, частичное или полное исполнение договора купли-продажи исключает признание данного договора незаключенным. Однако если один из субъектов закупочных отношений отказывается от заключения договора, согласованного в тендере, а исполнение договора при этом другой стороной еще не начато, то подобный порядок действий противоречит принципу добросовестности (п. 3 ст. 1 ГК РФ).

Затягивание срока заключения основного договора: после подтверждения сделки в международном тендере стороны начинают подписывать основной договор ЕРС (Engineering, Procurement, Construction — проектирование, поставка, строительство). В силу сложности договора и использования общих формулировок в тендерном задании, при согласовании основного договора у сторон возникло разное толкование первоначальных тендерных

условий. Победивший в тендере участник начал затягивать подписание договора, настаивая на своих условиях, которые не были очевидны организатору в тендере. Как правило, организатор тендера в таких ситуациях вынужден уступать, так как затягивание срока реализации инвестиционного проекта негативно сказывается на последующей окупаемости. При этом пострадавшая сторона не располагает достаточными инструментами правовой защиты ни в международном частном праве, ни в российском гражданском, где отсутствует конкретизация норм регулирования закупочных отношений и понятие договора ЕРС как таковое (согласно, ГК, это смешанный договор). Проблемы рассматриваемого нами злоупотребления актуальны и для тендеров с иными видами последующих договоров, помимо ЕРС. Например, в отношении тендера на поставку товаров стороны затянули переговоры после тендера, и поставщик начал при этом осуществлять поставки, ссылаясь в товарных накладных на номер еще не подписанного договора. В этом случае российские суды рассматривают данные поставки как разовые сделки купли-продажи, где условия о наименовании и цене товара согласованы сторонами в накладных. Полагаем, что более эффективной является английская практика, где суд принимает во внимание весь комплекс отношений субъектов закупки: установление условий тендерного договора и его последующего исполнения, анализ причин поставок без подписанного договора и т.д.

Нарушение конкуренции: в случае многоконтрактных тендеров конкуренция может нарушаться организатором тендера путем навязывания участникам тендера обязательного «пакетного» условия, впоследствии нарушающего конкуренцию на одном из географических рынков. Как было сформулировано в американском прецеденте «Албилло против Интермодал Контейнер Сервисез», для установления факта нарушения конкуренции истцу необходимо доказать, что действие ответчика было противоправным, несправедливым (ущерб истца превышает выгоду от сделки) или умышленным нанесением вреда (введение истца в заблуждение).

Организатор тендера может ограничивать конкуренцию, не допуская к тендеру новых участников. Это может быть обусловлено нежеланием и/или недостатком времени у организатора на проведение предварительной квалификации новых участников. Поэтому проблему следует решать в рамках трудовых отношений (например, указав в должностной инструкции сотрудника, отвечающего за закупочные отношения юридического лица, обязанность по привлечению и оценке потенциальных контрагентов) и корпоративного права (порядок выбора участников тендера и ответственность за его нарушение, указываемые в локальном нормативном акте о закупках юридического лица). При проведении закрытого тендера потенциальный участник, которому отказано в приглашении в тендер, не вправе оспаривать решение организатора (см. пример выше о корпорации Apple), даже если в полной мере отвечает квалификационным требованиям, необходимым для участия в тендере.

Головная компания ТНК может навязывать своим зарубежным подразделениям определенных контрагентов для участия в тендерах и/или заключения договоров по итогам международных тендеров, проводимых «штаб-квартирой», тогда как определенным подразделениям ТНК выгоднее размещать заказы у локальных поставщиков. Ограничение доступа локальных поставщиков к тендерам мотивировано глобальной стратегией по закупкам, разрабатываемой головной компанией с целью достижения наилучшего экономического результата для ТНК в целом. Так как многие виды отраслей в РФ перешли под контроль ТНК, и отечественному производителю тяжело конкурировать с крупными зарубежными гигантами, имеет смысл законодательно предусмотреть необходимый процент закупки у российских производителей по отношению к общему объему закупаемой продукции российскими юридическими лицами с иностранными инвестициями, занимающимися в РФ производственной деятельностью. Или, более мягкий вариант – разработать налоговые льготы при размещении заказов у отечественных производителей.

Организатор тендера может намеренно или по неосторожности раскрыть информацию об одном участнике тендера другому участнику, являющемуся конкурентом первого (например, о запуске нового еще не анонсированного на рынке продукта, покупке или продаже определенных активов и т.д.), которая хотя и не имеет отношения к тендеру, но может нанести вред одной из сторон (например, конкурент выйдет на рынок первым с новым продуктом, хотя идея продукта была разработана другой компанией).

Не только организатор, но и участники закупочных отношений могут нарушать конкуренцию. Так, в ходе открытого аукциона на закупку участники договорились о подаче предложений с завышенными ценами и последующем перераспределении прибыли между победившим в аукционе контрагентом и другими участниками, либо координировали предоставление цен иным способом, используя в тендере согласованную между участниками максимальную и минимально допустимую цену (cover price). В случае подобных нарушений в РФ пострадавшая сторона может обратиться в ФАС, если речь не идет о международном тендере, который может не подпадать под действие норм российского гражданского права.

И наконец, участник тендера может предложить заниженную (убыточную) цену с целью недопущения заключения договора между организатором и конкурентом данного участника.

Конфликт интересов с аутсорсинговой закупочной компанией может возникнуть в случае, если закупающая сторона (ТНК) использует услуги сторонней закупочной компании-консолидатора на возмездной основе. Закупочная компания в рассматриваемом случае специализируется на консолидации аналогичных потребностей по категориям закупок разных клиентов и достижении экономии масштаба. Однако данная компания также заинтересована в собственной прибыльности и может намеренно завышать цены закупки в своих предложениях

клиентам, которые в свою очередь могут считать полученные предложения самыми выгодными на рынке. Таким образом, как в МЧП, так и в российском гражданском праве необходима конкретизация ответственности и порядок обеспечения прозрачности закупочной деятельности аутсорсинговых компаний. Данная проблема обозначена в Руководстве ЮНСИТРАЛ по разработке национальных регламентов в рамках типового закона о закупках, но только в отношении закупок с государственным участием. Статьей 26 Закона № 44-ФЗ предусмотрена возможность создания централизованной закупочной организации, для регулирования которой также будет полезна рассматриваемая рекомендация.

Изменение квалификационных требований для участников тендера после начала тендера: если по каким-либо причинам организатор не желает заключать договор с участником, предложение которого в полной мере отвечает озвученным в начале тендера критериям, он на свое усмотрение меняет критерии таким образом, чтобы в тендере победил другой участник. Рассмотрим данное злоупотребление на примере тендера на разработку и производство подарочной упаковки для пищевой продукции. Каждому озвученному в тендере критерию (цена, срок, качество) был присвоен вес в процентах, и участник №2 должен был победить в тендере (см. Таблицу 1). Однако организатор добавил новый критерий «креативности конструктива упаковки», присвоив ему больший вес в процентах и распределив остальные критерии таким образом, чтобы победителем оказалась участник №3 (см. Таблицу 2).

Во избежание рассмотренного злоупотребления, организатор тендера должен озвучить критерии выбора победителя и их вес до начала тендера.

