

Аукционный Вестник

ВСЕРОССИЙСКИЙ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

www.auctionvestnik.ru

№ 265 (10.215) пятница, 30 октября 2015 г.

СЕГОДНЯ В НОМЕРЕ

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 5 стр.

SRM или управление поставщиками – об этом Екатерина Баранникова 6 стр.

Информационные сообщения о торгах 6-8 стр.

Определен контрольный орган в сфере закупок по Закону N 223-ФЗ

Таким органом с 1 ноября признается ФАС. Теперь законодательно закреплено право антимонопольной службы рассматривать дела об административных нарушениях, совершаемых в сфере закупок по Закону N 223-ФЗ.

Этот вывод можно сделать из положений КоАП РФ, согласно которым данные категории дел рассматривает орган власти, осуществляющий контроль в соответствующей сфере.

Предусмотрев такие изменения, Правительство РФ устранило неопределенность в вопросе о том, уполномочена ли антимонопольная служба контролировать закупки по Закону N 223-ФЗ.

Документ: Постановление Правительства РФ от 24.10.2015 N 1139 "О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации".

Вступает в силу с 1 ноября 2015 года.

Для подтверждения наличия товара справки со склада победителя недостаточно

Если победитель закупки для соблюдения антидемпинговых мер представил такую справку без документов, свидетельствующих о достоверности содержащихся в ней сведений, то это не подтверждает наличие на складе товара, необходимого к поставке.

Придя к данному выводу, суд посчитал, что заказчик правомерно признал такое лицо уклонившимся от заключения контракта.

Было отмечено, что Законом N 44-ФЗ не предусмотрена форма представления документов, свидетельствующих о наличии товара при применении антидемпинговых мер. Однако победитель не выполнил саму обязанность подать такие документы, поскольку наличие товара, указанного в справке, не подтверждено иными документами.

Документ: Постановление Шестого арбитражного апелляционного суда от 19.10.2015 N 06АП-4330/2015 по делу N А73-5696/2015.



Байрашев Виталий, младший специалист по закупкам ООО "УК РФПИ"

Правила описания объекта закупки были серьезно изменены с принятием Федерального закона Российской Федерации от 05.04.2013 № 44-ФЗ "О контрактной системе..." (далее – 44-ФЗ), что по замыслу законодателей должно было существенно расширить возможности участия в государственных и муниципальных закупках для всех заинтересованных лиц. Изменения связаны, главным образом, с введением запрета на необоснованное указание в закупочной документации товарных знаков и использование в документации нестандартных показателей и требований.

Хотя качество описания объекта закупки (далее – техническое задание) является одним из ключевых условий проведения эффективной закупки, в которой заказчик мог бы отобрать подходящие решения из максимально широкого спектра, а победитель определился бы по установленным правилам, представляется, что данному вопросу законодателем и контролирующими органами уделяется недостаточное внимание. Подтверждением этого обстоятельства является обширная и нередко противоречивая административная и судебная практика обжалований действий заказчиков и закупочных комиссий, отдельные эпизоды которой рассмотрены в настоящей статье.

Проблема указания товарных знаков, иных идентификационных признаков определенной продукции в техническом задании

Одним из наиболее существенных изменений законодательства, связанных с подготовкой технического задания, является сокращение возможных случаев указания закупочной документации товарных знаков. Утративший силу Федеральный закон Российской Федерации от 21.07.2005 № 94-ФЗ "О размещении заказов..." (далее – 94-ФЗ) успел сделать распространенной практику повсеместного указания в техническом задании товарных знаков с указанием слов «или эквивалент» и параметров эквивалентности, что в настоящий момент является нарушением требований 44-ФЗ.

На данный момент различными территориальными управлениями ФАС России выявлено значительное количество нарушений, связанных с

Правила описания объекта закупки: проблемы применения и основные нарушения

неправомерным указанием в закупочной документации товарных знаков. Тенденция такова, что если заказчик на заседании комиссии ФАС России или суда не может убедительно обосновать необходимость указания в закупочной документации товарного знака, то его действия в этой части, скорее всего, будут признаны нарушением ч.1 ст.33 44-ФЗ.

Весьма наглядно это представлено в Решении Комиссии Оренбургского УФАС России по делу от 09.02.2015 № 08-07-48/2015 (закупка № 0353100001015000001), где участником закупки обжаловалось неправомерное включение в наименование объекта закупки товарного знака «Снегоход Yamaha VK 540 Viking IV или эквивалент». Заказчиком не было представлено убедительных доводов, подтверждающих обратное, в следствие чего результаты электронного аукциона были аннулированы.

Аналогичное решение было принято Комиссией УФАС по Тульской области по делу от 17.09.2014 № 04-07/150-2014 (закупка № 0366200035614006468). В данном случае заказчик использовал товарный знак «Викрил» не в описании наименования объекта закупки, а в качестве показателя, которому должны соответствовать предложения участников закупки.

Схожее решение № 08-01-460 от 05.12.2014 по закупке №0851200000614008709 приняла и Комиссия УФАС по Новосибирской области, обязав заказчика исключить торговые наименования закупаемых лекарственных средств («Актрапид НМ Пенфилл» и «Актрапид НМ») из технического задания, указав вместо них международные непатентованные наименования.

А в решении № 196 от 29.04.2015 по закупке № 0334100027115000047 Иркутское УФАС России выявило в действиях заказчика нарушение в части включения товарных знаков в смету.

Проблема идентификации товарных знаков в подготавливаемом техническом задании для заказчиков осложняется тем, что существующие государственные реестры (реестр товарных знаков и знаков обслуживания, реестр полезных моделей, реестр промышленных образцов и другие [все перечисленные и другие реестры расположены здесь: <http://www1.fips.ru/>]) позволяют осуществлять поиск реестровых записей только по номеру свидетельства. Для снижения риска непреднамеренного включения в техническое задание товарных знаков представляется целесообразным использование бесплатных баз товарных знаков, имеющих функции поиска по наименованию [один из таких ресурсов представлен здесь: <http://www.findtm.ru/>].

Кроме этого, заказчик может указать в инструкции по заполнению заявок и в техническом задании каждой закупочной документации, что участники закупки могут игнорировать все

встречаемые ими в закупочной документации товарные знаки, наименования производителей и прочее, предлагая эквивалентную продукцию, за исключением обозначений, помеченных особыми символами. [Последняя оговорка необходима, если заказчик, в соответствии с 44-ФЗ, в конкретном случае будет иметь право указывать товарные знаки и/или иные идентификационные признаки определенной продукции.] Конечно, это не уберет заказчика от возможных претензий со стороны контролирующих органов, но подобная формулировка позволит уменьшить вероятность обжалования закупки.

Гораздо больший интерес представляют собой случаи, когда заказчик вправе указывать товарные знаки и/или иные идентификационные признаки определенной продукции.

Одним из таких случаев является несовместимость товаров и необходимость обеспечения их взаимодействия с существующими товарами. Подавляющее большинство управлений ФАС России и судов склонны считать примером такого случая закупку услуг обновления и сервисного обслуживания установленного у заказчика программного обеспечения.

Например, Комиссией Мурманского УФАС по жалобе от 18.09.2014 № 06-10/14-304 (закупка № 0349100009214000045) были признаны правомерными действия заказчика, пожелавшего приобрести услуги обновления баз данных «Система Главбух» без указания в техническом задании слов «или эквивалент». В данном случае Комиссия УФАС руководствовалась тем, что данная система уже установлена у заказчика, другие системы не являются полностью с ней совместимыми, а установка другой бухгалтерской справочной системы может повлечь необоснованное увеличение расходования бюджетных средств.

Аналогичное решение по делу 18-К/15 от 04.03.2015 (закупка № 0177100001515000044) года было принято Алтайским республиканским УФАС России.

К такому же мнению пришел Арбитражный суд Архангельской области, вынося решение по делу от 08.06.2015 № А05-4264/2015 (закупка № 0324300113115000028, которое ранее обжаловалось участником закупки в УФАС по Архангельской области), где рассматривался вопрос о закупке обновления для программного обеспечения «ГРАНД-Смета» без указания в техническом задании слов «или эквивалент». В данном случае суд кроме указанной в предыдущих абзацах аргументации также принял во внимание содержание письма разработчика, в котором он указывал на отсутствие у участника закупки, обжалующего действия заказчика, прав на распространения программы «ГРАНД-Смета» и отсутствие совместимости программы «ГРАНД-Смета» с предлагаемым участником закупки программным продуктом.

В то же время далеко не во всех случаях контролирующие органы признают право заказчиков закупать программное обеспечение без указания слов «или эквивалент». Комиссия УФАС по Новосибирской области в решении от 25.09.2014 № 08-01-352 (закупка № 0351300072014000016), признала в действиях заказчика нарушение п.1 ч.1 ст.33 44-ФЗ при закупке им лицензий антивируса «Kaspersky Endpoint Security» не только для целей продления уже установленных лицензий антивируса, но и для последующей установки лицензий на еще не приобретенные компьютеры.

Другим случаем, предполагающим возможность поставки оригинальных товаров без указания слов «или эквивалент» является закупка запасных частей и расходных материалов к машинам и оборудованию. Достаточно большой массив дел по данной тематике связан с закупками заказчиками расходных материалов для оргтехники.

Например, Комиссия Челябинского УФАС России по делу от 03.09.2014 № 542-ж/2014 (закупка № 0369300207114000099) признала правомерной закупку картриджей без указания слов «или эквивалент» на основании того, что данное требование обусловлено гарантийными требованиями на оборудование. Вместе с тем Комиссия УФАС признала правомерным действием указание товарных знаков для продукции, не связанной с данным оборудованием (жесткого диска, аккумуляторной батареи определенных товарных знаков), отменив данную закупку.

Прямо противоположную позицию в решении по делу от 13.03.2015 № 53/15 заняла Комиссия УФАС по Сахалинской области, рассматривая жалобу по закупке № 0161300001715000020. Позднее Арбитражный суд Сахалинской области отменил это решение (дело № А59-1187/2015 от 26.05.2015), а Пятый арбитражный апелляционный суд в своем постановлении по делу № А59-1187/2015 от 05.08.2015 подтвердил правомерность указания заказчиком товарного знака закупаемых картриджей без указания слов «или эквивалент», так как использование оригинальных картриджей предусмотрено технической документацией к принтеру.

Весьма интересным представляется случай указания товарного знака товара, поставка которого не является предметом контракта.

Комиссия УФАС по Ростовской области в решении по делу № 275/03 от 27.02.2015 (закупка № 0158200001315000113) признала нарушение ч.1 ст.33 44-ФЗ в действиях заказчика, разместившего закупку растворов для инъекций инсулина в картриджах, которые должны быть адаптированы к шприц-ручке определенного товарного знака. Комиссия УФАС посчитала, что заказчик должен был указать в техническом задании не только требования к закупаемым товарам, но и характеристики имеющихся в наличии шприц-ручек, исключив из технического задания товарные знаки.

Арбитражный суд Ростовской области позднее в решении по делу № А53-9062/2015 от 30.07.2015 признал незаконным данное решение Ростовского УФАС, согласившись с доводами заказчика о несовместимости различных картриджей и шприц-ручек. Кроме того, судом был принят во внимание и довод медицинского характера: «перевод пациентов с препаратов инсулина одного производителя на препараты другого производителя сопровождается ухудшением течения сахарного диабета и снижением качества жизни больного, а перевод на другую шприц

ручку без перевода на другой инсулин невозможно».

Проблема объективного описания объекта закупки

Другим важным нововведением, связанным с описанием объекта закупки, является необходимость использования в техническом задании стандартных показателей, а также объективный характер такого описания. Хотя в 44-ФЗ не содержится определения «объективности описания объекта закупки», на основе имеющейся административной и арбитражной практики можно сделать вывод о том, что критериями объективности технического задания выступают его полнота, непротиворечивость и отсутствие необоснованных отклонений от установленных стандартов.