В случае, если у организатора тендера не принят локальный нормативный акт о закупках, либо в его редакции отсутствует порядок выбора участников тендера, либо условия данного акта не доводятся до сведения участников тендера, выше указанные злоупотребления возможны в деловом обороте, а средства правовой защиты от них почти отсутствуют по действующему гражданскому праву РФ. В

общем праве обеспечение справедливого тендерного процесса, включая определение критериев выбора победителя, является обязанностью организатора тендера. В американском праве проблема решается путем доказывания нарушения принципа добросовестности закупающей стороной (например, менеджером по закупкам), если нарушены четыре критерия: субъективная честность; следование общепринятым правилам добросовестности в деловом обороте; соблюдение корпоративных стандартов и актов; честность по отношению к работодателю (отсутствие конфликта интересов).

В рассматриваемом нами примере организатор недобросовестно добавил новый критерий, который к тому же носит субъективный характер, а методика распределения весов каждого критерия носит примерный характер и не детализируется в регламенте по закупкам организатора тендера.

Рассматриваемое злоупотребление следует отличать от ситуации, когда организатор тендера принимает решение в рамках озвученных участникам параметров и их процентного веса, особенно по неценовым критериям (техническая экспертиза, управленческие навыки и др.). Так, в деле «Пратт Контракторс против Транзит Новая Зеландия» суд отклонил иск участника тендера, подтвердив, что процесс оценки неценовых критериев организатором был проведен справедливо с должным составом квалифицированной тендерной комиссии.

В Руководстве ЮНСИТРАЛ по разработке национальных регламентов в рамках типового закона о закупках рекомендуется предусмотреть прозрачный процесс оценки неценовых критериев коммерческих предложений участников тендера (профессионализм персонала в тендере на разработку результата интеллектуального труда, создание рецептуры лекарственного препарата и др.) с возможным применением примеров для понимания методики, т.к. исчерпывающий список неценовых критериев невозможен, вследствие специфики разных категорий закупок.

Продолжение статьи читайте в следующем номере

Таблица 1: первоначальное распределение результатов тендера

Критерий	Вес критерия, %	Коммерческие предложения		
		Участник 1	Участник 2	Участник 3
Цена	45	100 руб.	150 руб.	200 руб.
Срок поставки	30	1,5 месяца	1 месяц	1,5 месяца
Качество	25	соответствует	выше, чем стандартное	соответствует
Рейтинг		2	1 (победитель)	3

Таблица 2: измененное распределение результатов тендера

Критерий	Вес критерия, %	Коммерческие предложения		
		Участник 1	Участник 2	Участник 3
Креативность конструктива упаковки	45	стандартный конструктив	стандартный конструктив	конструктив с элементами креатива
Цена	30	100 руб.	150 руб.	200 руб.
Срок поставки	20	1,5 месяца	1 месяц	1,5 месяца
Качество	5	соответствует	выше, чем стандартное	соответствует
Рейтинг		3	2	1 (победитель)

Емкость рыбного рынка РФ может вырасти на 10% благодаря госзакупкам отечественной рыбы

Емкость российского рыбного рынка может увеличиться на 10% благодаря государственным закупкам отечественной рыбы. Такое мнение ТАСС высказал глава Росрыболовства Илья Шестаков в кулуарах Восточного экономического форума.

"Мы считаем, что это (госзакупки отечественной продукции) может чуть более 10 процентов добавить (к объему внутреннего рынка)", – сказал он.

Шестаков напомнил о разработке проекта постановления правительства об ограничении госзакупок импортной рыбы. "Сейчас готовится постановление, которое четко обозначит, что государственный заказ может осуществляться по рыбе и другой сельскохозяйственной продукции только отечественного производства либо происхождения стран Таможенного Союза", – отметил глава Росрыболовства.

"Если это постановление выйдет, то это будет самым серьезным и мощным толчком (для развития внутреннего рынка – прим.ред.), потому что понятно, что сейчас наши бюджетные образования не очень заинтересованы (в закупках отечественной продукции – прим.ред.)", – подытожил он.

Ранее Шестаков сообщил журналистам в кулуарах ВЭФ, что проект постановления об ограничении участия импортных поставщиков рыбы в госзакупках РФ будет внесен в правительство в ближайшее время. По его словам, проект постановления определяет, что в рамках федерального и муниципального заказа должны осуществляться закупки отечественной продукции. При этом предусмотрен механизм, что в случае, если ни один из отечественных поставщиков продукции не выйдет на конкурс, на повторный конкурс могут выходить импортные поставщики. Глава Росрыболовства добавил, что использование преимущественно отечественной рыбы в госзакупках даст лучшее соотношение цена-качества для потребителя. /ТАСС/

Легкие деньги, или как заработать на чужих госзаказах

Почти двукратный рост жалоб ФАС и Смольный связывает не с кризисом, а с попытками новых участников попасть на рынок госзаказа, возможным ростом нарушений со стороны заказчиков и с так называемым «профессиональным рейдерством».

Рейдерство на госзакупках

67% всех жалоб, поданных в УФАС СПб с начала 2015 года, поступило от организаций, которые, как уверены антимонопольщики, не собирались принимать участие в торгах. Руководитель Санкт-Петербургского УФАС России Вадим Владимиров называет их «профессиональными рейдерами» — они занимаются профессиональным «сносом» торгов. В качестве примера УФАС приводит ООО «Универсал СПб», которое прислало 33 жалобы на торги по ремонту детских садов и школ Выборгского района. Антимонопольщики проверили каждую жалобу и только в восьми нашли одно и то же мелкое нарушение (в информационных картах указаны неверные даты окончания срока предоставления разъяснений положений документации). Оно никак не повлияло на результаты торгов (за разъяснениями никто не обращался), так что УФАС даже не стала выдавать предписания об устранении нарушений. Остальные 25 жалоб были признаны неосновательными (в 17 случаях нарушения отсутствуют, 8 жалоб отклонены как некорректные — неправильно указан номер аукциона, либо заказчик и т.п.).

«Этот случай является ярким примером «профессионального рейдерства» в госзакупках», — отметил В.Владимиров. Впрочем, случай ООО «Универсал СПб» несколько выбивается из общей картины — доля необоснованных жалоб (76%) здесь заметно превышает средний уровень, который по всем жалобам за полгода составил 58%.

«Профессиональные рейдеры» не участвуют в закупках и не собираются этого делать, а зарабатывают деньги на том, что подают жалобы в УФАС и, затягивая процесс закупок, шантажируют заказчиков», — объясняет В.Владимиров механизм заработка на чужих госконтрактах. Как утверждают в УФАС, уже сформировался настоящий рынок подсобных услуг. Шантаж основан на том, что заказчики обязаны обеспечить своевременное исполнение госконтракта (в случае ООО «Универсал СПб» — к сентябрю отремонтировать школы и детсады). Срыв сроков работ (при выявлении ошибок на торгах заказчик обязан проводить их заново) чреват для заказчика неприятностями, иногда весьма серьезными, так что когда рейдер приходит к нему и угрожает подать жалобу в УФАС, требуя «отступных» (в виде предпочтений на других торгах или банальных денег), руководителю заказчика зачастую выгоднее «откупиться». Тем более что заказчики нередко совершают реальные ошибки.

Манипуляции заказчиков

В 42% случаев нарушения были УФАС подтверждены. Заметим, что по данным Контрольно-счетной палаты Петербурга (КСП), проводившей аудит госзакупок и плановые проверки торгов, доля нарушений больше: «По итогам наших проверок можно говорить, что около 60% от всех проверенных контрактов содержали те или иные нарушения», — сообщил РБК Петербург председатель КСП Вадим Лопатников.

Из серьезных нарушений основным В.Владимиров назвал «заточку» условий торгов под определенного исполнителя. Как он пояснил РБК Петербург, наиболее часто это делается путем установления необъективных требований к товарам или установления требований, противоречащих ГОСТам. При этом глава УФАС отмечает курьезные требования. Например, десятки требований к ветоши (тряпкам), наждачной бумаге. Иногда заказчики, по его словам, выставляют непонятные требования. Например, в одном случае в качестве требования к показателю товара было указано: «от не более 30». Бывают и заведомо неисполнимые: «требование к количеству перчаток: «несколько»; участник указывает в заявке: «несколько»; его не допускают по причине предоставления не конкретного количества».

В некоторых случаях заказчики «забывают» вписать в документацию об электронном аукционе инструкцию по заполнению заявки на участие («своим» негласно помогают ее заполнить), что также является нарушением закона о контрактной системе. «Очень часто заказчики не соблюдают сроки публикации информации на официальном сайте госзакупок, не соблюдают требование о размещении информации об изменении и исполнении контрактов», — добавляет В.Лопатников.

Судя по информации, предоставленной КСП СПб, предпочтения «своим» или рейдерам осуществляются также путем «заключения контрактов без своевременного и достаточного обеспечения исполнения контракта»; путем игнорирования рекомендаций Минэкономки РФ по расчету и обоснованию начальной максимальной цены контракта, «в результате чего полученные ценовые предложения принимаются к рассмотрению при отсутствии в них детальных расчетов цен товаров, работ, услуг».

Помогают «своим» и конкурсные (аукционные, котировочные) комиссии. С одной стороны, они отсекают «чужаков», незаконно, по словам В.Владимирова, признавая их заявки несоответствующими требованиям документации и Закона о контрактной системе. С другой стороны, также с нарушением закона признают заявки «своих» компаний соответствующими этим требованиям.

Как отмечает В.Лопатников, «необъективное описание объекта закупки и необоснованное отклонение заявок в ряде случаев приводило к тому, что оставалась одна заявка и отсутствовала экономия бюджетных расходов».

Определенное участие госзаказчика вероятно есть и в третьем из главных нарушений прошедшего полугодия — демпинге, когда компании в ходе аукциона играют на понижение, а потом, выигравшая организация заявляет, что не в состоянии выполнить работы за полученную сумму. Возникает дилемма: либо найти способ доплатить исполнителю, либо проводить торги заново, рискуя опять нарваться на демпинг. При этом риск срыва сроков исполнения работ возрастает. Заказчики нередко доплачивают разными способами. Специалисты уверены, что во многих случаях все это заранее просчитывается и является одним из способов «заточки» торгов под нужного исполнителя. Впрочем, иногда это является одним из приемов «профессионального рейдерства».

КСП выявила способы такой доплаты, разумеется, незаконные: «изменение существенных условий контрактов, когда менялись условия выплаты и сроки погашения авансов по контрактам». Впрочем, манипулирование авансами применяется и для ухудшения условий для нежелательных исполнителей госконтрактов, которых хотят выдвинуть с рынка.

Больше всего жалоб поступает на региональных заказчиков, на втором месте — федералы, на третьем — муниципалы. По всей видимости, такая иерархия определяется не степенью честности чиновников разных уровней, а просто долями соответствующих заказов в общем их объеме. «На данный момент системной проблемой является недостаточная квалификация заказчиков, а также отсутствие должного контроля за их работой», — считает В.Лопатников. — Очевидно, что недостаток ведомственного контроля со стороны отдельных главных распорядителей бюджетных средств за действиями подведомственных организаций создает риски неэффективного расходования значительных объемов бюджетных средств. В этой связи требует развития система профподготовки специалистов, осуществляющих госзакупки». Впрочем, он указывает также на дефекты законодательства — «неурегулированность отдельных вопросов в сфере государственных закупок, например, нормирования закупок».

В.Владимиров также сообщил, что с января 2016 года ФАС начнет контролировать и выдачу разрешений на строительство. «В рамках короткой 10-ти дневной процедуры в наше управление можно будет обжаловать действия госорганов, муниципалитетов и инженерно-технических организаций, которые либо затягивают сроки выдачи разрешений на строительство, либо требуют осуществить дополнительную процедуру, не установленную Градостроительным кодексом», — заявил глава УФАС.

За первое полугодие 2015 года за нарушения Закона о контрактной системе рассмотрено и наложено административных штрафов на сумму 1096 тыс. руб., оплачено в бюджеты РФ 930 тыс. руб., сообщает РБК.

ФАС проявит терпение

В четвертый антимонопольный пакет ФАС заложила передышку для бизнеса

Федеральная антимонопольная служба после слияния с Федеральной службой по тарифам готова отказаться от части своих притязаний по контролю над бизнесом и сосредоточиться на регулировании тарифов естественных монополий. Очередной пакет поправок к четвертому антимонопольному пакету, пройдя все стадии согласования, оказался в итоге достаточно либеральным.

Федеральная антимонопольная служба (ФАС) готова смягчить свои требования по контролю действий бизнеса — такой вывод можно сделать из текста поправок к так называемому четвертому антимонопольному пакету (есть в распоряжении "Ъ"), его глава ФАС Игорь Артемьев на вчерашнем заседании правительства пообещал принять в уже сентябре 2015 года.

ФАС занимается правкой закона "О защите конкуренции" с начала 2012 года. За три года четвертый антимонопольный пакет переписывался ведомством не один раз — как по требованиям других министерств, так и из-за претензий бизнес-объединений. В сентябре 2014 года документ наконец-то был внесен на рассмотрение Госдумы и уже в октябре одобрен в первом чтении. В январе 2015 года ФАС подготовила ко второму чтению

объемный пакет поправок — они почти не касались спорных моментов основного документа, но в большом объеме включали в себя новые вопросы, которые в нем ранее не рассматривались.

В ходе множественных доработок (измененный текст поправок к пакету вносился в правительство и, соответственно, возвращался на доработку в апреле, мае, июне, июле и августе 2015 года) текст претерпел значительные изменения — были учтены замечания Минэкономки, Минюста и предпринимательских объединений. Так, из документа исчезли положения о возможности доступа ФАС к сведениям, являющимся налоговой тайной. Был сокращен перечень новых видов антимонопольных нарушений (в том числе нарушение в форме «дезорганизации», включающее в себя переманивание сотрудников на более высокую зарплату). Также было принято решение не вводить ответственность третьих лиц за разглашение коммерческой тайны.

Нынешняя редакция поправок, которая в июле-августе этого года проходила согласование в государственном правовом управлении (ГПУ) администрации президента, носит еще более либеральный характер. В частности, ФАС сняла замечания ГПУ к расширению института

предупреждений и предостережений (эту норму поддерживали даже бизнес-объединения — "Деловая Россия" и РСПП). Также по требованиям правового управления из документа исключили положения о наделении ФАС правом определения порядка проведения электронных конкурсов и аукционов по приватизации государственного и муниципального имущества (ранее планировалось проведение очередного отбора электронных площадок для этих целей). Корректировки были внесены и в работу президиума ФАС: срок вынесения им решения сокращен с 15 до 5 дней. В мотивировочной части таких решений теперь будет запрещено ссылаться на разъяснения, данные коллегиальным органом ФАС по вопросам практики применения антимонопольного законодательства (иначе такие разъяснения приобретали бы нормативно-правовой характер). Правка по инициативе ГПУ затронула и порядок привлечения комиссией экспертов — их оплата должна осуществляться в соответствии с 44-ФЗ о госзакупках. Более четко оказались прописаны действия комиссии по рассмотрению антимонопольных дел — теперь рассматривать их предполагается только после ознакомления фигурантов с заключением ФАС и представления ими доводов.