Примером неполноты технического задания является дело № 82-К/14 от 15.10.2014 рассмотренное Комиссией УФАС по Республике Алтай (закупка № 0177300009314000004). В ходе рассмотрения дела было установлено, что аукционная комиссия заказчика в качестве одной из причин отклонения заявки участника закупки правомерно указала несоответствие заявки техническому требованию, указанному в проектно-сметной документации, но отсутствующему в техническом задании.

К схожему выводу пришла и Комиссия Новгородского УФАС России, рассматривая жалобу по закупке № 0350100001014000059. Заказчик указал в техническом задании «Процессор Intel Xeon E5 или эквивалент, с количеством ядер не менее четырех», позднее отклонив заявку с процессором Intel Core i5-4430, также имеющим 4 ядра. На заседании Комиссии УФАС заказчик пояснил, что предложенный участником закупки процессор является процессором иного типа (заказчик указывал в техническом задании серверный процессор, а участник закупки предложил процессор для персонального компьютера). В то же время требование о поставке именно серверного процессора не было установлено в техническом задании – участники закупки могли испытывать затруднения при определении соответствия предлагаемых к поставке товаров требованиям заказчика. По результатам рассмотрения жалобы заказчику было выдано предписание об устранении нарушений ч.1-2 ст.33 44-ФЗ.

В связи с неполным описанием объекта закупки Комиссия Липецкого УФАС России в решении № 170м/14 от 14.08.2014 по закупке № 0146300011614000052 признала заказчика нарушившим ч.1, 3 ст.33 44-ФЗ. В данном случае заказчик, обязав подрядчика обеспечить ограждение мест производства работ, не установил требования к такому ограждению, не включил работы по ограждению в локальную смету.

Не менее интересным представляется решение Марийского УФАС России по делу № 02-06/98-14 от 03.09.2014 (закупка № 0108300011514000080). В данной закупке заказчик при описании требований к битумной эмульсии и смеси асфальтобетонной ограничился ссылками на ГОСТ Р 52128-03 и ГОСТ 9128-2009 без указания максимальных и минимальных показателей товаров. При этом не было учтено наличие различных видов данных материалов, а также то, что не все существующие виды рекомендованы для проведения ямочного ремонта. А от непосредственных характеристик используемого товара зависит качество проводимого ремонта дорог.

В практике встречаются и обратные примеры: заказчик, желая избежать ситуации получения товаров, работ,

услуг, не соответствующих своим потребностям, составляет максимально подробное техническое задание, в котором неправомерно устанавливает требования, не относящиеся напрямую к объекту закупки.

Например, Комиссия УФАС по г. Москве в решении по делу № 2-57-2383/77-14 от 28.04.2014 (закупка № 0373200570714000010) установила, что при закупке работ по техническому обслуживанию систем обеспечения безопасности заказчик неправомерно установил требования к расходным материалам (салфетки, распылитель), не имеющим прямого отношения к выполняемым работам по предмету контракта. Аналогичные выводы сделала Комиссия Карачаево-Черкесского УФАС России, вынося решение по делу № 30 от 19.05.2015 г. по закупке № 0179100000415000024.

К схожему мнению пришла и Комиссия Санкт-Петербургского УФАС, вынося по делу № 44-542/15 от 26.02.2015 (закупка № 0172300011015000002). При описании позиции технического задания «Вставка для урны» заказчик установил в техническом задании избыточное требование в виде показателя «Количество перегибов без излома оцинкованной стали», которое невозможно проверить на готовом изделии, что свидетельствует о нарушении правил объективного описания объекта закупки.

С учетом существующих ограничений в каждом конкретном случае заказчику может быть не просто составить такое техническое задание, которое, с одной стороны, не содержало бы избыточных требований, а, с другой стороны, не имело бы существенных упущений в описании закупаемой продукции.

Вместе с тем, заказчики при подготовке технического задания могут пользоваться нормой ч.2 ст. 469 ГК РФ, информируя по возможности потенциальных поставщиков о конкретных целях приобретения закупаемых товаров.

Кроме того, не стоит забывать и о возможности использования п.3-5 ч.1 ст.33 44-ФЗ, позволяющих указывать в закупочной документации чертежи, изображения, макеты, которым должны соответствовать предлагаемые к поставке товары. При этом, разумеется, не следует включать в документацию изображение товара, содержащее товарный знак или наименование производителя товара, если в конкретном случае заказчик не вправе закупать продукцию определенного товарного знака/производителя.

Использование данного подхода позволит поставщикам лучше понять потребность заказчика, который в силу требований ст.33 44-ФЗ часто вынужден избегать использования понятных поставщикам обозначений товара, и сделает более обоснованным решение закупочной комиссии о допуске/отклонении поданной заявки.

Отдельного внимания заслуживает формирующаяся практика, связанная с возможностью установления заказчиками в техническом задании параметров, отличающихся от указанных в техническом задании государственных стандартов (ГОСТ).

При трактовке положений п.2 ч.1 ст.33 комиссии ФАС России, суды справедливо солидарны в том, что необоснованное указание в техническом задании заказчиком параметров, отсутствующих в ГОСТ неправомерно.

Например, Комиссия Санкт-Петербургского УФАС России в решении по делу № 44-2099/14 от 06.11.2014 (закупка № 0172200002514000129) признала в действиях заказчика признаки нарушений ч.1 ст.33 44-ФЗ. В частности, в документации по позиции «Бе-

тон W 4, B25 (M350), F200, ПЗ (КЗ 10 мм)» установлено требование к минимальной крупности зерен во фракции крупного заполнителя, ограниченной наибольшей крупностью зерен этого заполнителя, которое ГОСТ 26633-2012 не регламентируется.