Впрочем, ФАС удалось снять замечание правового управления к введению в четвертом антимонопольном пакете правил недискриминационного доступа для компаний, не являющихся субъектами естественных монополий. Также служба с подачи ГПУ избавилась от согласованной с бизнес-ассоциациями ("Деловой Россией" и "Опорой России") еще в 2013 году нормы о снятии антимонопольного контроля за закупками частных компаний (хотя ранее признавала, что частные компании отказываются от конкурентных способов закупок, опасаясь именно такого контроля).

Не планирует более служба и вводить в свою деятельность некоторые методы общемировой практики — как, например, обязательство включать в мотивировочную часть решения анализ рынка (за вычетом сведений, составляющих коммерческую тайну, как в США и ЕС). Без изменений, видимо, останется и степень контроля ведомства за уровнем экономической концентрации, хотя антимонопольная служба контролирует ежегодно в два-три раза больше слияний, чем контрольные органы США, — при несопоставимых размерах рынка.

Подробнее:

<http://www.kommersant.ru/doc/2801546>

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.

Наш заказчик по (Закон № 223-ФЗ) не выполнил условия договора об оплате: должен был оплатить в декабре 2014 г., но не оплатил до сих пор. Мы подали иск в суд, получили решение в нашу пользу. Однако и теперь заказчик не выплачивает долг. Будем обращаться к судебным приставам. Однако при этом заказчик продолжает выкладывать процедуры на электронной площадке. Предусмотрена ли ответственность в отношении недобросовестных заказчиков? Ведь поставщиков включают в реестр недобросовестных. Куда можно обратиться с этим вопросом?

Официального государственного реестра недобросовестных заказчиков не существует. Но Вы можете создать свой реестр недобросовестных контрагентов и разместить его, на своем интернет-сайте, к примеру, чтобы распространить такую информацию о заказчике, нанести урон его деловой репутации.

Мы заказчики по Закону № 223-ФЗ. Заключение договора по результатам закупочной процедуры на поставку материалов (железобетон). В проекте договора указана спецификация с перечислением вида и количества железобетона. Можем ли мы сегодня (после проведения торгов и заключения договора), сделав дополнительное соглашение на увеличение объема и цены и отразив данную информацию на сайте, закупить иной вид железобетона у данной организации. Данный вид железобетона не был указан при проведении торгов. Или лучше заново провести закупочную процедуру?

Можно и так, и эдак. Оба варианта Законом № 223-ФЗ не запрещены, хотя первый вариант видится не вполне справедливым по отношению к другим участникам закупки, которые состязались, но не выиграли.

Конкурс признан несостоявшимся в связи с тем, что по окончании срока подачи заявок на участие в конкурсе подана только одна заявка, при этом такая заявка признана соответствующей требованиям настоящего Закона. После согласования возможности заключения

контракта с единственным поставщиком с соответствующим органом планируем заключить контракт на основании п. 25 ч. 1 ст. 93 Закона № 44-ФЗ. Следует ли вносить изменения в план-график и какие?

Я считаю, что нужно на основании п. 16 Приложения № 2 к приказу Минэкономразвития России № 761, Казначейства России № 20н от 27.12.2011 г., потому что изменились и сроки, и способ закупки.

В Аукционном Вестнике № 253 на вопрос о том, распространяется ли ст. 425 ГК РФ на контрактную систему, Вы ответили, что применение данной нормы неприемлемо, а контракты на коммунальные услуги должны заключаться до начала года. В таком случае, по Вашему мнению, эти закупки должны включаться в план-график предыдущего года? В совокупный годовой объем закупок соответственно учитываться предыдущего года? Но оплата ведь будет производиться из бюджетных средств будущего года. Поясните, пошагово, пожалуйста.

План-график и СГОЗ не совпадают, поэтому контракты, заключенные, к примеру, в декабре 2015 г., но подлежащие оплате в 2016 г., включаются в план-график 2015 г., но учитываются в СГОЗ 2016 г. Причина заключается в том, что план-график составляется на календарный год, а СГОЗ рассчитывается иначе.

Вопрос касается ч. 18 ст. 34 Закона № 44-ФЗ. В соответствии с письмом Минэкономразвития России от 27.02.2015 г. № Д28и-424 можно в рамках одного лота увеличить количество любого из товаров на величину разницы цены государственного (муниципального) контракта и Н(М)ЦК. Распространяется ли эта норма на оказание услуг, выполнение работ?

Нет, не распространяется.

Помогите разобраться с отчетом об исполнении контракта, как его размещать, если оплата по коммуналке происходит ежемесячно, а контракт без этапов до 31.12.2015 г.? Нужно ли размещать отчет на каждую платежку и как его делать, один отчет, а потом вносить в него изменения или на каждую платежку отдельный отчет, или можно один отчет сделать в конце года. Не могу разобраться после прочтения письма Минэкономразвития России от 27.05.2015 г. № Д28и-1349.

Не только Вы не можете, из-за подобных писем некоторые контрактные управляющие составляют и размещают отчеты и по несколько раз в день (честное слово). Выскажу свое мнение: «этапность» исполнения определяется только самими сторонами контракта, платеж не тождественен этапу, в Вашем случае отчет будет один.

Мы заключили контракт по Закону № 44-ФЗ с единственным поставщиком на поставку бензина на 30 тыс. руб. В плане-графике данная закупка была отражена в виде указания соответствующей

статьи бюджета и указания цены в столбце 9. Однако впоследствии весь бензин мы не выбрали и заключили с поставщиком соглашение о расторжении контракта. Сумма исполненных обязательств составила 12 тыс. руб. Скажите, пожалуйста, учету в совокупном объеме закупок у единственного поставщика по п. 4 ст. 93 Закона № 44-ФЗ подлежит сумма, равная цене контракта (т.е. 30 тыс. руб.) или же окончательная цена, потраченная на закупку, а экономией мы можем распорядиться, заключив допустим такой же контракт на оставшуюся сумму?

Нужно учитывать первоначальную сумму, а не фактические затраты (см. п. 16 ст. 3 Закона № 44-ФЗ). СГОЗ — это утвержденный общим объемом финансирования.

Подскажите, пожалуйста, почему ФГУП «Почта России» не является монополистом в области продажи марок? Ведь марки — это знаки оплаты услуг связи, а «Почта России» является монополистом в области услуг связи — пересылки внутренней письменной корреспонденции (почтовых карточек, писем, бандеролей). Как иначе можно оплатить услугу отправки конверта, не приобретя марки? Насколько нам известно, марки продаются только на почте, а в киосках Роспечати можно купить лишь конверт с оттиском для отправки простой (не заказной), легкой по весу корреспонденции.

Дело с приобретением марок обстоит примерно так, как изложено в этих разъяснениях: <http://perm.fas.gov.ru/analytic/11753>.