Таким же выводом сделало Краснодарское УФАС России при вынесении решения по делу № ЭА – 801/2015 от 14.09.2015 (закупка № 0318300165915000043). Например, по п.1 «Камни бетонные бортовые» заказчик установил, что «отклонение от линейного размера высоты бортового камня должно быть менее ± 6 мм», в то время как ГОСТ 6665-91 устанавливает значение такого показателя как ± 4 мм.

К схожему мнению пришел и Тринадцатый арбитражный апелляционный суд, вынося решение по делу № А56-19399/2015 от 13.08.2015 года. В данном случае заказчик неправомерно использовал отсутствующий в ГОСТ 16337-77 показатель «наибольшая плотность полиэтилена» вместо существующего показателя «плотность полиэтилена», отклонив заявку участника закупки за ее несоответствие данному показателю.

Аналогичным образом оценивается и правомерность установления в техническом задании требования об одновременном соответствии характеристик товара параметру ГОСТ и параметру, указанному в техническом задании. Комиссии ФАС России и суды смотрят в первую очередь на обоснованность потребности заказчика в таком соответствии.

Например, Комиссия ФАС России при вынесении решения по делу К-139/15 24.02.2015 (закупка № 0156200009914000559) признала в действиях заказчика признаки нарушения п.1 ч.1 ст.33 44-ФЗ, установившего в техническом задании требование об одновременном соответствии показателя «Массовая доля остаточного мономера» требованиям ГОСТ 18992-80 и значению менее 0,55%. В соответствии с таблицей 2 ГОСТ 18992-80 массовая доля остаточного мономера для марок Д 50Н и Д 51С и ДФ 50/5Н составляет не более 0,50 %.

А Арбитражный суд Уральского округа в своем Постановлении от 14.04.2015 N Ф09-1427/15 (закупка № 0101200008114000947) признал правомерными действия заказчика, указавшего в техническом задании на необходимость одновременного соответствия товара ГОСТ Р 53861-2010 и значениям показателей документации. Данный ГОСТ предусматривает следующие значения показателей: массовая доля белка от 40 до 75 г включительно; массовая доля жира от 5 до 20 г включительно; углеводы от 10 до 30 г включительно. Заказчик предусмотрел в техническом задании следующие значения: белки – не более 40,0 г; жиры – не менее 20,0 г; углеводы – не менее 30,0 г.

В данном случае суд заключил, что общие требования ГОСТ не исключают право потребителя таких продуктов приобретать их в пределах данных параметров, и в указанных пределах самостоятельно определять конкретные характеристики для предлагаемого к поставке товара с учетом конкретных потребностей потребителя.

Проблема соблюдения антимонопольных требований к торгам

Немало проблем заказчиком до сих пор представляет необходимость соблюдения при проведении закупок требований ст. 17 Федерального закона Российской Федерации от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (далее – 135-ФЗ). Сложность соблюдения данных норм связана с их недостаточной правовой определенностью,

что оставляет большую свободу комиссиям ФАС России в принятии решения по каждой конкретной жалобе.

Первый блок административных и арбитражных дел, на которые следует обратить внимание, связаны с объединением в один лот товаров, работ, услуг, технологически и функционально не связанных с товарами, работами, услугами, поставки, выполнение, оказание которых являются предметом закупки.

В соответствии со сложившейся практикой применения данной нормы еще в период действия 94-ФЗ, комиссии многих УФАС и некоторые суды склонны считать таким нарушением и включение в один лот товаров, работ, услуг из разных групп Общероссийского классификатора продукции по видам экономической деятельности (ОКПД).

Например, в постановлении по делу № 143А об административном нарушении от 08.10.2014 Дагестанского УФАС России (закупка № 0303300078214000040), заказчик был привлечен к ответственности за включение в состав одного лота различных продуктов питания (мяса, молочных продуктов, овощей и т.д.). Аналогичное решение было вынесено Брянским УФАС России по итогам проведения внеплановой проверки № 362 от 14.08.2014 (закупка № 0127100010214000117), несмотря на небольшой объем закупки (начальная (максимальная) цена контракта составила немногим больше 95 тысяч рублей).

К схожим выводам пришел и Арбитражный суд Ярославской области, вынося решение по делу № А82-6254/2015 от 02.09.2015 (закупка № 03713000046714000020). В данном случае суд согласился с антимонопольным органом с наличием в действиях заказчика, объединившего в один лот услуги подвижной сотовой связи услугу МДМ («Управление мобильными устройствами»), нарушений ч.3 ст.17 135-ФЗ.

Но в тех случаях, когда заказчик имеет убедительное обоснование необходимости включения в состав одного лота различных товаров, работ и услуг, комиссии УФАС России и суды нередко принимают сторону заказчика при обжалованиях.

Например, Ивановское УФАС России при рассмотрении жалобы по закупке № 0133300001714000907 на действия заказчика, объединившего в один лот работы по строительству дошкольного учреждения и поставку оборудования для его оснащения, учло, что целью закупки является строительство объекта «под ключ», что подразумевает не только строительство объекта, но и его оснащение оборудованием, мебелью, инвентарем.

К схожим выводам пришел и Верховный суд Российской Федерации в своем решении № 306-КГ15-8017 от 30.07.2015, подтвердив принятые ранее другими судами решения по закупкам № 0111200000914000607, № 0111200000914000608, № 0111200000914000609, № 0111200000914000610. В данном случае суды не согласились с УФАС по Республике Татарстан в части признания в действиях заказчика, объединившего в один лот поставку компьютеров и программного обеспечения, признаков нарушения ч.3 ст.17 135-ФЗ. Позиция судов совпала с мнением заказчика в том, что использование компьютерной техники без установленного на ней необходимого программного обеспечения нецелесообразно, что свидетельствует о наличии технологической связи между данными объектами.

Гораздо менее согласованной выглядит позиция комиссий УФАС и судов относительно возможности составления технического задания, которому бы соответствовал только один товар.

Комиссия Новосибирского УФАС России в решении № 08-01-325 (закупка № 0191100000814001810), признала в действиях заказчика нарушения ч.1 ст.33 44-ФЗ. В указанной закупке заказчик установил в закупочной документации технические требования, которым отвечал единственный автомобиль одного производителя в одной комплектации. Аналогичное решение № Г540-04/2014 (закупка № 0128200000114006052) приняла Комиссия Владимирского УФАС России, изучая техническое задание заказчика на поставку фильтрующих самоспасателей.

К другому мнению пришел Арбитражный суд Республики Саха (Якутия) при рассмотрении дела № А58-3942/2014 от 14.11.2014 по закупке № 01162000007914003627. При отсутствии неопровержимых доказательств «заточки» технического задания под конкретный продукт суд также обратил внимание на то, что предметом закупки является поставка товара, что делает возможным участие в закупке неограниченного количества поставщиков и подтверждается имеющимися в материалах дела коммерческими предложениями. К таким же выводам пришла Комиссия Коми УФАС России в решении № 04-02/2386 от 17.03.2015 (закупка № 0307300008615000113).

Аналогичные решения были приняты Шестнадцатым Арбитражным апелляционным судом по делу № А63-1485/2015 от 22.07.2015 (закупка № 0121200000314001817), Арбитражным судом Волго-Вятского округа по делу № А38-5844/2014 от 28.07.2015 (закупка № 0308200003514000090).

Стоит отметить, что суды в своих решениях нередко приводят Поста-

новление Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации в от 28.12.2010 № 11017/10 по делу № А06-6611/2009, в котором отмечено, что «основной задачей законодательства, устанавливающего порядок проведения торгов, является не столько обеспечение максимально широкого круга участников размещения заказов, сколько выявление в результате торгов лица, исполнение контракта которым в наибольшей степени будет отвечать целям эффективного использования источников финансирования, предотвращения злоупотреблений в сфере размещения заказов».

Указанное Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации наглядно демонстрирует принципиальное различие во взглядах на разумную организацию системы закупок в понимании ФАС России и судов.

В рассмотренных административных и арбитражных делах при принятии решения, комиссии ФАС России и суды очень часто апеллировали понятием «обоснованность/обоснование», которое в существующей редакции 44-ФЗ упоминается более 30 раз, претендуя на звание самого значительного изменения последней реформы государственных и муниципальных закупок. В большинстве случаев дела проигрывались именно теми заказчиками, которые не имели достаточного обоснования в отношении установленных требований технического задания.

По этой причине представляется нелишним наряду с подготовкой технического задания готовить обоснование наиболее часто оспариваемых участниками закупки требований технического задания и документации.

При этом такое обоснование не всегда может иметь сугубо юридическое подтверждение: комиссии ФАС, а еще чаще суды нередко принимают во внимание самые различные доводы, которые могут не быть напрямую связанными с требованиями законодательства.

Также необходимо отметить, что во многих случаях заказчики имеют хорошие шансы обжаловать в суде решения ФАС, связанные с нарушениями при подготовке технического задания, еще и потому, что на судебных заседаниях гораздо лучше работает презумпция невиновности. Так на судебном процессе суд может запросить у ФАС доказательства виновности заказчика, в то время как на заседаниях ФАС зачастую заказчику приходится самому доказывать свою невиновность.

К сожалению, крайне неспешно идет работа по формированию каталога товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, качественная проработка

которого могла бы существенно облегчить процесс составления технического задания заказчику и подготовки заявки поставщику.

Введение в действие каталога законодатель отложил на 2017 год, призывая добросовестных заказчиков выполнять эту непростую работу на свой страх и риск и оставляя большой простор для всевозможных злоупотреблений.

А административная ответственность, предусмотренная п.4.2 ст.7.30 КоАП РФ, представляется достаточно мягкой на фоне более строгой ответственности за другие нарушения 44-ФЗ, не имеющие столь же очевидных экономических последствий.

В то же время трудно предположить, что увеличение административной ответственности за подобные нарушения способно коренным образом изменить ситуацию к лучшему. Улучшить ситуацию, по представлению автора, способно изменение приоритетов контролирующих органов и позиции регулятора по отношению к данной проблеме. Можно сколько угодно говорить о количестве выявленных нарушений, суммах взысканных штрафов или планах принятия подзаконных актов, но не стоит забывать и о необходимости достижения имеющимися средствами принципов и целей строящейся контрактной системы.

К настоящему моменту сформирован значительный объем правоприменительной практики, глубокий анализ которой не может не указать на болевые точки контрактной системы, требующие оперативного вмешательства. К числу таких точек относятся и правила описания объекта закупки, причем не только с точки зрения подготовки технического задания, но и с позиции подготовки заявки, соответствующей требованиям технического задания.

Например, убрав необходимость указывать в первых частях заявки на участие в электронном аукционе конкретные показатели, законодатель может существенно упростить процедуру участия в электронных аукционах для участников закупок, что сведет к минимуму как вероятность отклонения заявки участника закупки, так и возможности злоупотреблений заказчиков при подготовке технического задания.

При обращении законодателем большего внимания на данную проблему, переживать за темпы внесения изменений в 44-ФЗ не придется. Ведь «если долго смотреть на 44-ФЗ, то можно увидеть, как он меняется».

Доклад с X Всероссийской практической конференции-семинара «Государственные и муниципальные закупки – 2015».

Москва, 2 декабря 2015 г.

Юридический факультет Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова

Московское региональное отделение Ассоциации юристов России

Региональная общественная организация

«Объединение выпускников юридического факультета МГУ»

Издательство «Юридический Дом Юстициформ»

Четвертый Интерактивный круглый стол «Новое в законодательстве о публичных закупках: Закон о контрактной системе и Закон № 223-ФЗ»

Уважаемые коллеги!

Приглашаем Вас принять участие в Четвертом Интерактивном круглом столе «Новое в законодательстве о публичных закупках: Закон о контрактной системе и Закон № 223-ФЗ», который состоится 2 декабря 2015 г. в Московском государственном университете имени М.В. Ломоносова.