Обязаны ли все заказчики проводить предварительный отбор согласно ст. 80 Закона № 44-ФЗ или обязательно только специальное учреждение, на которое возложены полномочия по организации ликвидации последствий аварий, чрезвычайных ситуаций и т.п. в конкретном регионе нашей страны?

Предварительный отбор проводят те заказчики, у которых есть соответствующая потребность. Если у Вас нет таких нужд, то Вам данную процедуру проводить не требуется.

Заключен договор, в техническом задании которого заказчиком прописаны единственные поставщики оборудования. На основании этого конструкторы разработали конструкторскую документацию, в которой указаны эти поставщики. Затем в закупочную комиссию поступила служебная записка о проведении закупочных процедур. Каков алгоритм действий? Может быть, надо было сначала одобрить закупку у единственного поставщика до подписания такого договора? С другой стороны, это требование заказчика.

Надо смотреть Ваше положение: под какой случай закупки у единственного поставщика подвести эту ситуацию. Надо искать непременно, потому что проведение конкурентной процедуры видится неверным, ведь Вы не должны нарушать условия первоначального договора.

В аукционной документации были установлены преференции в отношении цены контракта в размере 15% при поставке товаров российского, белорусского и (или) казахстанского происхождения (согласно приказа Минэкономразвития России от 25.03.2014 г. №155). На аукцион было подано 3 заявки: 1 заявка с российским товаром, и 2 заявки с иностранными товарами. На аукцион вышли 2 участника с иностранными товарами. Участник с российским товаром на аукцион не вышел. При заключении контракта заказчик намерен вычесть из предложенной победителем цены 15%, т.к. была заявка с товаром российского происхождения. Подскажите, пожалуйста, правомерны ли действия заказчика?

Думаю, что такие действия правомерны и соответствуют п. 7 Приказа Минэкономразвития России от 25.03.2014 г. № 155 «Об условиях допуска товаров, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Заявка ведь была ...

Является ли ограничением, если заказчик указал в документации на поставку автомобильного топлива требование следующего характера: Ближайшая торговая точка выборки товаров должна находиться на удалении не более 4 тыс. метров от административного здания заказчика, расположенного по такому-то адресу... В этот радиус попадает около 4-х заправокных станций, но наша — нет. Нарушают ли они Закон № 44-ФЗ?

Нельзя ответить однозначно, как говорится, «Audiatur et altera pars» — следует выслушать и другую сторону; — возможно, заказчик аргументирует, каким образом он высчитал этот метраж. Так что можно обратиться с запросом о разъяснении документации, а можно и пожаловаться.

Заключен контракт по правилам Закона № 44-ФЗ по итогам электронного аукциона на оказание услуг по стирке и сушке белья (пациенты интерната). Исполнитель приезжает сам и забирает белье, но при доставке постиранного белья оказывается, что вес чистого белья по накладным в разы превышает вес грязного (простите!) белья... К тому же печати на накладных не соответствуют печатям того ООО, с которым заключен государственный контракт. Имеет ли место быть ненадлежащее исполнение условий контракта? Вправе ли мы потребовать уплату положенной по условиям контракта неустойки (штрафа, пени)?

Думаю, вполне можно потребовать. Можно даже для начала отказать в приемке чистого белья по мотиву того, что печать на накладной не та.

Заказчик проводит электронный аукцион на поставку мыла на сумму 50 тыс. руб. вносит данный заказ в план график. По результатам аукциона выявлен победитель с ценой контракта 30 тыс. руб. Должен ли заказчик поменять начальную сумму заказа в плане графике с 50 тыс. руб.

на 30 тыс. руб.? Или в плане-графике данная сумма не подлежит редактированию?

Начальная цена в плане-графике не меняется (см. также письмо Минэкономразвития России от 11.06.2015 г. № Д28и-1757).

Наше АО является организацией-разработчиком и организацией-производителем продукции военного назначения (далее — ПВН), имеющая необходимые производственные мощности, кадры и соответствующую лицензию на ВиВТ. При этом ОАО участвует в качестве исполнителя работ по внешне-торговым контрактам в отношении ПВН в интересах иностранного заказчика, путем заключения договоров комиссии с государственным посредником — ОАО «Рособоронэкспорт».

Для исполнения указанных внешне-торговых контрактов, ОАО осуществляет закупки товаров (работ, услуг) у поставщиков (подрядчиков, исполнителей) — российских юридических лиц. Распространяются ли нормы Закона № 223-ФЗ на деятельность ОАО, направленную на закупки товаров (работ, услуг) у поставщиков — российских юридических лиц? Или в соответствии с ч. 4 ст. 1 Закона № 223-ФЗ эти закупки могут быть выведены за рамки указанного Закона? Например, закупка услуги перевода технической документации с русского языка на английский на оборудование, изготавливаемое в рамках внешне-торгового контракта.

Действительно, Закон № 223-ФЗ не регулирует отношения, связанные с закупкой в области военно-технического сотрудничества (п. 4 ч. 4 ст. 1 Закона). Ключевые слова, на мой взгляд, — это «отношения» и «область». В целях точного уяснения данной нормы следует обратиться к определению, данному в ст. 1 Федерального закона от 19.07.1998 г. № 114-ФЗ «О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами». Так, военно-техническое сотрудничество — это деятельность в области международных отношений, связанная с вывозом и ввозом, в том числе с поставкой или закупкой, продукции военного назначения, а также с разработкой и производством продукции военного назначения.

Следовательно, в Законе о закупках речь не идет о закупке собственно «продукции военного назначения», речь идет об отношениях в определенной области, в свою очередь, данная область включает в себя вывоз, ввоз, поставку, разработку и производство такой продукции. Таким образом, «закупки в области» покрывают сделки вспомогательного значения (скажем, перевод технической документации на продукцию военного назначения). Такая закупка тоже выходит из сферы действия Закона № 223-ФЗ, ведь она остается в области военно-технического сотрудничества, вне этой области подобная закупка предприятию вовсе не нужна.

Если по итогам запроса цен (Закона № 223-ФЗ) заказчик не

заклучил договор с победителем (в силу продолжительности процедуры и итогового согласования проекта договора после закупки, срок действия коммерческого предложения истек), должна ли на Официальном сайте размещаться какая-либо информация? По положению о закупке возможен отказ от проведения закупки на любом этапе проведения закупки. Может быть, учитывая, что по вине заказчика произошла волокита, разместить решение об отказе от проведения закупки?

Во-первых, интересно, как позиция у победителя процедуры; во-вторых, закупка проведена, победитель определен. Можно разместить решение об отказе от заключения договора в связи с истечением срока действия коммерческого предложения победителя.

Мы проводили конкурентную процедуру закупки по Закону № 223-ФЗ, подавший заявку участник является обществом с ограниченной ответственностью, которым, в свою очередь, владеет единственный участник — также общество с ограниченной ответственностью, состоящее из одного лица. В данной ситуации имеются признаки нарушения ч. 2 ст. 7 Федерального закона от 08.02.1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».

1. Имеем ли мы право отклонить данную заявку на основании следующих требований, содержащихся в документации о закупке: а) участник должен обладать гражданской правоспособностью в полном объеме для заключения и исполнения договора; б) участник

должен соответствовать требованиям, устанавливаемым в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации к лицам, осуществляющим поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг?

Других оснований для отклонения заявки участника, с учетом ситуации, в нашей документации нет.

2. Какие последствия, риски, в том числе юридического характера, несет наше предприятие, в случае заключения договора с таким участником?

1. Думаю, проблемы с гражданской правоспособностью у такого участника закупки определены, и по приведенному Вами основанию его заявка должна быть отклонена. Интересно только, откуда Вы узнали всю эту информацию? Участник раскрывал цепочку собственников до конечного бенефициара?

2. Риск заключения договора с таким участником закупки заключается в том, что совершенная сделка может быть признана недействительной: оспоримая сделка, нарушающая требования закона (п. 1 ст. 168 ГК РФ).

В соответствии с п. 8. Постановления Правительства от 11.12.2014 г. РФ № 1352 для проведения торгов, иных способов закупки, предусмотренных положением о закупке, заказчик обязан утвердить перечень ТРУ, закупаемых ТРУ только у субъектов МСП. Насколько правильно устанавливать исключения в данных перечнях? Например, ОАО «РЖД» для каждого из своего филиала указало разный пере-

чень, ГК «Росатом» в приказе от 29.07.2015 г. предусмотрела, иные исключения, например, она не обязана руководствоваться перечнем при закупке способом у единственного поставщика, при централизованной закупке.

Подскажите, зачем ГК «Росатом» этот перечень, если корпорация работает по правилам Закона № 44-ФЗ?

Думаю, что вариации с этим перечнем вполне допустимы по усмотрению заказчика, например, несколько перечней для филиалов равносильно тому, что у филиалов разные балансы, но все они составляют сводный баланс организации в целом. Так и разные перечни могут быть квалифицированы как сводный (совокупный) перечень товаров (работ, услуг), закупка которых осуществляется у субъектов малого и среднего предпринимательства. Что касается ГК «Росатом», то по Единому отраслевому стандарту (положению о закупке) в настоящее время работают более 300 организаций, вероятно, перечень предназначен именно для них, а не для самой корпорации.

Необходимо заключить договор лизинга на приобретение автомобиля, по которому мы — лизингополучатель. Должны ли мы размещать информацию на официальном сайте (включать в план закупки), если в нашем положении данный вид сделки не предусмотрен?

По моему мнению, нет в связи со следующим.

Согласно ст. 665 ГК РФ, ст. 2 Федерального закона от 29.10.1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» по

договору финансовой аренды (договору лизинга) арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование. Арендодатель в этом случае не несет ответственности за выбор предмета аренды и продавца. Таким образом, активная роль по договору лизинга принадлежит арендатору.

Однако договором финансовой аренды может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется арендодателем.

ГК РФ рассматривает договор лизинга как разновидность договора аренды. Так, существу обязательства, вытекающего из договора аренды, аналогично существу обязательства, порождаемое договором лизинга, состоящее в передаче лизингодателем лизингового имущества во временное возмездное владение и пользование лизингополучателя. Но в отличие от арендодателя, который является собственником передаваемого в аренду имущества, лизингодатель должен в соответствии с указаниями лизингополучателя приобрести необходимое имущество у продавца в собственность, а затем передать его в аренду лизингополучателю. Это и позволяет выделить договор отдельный вид договора аренды. Но в то же время нет достаточных оснований для признания договора лизинга самостоятельным типом гражданско-правовых договоров (Прудникова А.Е. Лизинг как особый вид аренды:


автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. Краснодар, 2003. С. 7).

Что касается применения норм Закона о закупках в случае, если заказчик выступает в качестве арендатора (лизингополучателя), то применимы те выводы, которые ранее публиковались мною относительно недопустимости отождествления аренды с «закупкой товаров, работ, услуг» (см. Аукционный Вестник № 141 от 17.05.2013 г., № 255 от 21.08.2015 г.).

Иная позиция отражена в письмах ФАС России от 23.07.2012 г. № АЦ/23329 и от 01.08.2014 г. № АД/30947/14. Эта позиция основана на содержании п. 2 ст. 4 Федерального закона от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции», в котором идет речь об услуге по договору лизинга как разновидности финансовой услуги. По этой причине ФАС России разъясняет необходимость применения Закона о закупках к заключению договора лизинга. Однако данное разъяснение видится ошибочным, поскольку в ст. 4 Федерального закона «О защите конкуренции» даны определения тем понятиям, которые используются именно в этом законе, а не за пределами его регулирования, при этом сфера регулирования четко определена в ст. 3 указанного федерального закона.

Таким образом, лизинг может быть квалифицирован как разновидность финансовой услуги исключительно для целей антимонопольного регулирования, а не для определения правовой природы данного договора.

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

 <p>ОАО «Томскгазпром» извещает о проведении торгов (открытого аукциона) в электронной форме по продаже лотов движимого имущества, принадлежащего на праве собственности ОАО «Томскгазпром»:</p>	<p>Местонахождение лотов: №№ 1-8 Мыльджинское ГКМ, Каргасокский район, Томская область, Лот № 9 – с. Бондарка, Каргасокский район, Томская область. Организатор торгов: ООО ЭТП ГПБ Тел.: 8 800-100-66-22, 8 (495) 276-00-51 Порядок проведения торгов: определяется регламентом ООО ЭТП ГПБ на сайте https://etp.gpb.ru/ Дата и время проведения торгов: 12 октября 2015 года в 11:00 время московское. Дата рассмотрения заявок и допуск участников: 08 октября 2015 года в 11:00 время московское. Место проведения торгов: электронная торговая площадка ООО ЭТП ГПБ по адресу в сети Интернет https://etp.gpb.ru/. Заявки на участие в торгах принимаются с 07 сентября 2015 года 11:00 время московское по 06 августа 2015 года до 18:00 время московское. Размер обеспечения заявки для участия в аукционе (задаток) в электронной форме составляет: 10 (Десять) % от начальной стартовой цены каждого лота. НДС не облагается. Шаг повышения цены: в размере 1 (Один) процент от начальной стартовой цены каждого лота. Форма заявки и порядок подачи заявок: в соответствии с документацией об аукционе в электронной форме и регламентом ЭТП ГПБ, размещенном на сайте https://etp.gpb.ru/. Полный текст извещения опубликован на сайте в сети Интернет: https://etp.gpb.ru/</p>																				
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Наименование Лота</th> <th>Начальная стартовая цена, включая НДС 18%, рублей</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Лот № 1 «Труба НКТ 73*5,5 б/у 100 тн»</td> <td>885 000</td> </tr> <tr> <td>Лот № 2 «Труба НКТ 73*5,5 б/у 100 тн»</td> <td>885 000</td> </tr> <tr> <td>Лот № 3 «Труба НКТ 73*5,5 б/у 100 тн»</td> <td>885 000</td> </tr> <tr> <td>Лот № 4 «Труба НКТ 73*5,5 б/у 100 тн»</td> <td>885 000</td> </tr> <tr> <td>Лот № 5 «Труба НКТ 73*5,5 б/у 100 тн»</td> <td>885 000</td> </tr> <tr> <td>Лот № 6 «Труба НКТ 73*5,5 б/у 100 тн»</td> <td>885 000</td> </tr> <tr> <td>Лот № 7 «Труба НКТ 73*5,5 б/у 100 тн»</td> <td>885 000</td> </tr> <tr> <td>Лот № 8 «Труба НКТ 73*5,5 б/у 100 тн»</td> <td>885 000</td> </tr> <tr> <td>Лот № 9 «Быстроходная траншейная машина БТМ-3»</td> <td>200 000</td> </tr> </tbody> </table>	Наименование Лота	Начальная стартовая цена, включая НДС 18%, рублей	Лот № 1 «Труба НКТ 73*5,5 б/у 100 тн»	885 000	Лот № 2 «Труба НКТ 73*5,5 б/у 100 тн»	885 000	Лот № 3 «Труба НКТ 73*5,5 б/у 100 тн»	885 000	Лот № 4 «Труба НКТ 73*5,5 б/у 100 тн»	885 000	Лот № 5 «Труба НКТ 73*5,5 б/у 100 тн»	885 000	Лот № 6 «Труба НКТ 73*5,5 б/у 100 тн»	885 000	Лот № 7 «Труба НКТ 73*5,5 б/у 100 тн»	885 000	Лот № 8 «Труба НКТ 73*5,5 б/у 100 тн»	885 000	Лот № 9 «Быстроходная траншейная машина БТМ-3»	200 000
	Наименование Лота	Начальная стартовая цена, включая НДС 18%, рублей																			
	Лот № 1 «Труба НКТ 73*5,5 б/у 100 тн»	885 000																			
	Лот № 2 «Труба НКТ 73*5,5 б/у 100 тн»	885 000																			
	Лот № 3 «Труба НКТ 73*5,5 б/у 100 тн»	885 000																			
	Лот № 4 «Труба НКТ 73*5,5 б/у 100 тн»	885 000																			
	Лот № 5 «Труба НКТ 73*5,5 б/у 100 тн»	885 000																			
	Лот № 6 «Труба НКТ 73*5,5 б/у 100 тн»	885 000																			
	Лот № 7 «Труба НКТ 73*5,5 б/у 100 тн»	885 000																			
Лот № 8 «Труба НКТ 73*5,5 б/у 100 тн»	885 000																				
Лот № 9 «Быстроходная траншейная машина БТМ-3»	200 000																				