Круглый стол организован Московским государственным университетом имени М.В. Ломоносова, Московским региональным отделением Ассоциации юристов России, Региональной общественной организацией «Объединение вы-

пускников юридического факультета МГУ» и издательством «Юридический Дом Юстициформ».

Для участия в работе Круглого стола приглашены судьи арбитражных судов и судов общей юрисдикции, сотрудники Федеральной антимонопольной службы, Министерства экономического развития Российской Федерации, Федерального казначейства, Счётной палаты Российской Федерации, иных государственных органов, члены Московского отделения Ассоциации юристов России и Региональной общественной организации «Объединение выпускников юридического факультета МГУ», представители научного сообщества и практикующие юристы.

Круглый стол состоится в Московском государственном университете имени М.В. Ломоносова по адресу: г. Москва, Ленинские горы, МГУ, 4-й учебный корпус гуманитарных факультетов, ауд. 542а.

Более подробную информацию о Круглом столе можно получить:

- по электронной почте 2013konf@mail.ru;
- у координатора организации Круглого стола, доцента кафедры предпринимательского права юридического факультета МГУ Кичика Кузьмы Валерьевича по тел. + 7 (905) 731-83-45.
- на сайте Аукционного Вестника auctionvestnik.ru.



Поставщики познакомились с секретами побед в электронных закупках

Свыше 500 представителей компаний-поставщиков среднего и малого бизнеса из 27 регионов России, работающих на электронных торговых площадках, собрались в Москве для обмена опытом участия в закупочных процедурах.

В рамках «Дня поставщика 2015», организованного центром электронных торгов B2B-Center, они смогли узнать о способах повышения эффективности участия в электронных торгах. Одним из самых популярных стал дискуссионный круглый стол, в ходе которого поставщики обсудили проблемы в работе с заказчиками и пути их решения,

а затем узнали о самых частых ошибках при участии в тендерах.

«В рамках нашего мероприятия поставщики из малого и среднего бизнеса узнали на конкретных примерах о том, как избежать типичных ошибок и получить доступ к заказам гигантов российской экономики, — рассказал председатель совета директоров B2B-Center Александр Бойко. — При умелом использовании электронные площадки становятся реальным инструментом для выхода на новые рынки и расширения каналов продаж. Чем больше поставщиков участвуют в тендерах, тем больший эффект получают заказчики. Поэтому в активности малого и среднего бизнеса заинтересо-

ны все участники процесса электронных закупок».

Ярким событием «Дня поставщика» стал мастер-класс Ирины Хакамады «Вызов 2015: Дао лидерства, или как прорваться, несмотря ни на что». Популярный бизнес-тренер рассказала, как стать успешным в бизнесе и жизни, противостоять вызовам внешней среды, научиться эффективно выстраивать коммуникацию и вести деловые переговоры.

Особый интерес поставщиков вызвал разбор практических кейсов с оценкой действий, обсуждением ключевых ошибок и рекомендаций, как их избежать, а также мастер-классы по методам успешного участия в электронных тендерах.



Оферта покинула кабинет.

Росимущество начало продажу имущества по новым правилам

Олег Фомичев, статс-секретарь — заместитель министра экономического развития:

— С середины октября 2015 года Росимущество начало продажу имущества по новым правилам. Теперь информация о реализации конфиската публикуется в едином источнике — на сайте torgi.gov.ru.

На этом сайте уже размещаются сведения о проведении более 20 видов госторгов: это продажа, предоставление в аренду государственных и муниципальных нежилых зданий, строений и помещений, земельных и лесных участков, участков недр, водных объектов, распределение квот на вылов рыбы и вырубку лесных насаждений, мест для размещения рекламных конструкций, продажа арестованных квартир и автомобилей, земли под жилищное строительство, — объекты, интересные как бизнесу, так и населению.

Ни для кого не секрет, что государство владеет большим объемом собственности, природных и земельных ресурсов. Продажа имущества и привлечение частного капитала осуществляется на торгах. Это делается для того, чтобы найти оптимальное, эффективное предложение. До появления сайта torgi.gov.ru информация о торгах публиковалась в огромном количестве печатных изданий и на различных сайтах. Были случаи, когда газета выпускалась ограниченным тиражом и даже этот тираж выкупался заинтересованными лицами, лишь пара экземпляров газеты хранилась в администрации для возможных проверок.

Может быть, помните, в СМИ фигурировала история, когда за несколько сотен тысяч рублей был продан автомобиль класса "люкс". Проблема состояла именно в том, что доступ к информации о продаже был существенно ограничен. Такое положение позволяло недобросовестным чиновникам продавать имущество аффилированным лицам по низким ценам.

В 2010 году было принято решение о том, чтобы все процессы продажи госимущества и принадлежащих государству и муниципалитетам имущественных прав и ограниченных ресурсов перевести в публичную плоскость. При этом к информации должен иметь доступ любой желающий без каких-либо затрат.

Начало сайту torgi.gov.ru было положено с аренды государственного и муниципального имущества. Заключение договоров аренды обязательно стала предшествовать публичная оферта, которая размещалась на федеральном интернет-портале — torgi.gov.ru. Это значит, что любой договор стал заключаться не в кабинетах, вход в которые знали только избранные.

С появлением этого сайта любое заинтересованное лицо может не только бесплатно найти необходимую информацию о торгах из любой точки планеты, где есть Интернет, но и проследить за ходом проведения торгов и их результатами.

Создавая единую площадку для всех государственных и муниципальных торгов, мы преследовали цель сделать независимый общероссийский ресурс. Этот сайт в разы снизил издержки, в том числе финансовые, на сопровождение процедур торгов, сократил нагрузку прежде всего на муниципальных служащих, на местные бюджеты.

Сайт позволяет любому гражданину, в основном предпринимателю, где бы он ни находился, в поисковой строке найти, что и в каком регионе ему необходимо, и получить подборку актуальных оферт государства.

За время существования сайта уже реализовано более миллиона объектов. В месяц размещается более трехсот тысяч уникальных предложений. С такими показателями сайт torgi.gov.ru является одной из крупнейших баз бесплатных объявлений, если хотите, "досок объявлений".