ООО «Газпром трансгаз Нижний Новгород» сообщает о проведении торгов по продаже недвижимого имущества

Продавец: ООО «Газпром трансгаз Нижний Новгород», тел. (831) 431-1808.
Организатор торгов: ОАО «АЙ-СИ-ЭМ ФИНАНС», тел. 910 407-0193.

Дата, время и место проведения торгов: 06.10.15 г. в 13-00 по моск.времени, г.Москва, ул.Николаямская, 34, стр.2.
Место нахождения имущества: МО., Горский с.о., с.Лайково, Лесная, 12.

Имущество:
Жилой дом 398,50 кв.м. Хоз.постройка 33,2 кв.м. 2 зем. участка – 640 и 1740 кв.м.
Нач. цена: 28 700 000 руб., вкл. НДС.
Мин. цена: 25 830 000 руб., вкл. НДС.
Шаг повышения: 100 000 руб.
Шаг понижения: 574 000 руб.
Размер задатка: 2 870 000 руб., НДС не обл.

Заявки принимаются с 04.09.15 по 02.10.15 г. по раб. дням с 11 до 16 час. (по пятницам – до 15 час.) моск.времени.

Текст извещения опубликован на сайте <http://www.gazprom.ru>.

ООО «Газпром трансгаз Нижний Новгород» сообщает о проведении торгов по продаже объектов имущества производственной базы

Продавец: ООО «Газпром трансгаз Нижний Новгород», тел. (831) 431-1808.
Организатор аукциона: ОАО «АЙ-СИ-ЭМ ФИНАНС», тел. 910 407-0193.

Дата, время и место проведения торгов: 06.10.15 г. в 14-00 по моск. времени, г.Москва, ул.Николаямская, 34, стр.2.
Местонахождение имущества: Нижегородская обл., Богородский р-н, пос.Окский.

Выставляемое на торги имущество: недвиж. имущество произв.базы 12 объектов, 2 зем.участка 11,34 га.
Нач.цена: 200 000 000 руб., вкл. НДС.
Мин.цена: 180 000 000 руб., вкл. НДС.
Шаг повышения: 100 000 руб.
Шаг понижения: 2 000 000 руб.
Размер задатка: 20 000 000 руб., НДС не обл.

Заявки принимаются с 04.09.15 г. по 02.10.15 г. по раб. дням с 11 до 16 час. (по пятн.– до 15 час.) моск. времени по адресу: г.Москва, ул.Николаямская, 34, стр.2, тел. 910 407-0193.

Текст сообщения размещен на сайте <http://www.gazprom.ru>.

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

ООО «Производственноторгово-консалтинговая фирма Родник» извещает о проведении торгов на право заключения договора купли-продажи недвижимого имущества.

Продавец: ООО «Производственноторгово-консалтинговая фирма Родник»
тел.: +7(903)8757733, e-mail: ptkfrodnik@yandex.ru.

Организатор торгов: ООО «Производственноторгово-консалтинговая фирма Родник»
тел.: +7(903)8757733.

Форма проведения торгов: Открытые торги.

Время, дата и место проведения торгов: 12:00 07.10.2015 г.;
Курская обл., г. Курск, ул. Верхняя Луговая, д. 6.

Выставляемое на торги имущество:

ЛОТ 2 – Нежилое помещение, расположенное по адресу: Курская область, г. Курск, ул. Верхняя Луговая, д. 6 (2 этаж – 9, 9а, 31, 31б, 31в). Общая площадь 236 кв. м.

Начальная цена Имущества:

ЛОТ № 2: 4 490 544 руб.

Минимальная цена: 3 143 381 руб.

Шаги понижения цены: 224 528 руб.

Шаги повышения цены: 5 000 руб.

Размер задатка: ЛОТ № 2 – 200 000 руб., НДС не облаг.

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 04.09.2015 г. по 05.10.2015 г. с 10-00 до 18-00 ч. по адресу: Курская область, г. Курск, ул. Верхняя Луговая, д. 6.

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 тел.: +7(903)8757733 или e-mail: ptkfrodnik@yandex.ru.

ООО «Газпром трансгаз Нижний Новгород» извещает о проведении торгов на право заключения договора купли-продажи объектов недвижимого имущества, расположенных по адресу: Нижегородская обл., Починковский р-н, поселок Ужовка, ул. Советская, д. 40

Продавец: ООО «Газпром трансгаз Нижний Новгород», тел.: (831) 431-18-08.

Организатор торгов (далее ОТ): ООО «Центр-Р.И.Д.», 127083, г. Москва, ул. Юннатова, д.18,
тел.: (495) 722-59-49; e-mail: centerRID@mail.ru, http://центр-рид.рф.

Место, дата и время проведения торгов: 12:00 06.10.2015г., г. Москва, ул. Зацепы, д.28, стр.1.

Выставляемое на торги недвижимое имущество:

Лот №1: Нежил. здание – завод ЖБИ №22 производств. базы п.Ужовка (объект явл. объектом незаверш. строительством) (производственное). Общ.пл. (по наруж. обмеру): 5938,7 кв.м. Готовность: 33%, инв.№04141, лит. 12К.

Лот №2: Теплового-вагонное депо производств. базы п.Ужовка (объект явл. объектом незаверш. строительством) (производственное). Общ.пл. (по наруж. обмеру): 845,6 кв.м. Готовность: 56%, инв.№04141, лит. 14К.

Лот №3: Нежил. здание – здание МББУ производств. базы п.Ужовка (производственное), общ.пл. 755 кв.м, инв.№04141, лит. 13К, этажность:1.