Уже сейчас можно сказать, что государственный портал торгов претендует на то, чтобы стать единой платформой для привлечения частных инвестиций в государственный сектор. И эти инвестиции исчисляются миллиардами рублей в доходах бюджета.

В целом сайт торгов решает сразу несколько задач: привлекает инвесторов к участию в торгах, повышая конкуренцию на них, обеспечивая прозрачность процесса реализации имущества, снижая коррупционные риски.

— Почему госорганы не могут размещать объявления о продаже на всенародно известных сайтах?

— Мы только приветствуем, когда госорганы помимо обязательных способов информирования самостоятельно ищут иные возможности привлечения претендентов на

объекты. В инициативном порядке создаются региональные порталы, на которых также можно найти информацию о торгах, проходящих в границах региона, например, единый портал торгов Московской области. Однако публикация сведений в данных источниках не является обязательной, как в случае с сайтом torgi.gov.ru. Кроме того, многие государственные органы дублируют информацию на своих официальных сайтах. В случае продажи федеральной собственности объявления об аукционах можно также найти на сайте Росимущества.

— А что, если организатор торгов не хочет размещать информацию о торгах на сайте? Например, чиновник планирует продать государственный объект по дешевке "своим людям".

— Действующие законодательные акты предписывают организаторам торгов в обязательном порядке размещать информацию о проводимых конкурсах и аукционах на сайте torgi.gov.ru. В случае если организатор не разместил извещение на сайте, любое заинтересованное лицо, чьи права были ущемлены, может пожаловаться в Федеральную антимонопольную службу и результаты торгов признают недействительными. И еще: с 1 января 2016 года за размещение информации на сайте торгов вводится административная ответственность для чиновников.

— Бизнес заинтересован в участии в государственных инвестиционных торгах или в кризис компании не принимают активного участия в аукционах?

— Это же экономика — бизнес принимает участие в торгах, когда видит выгоду инвестирования в объекты, продаваемые или предлагаемые в аренду государством. За последнее время государством было реализовано немало таких объектов. Хотя и стоит признать снижение инвестиционной активности в последнее время. Большой интерес вызывают участки недр, лесные участки, земля под жилищное строительство, акции госкомпаний. Однако далеко не все аукционы, которые проводит государство, оказываются эффективными. Нередко госторги проваливаются.

— Почему это происходит? Что надо делать, чтобы этого избежать?

— Одна из основных причин, по которой торги по передаче прав в отношении государственных объектов не приносят никаких результатов, это недостаточная информированность населения о проводимых торгах. Частный бизнес и потенциальные инвесторы иной раз даже не знают, что государство выставило на торги тот или иной объект. Отсутствие информации у людей приводит к тому, что конкурс или аукцион по продаже (аренде) какого-нибудь объекта объявлен, а организаций, подавших заявку на участие в торгах, нет. Таким образом, торги по продаже одного и того же объекта могут повторяться неоднократно, а результат будет прежним.

Ежемесячно на сайте фиксируется свыше полумиллиона посетителей. Я могу констатировать, что это мало. Но все-таки более активная деятельность конкретных чиновников, занимающихся имущественными вопросами, могла бы сделать торги более эффективными. Это могут быть роад-шоу, публичные показы объектов для привлечения инвесторов, рассылки по заинтересованным компаниям.

Минэкономразвития со своей стороны будет усиливать свою работу по популяризации сайта. Поскольку, несмотря на его растущую посещаемость, многие о нем до сих пор не знают, в то время как использование ресурса могло бы помочь бизнесу в решении важных задач.

— Какую информацию предоставляет сайт сейчас?

— Сейчас сайт позволяет найти подходящее предложение о покупке государственной земли или леса, предложение об аренде или приобретении в собственность имущества для размещения производственного цеха, магазина или офиса, о покупке жилой недвижимости или автомобиля. За пять лет, которые мы прошли с момента запуска сайта, количество видов торгов, в обязательном порядке опубликовываемых на единой интернет-площадке, превысило двадцать.

С этого года на сайте публикуются предложения о предоставлении мест для размещения рекламных конструкций, лицензий на оказание услуг связи, о реализации конфиската. С 1 января 2016 года на портале torgi.gov.ru будет размещаться информация о проектах государственно-частного партнерства. Для таких проектов тоже предусматривается конкурсный отбор частных инвесторов.

Причем заинтересованным лицам не надо ежедневно мониторить новые предложения, на сайте есть специальная возможность оформить бесплатную подписку на объекты по определенным критериям и ежедневно получать подборку объектов.

— Какие еще возможности сайт дает пользователям?

— Мы получаем массу писем с вопросами, связанными с организацией и проведением торгов. И несмотря на то что много тем находится в компетенции других ведомств (например, за сферу недропользования отвечает минприроды, за распределение квот на вылов водных биоресурсов — минсельхоз), стараемся предоставить пользователям ответы на все вопросы, не ограничиваясь функционированием сайта. Для этого мы запустили на сайте форум, ведем странички в социальных сетях, принимаем обращения на специальный электронный ящик: torgi@economy.gov.ru.

Сайт становится "единым окном" входа для граждан, интересующихся торгами, планирующих приобрести имущество.

Уже несколько лет все жалобы на нарушение процедур торгов, решения и предписания антимонопольных органов размещаются на сайте. Прямо с сайта можно перейти на портал госуслуг для подачи жалобы в ФАС.

— В каких направлениях вы видите перспективы развития сайта?

— Здесь стратегическая задача сформировать мощную систему анализа конъюнктуры рынка. Она должна давать статистику по ценам, поступлениям в бюджет, количеству участников торгов, представлению о том, какой спрос на то или иное имущество, какие факторы препятствуют эффективным торгам и так далее. Каждый гражданин и предприниматель должен знать, кто, где и за какую цену заключает имущественные сделки с государством. Вся информация будет способствовать проведению взвешенной политики в имущественной сфере.