Лот №4: Нежил. отдельно стоящее здание – лесопильное отделение, общ.пл. 314,1 кв.м, в т.ч. основная 270,5кв.м., этажность: 1.

Лот №5: Нежил. отдельно стоящее здание – строительный цех, общ.пл. 1134 кв.м, в т.ч. основная 1009,2 кв.м., этажность: 2.

Лот №6: Сооружение – склад готовой продукции завода ЖБИ №22 производств. базы п.Ужовка (для складирования продукции завода ЖБИ), инв.№04141, лит. 16К, площ. покрытия 1986 кв.м.

Объекты недвиж. имущества расположены на зем. уч. по адресу: Нижегородская обл., Починковский р-н, п.Ужовка, ул. Советская, в 182 м на юго-восток от администрат. здания №40 находящ. в аренде (баланс площади застройки – 755 кв.м.).

Договоры аренды сроком на 49 лет.

Обременения: Отсутствуют.

Начальная цена Лотов (указана в руб., с уч. НДС):

Лот №1 – 5 500 000; **Лот №2** – 1 120 000;

Лот №3 – 2 100 000; **Лот №4** – 750 000;

Лот №5 – 3 300 000; **Лот №6** – 980 000.

Шаг аукциона на понижение цены (в руб.):

Лот №1 – 55 000; **Лот №2** – 20 000;

Лот №3 – 52 500; **Лот №4** – 25 000;

Лот №5 – 55 000; **Лот №6** – 24 500.

Шаг аукциона на повышение цены (в руб.):

Лот №1 – 55 000; **Лот №2** – 10 000;

Лот №3 – 20 000; **Лот №4** – 10 000;

Лот №5 – 30 000; **Лот №6** – 10 000.

Минимальная цена (в руб., с уч. НДС):

Лот №1 – 4 950 000; **Лот №2** – 1 119 900;

Лот №3 – 1 890 000; **Лот №4** – 675 000;

Лот №5 – 2 970 000; **Лот №6** – 882 000.

Размер задатков по Лотам (в руб., НДС не облаг.):

Лот №1 – 550 000; **Лот №2** – 112 000;

Лот №3 – 210 000; **Лот №4** – 75 000;

Лот №5 – 330 000; **Лот №6** – 98 000.

К участию в Торгах допускаются Заявители, представившие для участия в торгах ОТ с 04.09.2015г. до 16:00 02.10.2015г. заявку (по форме ОТ) с документами и оплат. задаток. Форма заявки с перечнем необходимых документов, форма договора о задатке и доп. информация запрашивается у ОТ.

Полный текст извещения о торгах опубликован на официальном сайте ОАО «Газпром» www.gazpromnoncoreassets.ru и на сайте ОТ.

Дата признания претендентов участниками аукциона: 05.10.2015г.

Вся доп. информация запрашивается у ОТ. Время везде московское.

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

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

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

Место, дата и время проведения торгов в электронной форме:
12:00 ч, 09 октября 2015г. на электронной площадке ООО «Центр
реализации» – <http://www.business.centerr.ru> раздел «Продажи».

Выставляемое на торги Имущество:

№ лота	Наименование имущества	Кол-во позиций	Начальная стоимость лота с НДС, руб.	Место-нахождение	Шаг повышения цены лота (руб.)	Размер задатка (руб.)
1	3	4	5	6	7	8
2	Трубная продукция, прочие МТР	24	4 084 266,10	п. Ямбург	50 000	150 000

Место нахождения Имущества (Лотов): ЯНАО, п. Ямбург, п. Ново-заполярный, базы производственно-технического обеспечения и комплектации.

К участию в Торгах допускаются Заявители, зарегистрированные в установленном порядке на электронной площадке и представившие для участия в торгах с 12:00 07 сентября 2015 г. до 16:00 07 октября 2015 г. заявку (по форме ОТ) с документами. Требования к заявке, перечень необходимых документов, проект договора купли-продажи, договор о задатке и порядок определения победителя размещены на электронной площадке.

Дата признания претендентов участниками аукциона: 08 октября 2015 г.

Время везде московское. Вся доп. информация запрашивается у ОТ.

Полный текст Извещения опубликован на официальном сайте ОАО «Газпром» <http://www.gazpromnoncoreassets.ru/> и на сайте ОТ <http://центр-рид.рф>.

ОАО «Аудинок» извещает о проведении аукциона открытого по форме подачи предложений о цене по продаже имущества, принадлежащего на праве хозяйственного ведения, ликвидируемому ГУП «Мосавтохолд» (в составе 1 Лота).

Аукцион состоится 05 октября 2015 г. в 11 часов 00 минут (время московское) по адресу: 121353, г. Москва, Сколковское шоссе, д. 23.

Подробная информация и Извещение о проведении торгов с 03 сентября 2015 г. размещена на официальном сайте РФ для размещения информации о проведении торгов <http://torgi.gov.ru> в разделе «Реализации имущества должников».

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

ООО «Газпром добыча Астрахань» сообщает о проведении торгов по продаже объектов движимого имущества

Организатор торгов: ОАО «АЙ-СИ-ЭМ ФИНАНС», т.910-407-0193.

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

Дата и время проведения торгов: 05.10.2015 г. аукц.№1 в 11-30, аукц.№2 в 12-00.

Для аукционов №№1, 2:

Место проведения торгов: г.Москва, ул.Николаямская, 34, стр.2.

Аукцион №1 – Имущество типографии «Факел» (реализуется единым лотом).

Нач. цена Имущества: 9 981 793 руб.,90 коп., вкл.НДС.

Размер задатка: 1 000 000 руб., НДС не обл.

Шаг повышения цены: 100 000 руб.

Аукцион №2 – Автомобиль Мерседес Е500.

Нач. цена Имущества: 86 600 руб., вкл.НДС.

Размер задатка: 20 000 руб., НДС не обл.

Шаг повышения цены: 5 000 руб.

Заявки на участие в аукционах №№1, 2 принимаются с 04.09.2015 г. по 01.10.2015 г. по раб. дням с 11 до 16 час. (по пятн. – до 15 час.) моск. времени по адресу: 109004, г.Москва, ул.Николаямская, 34, стр.2, т.910-407-0193.

Полный текст извещений опубликован на сайтах <http://www.gazprom.ru>, www.astrakhandobycha.gazprom.ru.

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

Свидетельство о регистрации
средства массовой информации
ПИ № ФС77-50336 от 21 июня 2012 г.
•
Главный редактор: Корчагина Наталия
e-mail: redaktor@auctionvestnik.ru
Верстка: Гвоздь Светлана
Редакция: e-mail: info@auctionvestnik.ru
телефон: +7 (495) 225-30-95, +7 (903) 548-92-77

Мнение издателя и редакции может
не совпадать с мнением авторов.
Рукописи не возвращаются
и не рецензируются
•
Издатель и редакция не несут ответственности
за содержание информационных сообщений
и рекламных материалов

Перепечатка материалов (полностью
или частично) без письменного
разрешения редакции запрещена
•
Подписано в печать от 03.09.15 в 23:00
Отпечатано в
ОАО «Щербинская типография».
117623, г. Москва, ул. Типографская, д. 10

Объем 8 полос. Формат А3.
Заказ № 1288.
•
Газета распространяется на территории
Российской Федерации
•
Московский тираж 10 000 экз.
Региональный тираж 45 000 экз.
Распространяется бесплатно.