В идеале сайт должен стать полнофункциональным ресурсом, позволяющим видеть всю картину оборота государственного и частного имущества, реализация которого проходит под контролем государства.

Про тактические задачи. Мы сейчас развиваемся по двум основным направлениям: вширь и вглубь. Во-первых, пытаемся увеличить номенклатуру торгов, информация о которых будет содержаться на сайте. Количество видов торгов должно расти. Мы работаем над этим. У нас есть предметные предложения, мы выходим с ними в правительство и оно нас, как правило, поддерживает.

Минэкономразвития дорабатывает законопроект о переводе на процедуры торгов продаж имущества ГУП и МУП. Он определяет источником публикации извещений о таких продажах сайт torgi.gov.ru. В ближайшее время мы планируем внести законопроект в правительство.

Также нам надо завершить работу по законодательному определению сайта в качестве обязательного источника для торгов по распределению мест для рекламных конструкций, лицензий связи. Мы уже сделали специальные разделы, и информация в них активно публикуется, что показывает правильность решения. Теперь необходимо легализовать сложившуюся практику.

Еще по одному виду торгов — предоставление мест для размещения нестационарных торговых объектов — мы нашли взаимопонимание с минпромторгом. В подготовленном ведомством законопроекте о регулировании нестационарной торговли нашло отражение требование о публикации информации о торгах на сайте.

Во-вторых, необходимо обогатить информацией те виды торгов, которые уже есть на портале. Пока в основном публикуется самая основная информация: о выставленном имуществе, цене, дате и месте. Но часто объекты на торгах — это "кот в мешке" — информации недостаточно для принятия решения. Чтобы это исключить, надо обязать организаторов торгов размещать отчеты об оценке имущества, фотографии объекта, делать ссылки на публичную кадастровую карту.

Предстоит еще непростой путь по консолидации на этом ресурсе всей необходимой информации о деятельности государства в имущественной сфере. Мы стремимся к максимальной открытости.

Вопрос юристу



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

Согласно п. 8 постановления Правительства РФ от 11.12.2014 г. № 1352 для проведения торгов, иных способов закупки, предусмотренных положением о закупке, в соответствии с подп. «б» п. 4 настоящего Положения заказчика обязаны утвердить перечень товаров, работ, услуг, закупки которых осуществляются у субъектов малого и среднего предпринимательства.

Кто должен утвердить этот перечень в акционерном обществе, это может быть директор? В постановлении нет указания на орган управления по сравнению с тем, как это сделано в Законе № 223-ФЗ по поводу положения о закупке.

Если иное не предусмотрено нормативным правовым актом, утверждение всех локальных правовых актов (а к ним относится и названный Вами перечень) входит в компетенцию единоличного исполнительного органа, т.е. директора (генерального директора). Полагаю, этот перечень подлежит утверждению приказом директора (генерального директора) акционерного общества.

У нас возникла нестандартная ситуация. Планируется заключение агентского договора, по которому наша организация как агент (от имени и за счет принципала) организует закупку в соответствии с Законом № 44-ФЗ. Но наша организация является ПАО, работающим в рамках Закона № 223-ФЗ. Как нам получить ЭЦП, позволяющую работать в рамках Закона № 44-ФЗ?

Думаю, с этим вопросом Вам нужно обратиться в Управление Федерального казначейства. Попутно хочу заметить, что Минэкономразвития России выступило сейчас с инициативой урегулирования правового статуса т.н. «тендерных представителей». Так что подождем.

Уважаемая, Ольга Александровна, благодарим за Ваши доходчивые грамотные и квалифицированные ответы.

При проведении аукциона по правилам Закона № 223-ФЗ у нас поступили и были допущены две заявки. Ценовое предложение подал только один участник. В положении о закупке о признании такой процедуры несостоявшейся ничего не сказано. Какова значимость, в т.ч. юридическая, документального признания закупки несостоявшейся и указания на это в протоколе? С понятием «недействительная» всё понятно. Понятие «несостоявшаяся» используется в случае отсутствия, недопуска всех или только одной заявки для возможности последующих действий, в том числе заключения договора. Причем с единственным участником мы не меняем план закупок. Как быть со случаями неподдачи ценовых предложений, и что несёт в себе неуказание, что закупка не состоялась, при том, что последствия такого — право заказчика (и обязанность участника) заключить договор прописаны в документации?

Это довольно общий вопрос, с Вашего позволения я отвечу более конкретно (если я неправильно Вас поняла, задайте свой вопрос повторно). Несостоявшаяся процедура означает отсутствие соревнования (сопоставительности), одной заявке не с кем соревноваться (это очевидно), поэтому итог — процедура не состоялась. Перейти к заключению договора можно сразу, а можно — по отдельной процедуре закупки у единственного поставщика. Это на Ваше усмотрение. И то, и другое будет правильным при условии описания алгоритма действий в положении о закупке.

Отсутствие ценовых предложений (пассивное поведение участника) равным образом означает несостоявшуюся процедуру закупки. Заключать договор попросту не с кем.

Насколько важно подробно, детально указывать перечень закупаемого товара, а также все коды ОКВЭД, ОКДП в: 1. Плане закупки (расписывать лот); 2. Предмете договора (перечислять весь товар, с указанием количества) помимо спецификации в проекте; 3. Аналогично — в наименовании закупки на ООС; 4. В самом лоте закупки; 5. В реестре договоров / исполнении.

К примеру, у нас закупка средств вычислительной техники — от системных блоков, мониторов, бесперебойников до разных манипуляторов, гарнитур и проч. Если указать — в плане «Поставка средств вычислительной техники (ОКВЭД 51.64.2, ОКДП 3020200)» — 1 набор. А весь перечень указать в документации в ТЗ. Насколько это правильно, либо нарушение норм? А также — с перечислением товара в лоте и реестре договоров на ООС?

В любом случае должно быть соответствие всей информации в процессе закупки (просто по логике вещей, на норму не сослалось), четкое соответствие плану закупки должно иметь место с 10.01.2016 г., когда вступит в силу ч. 5.1 ст. 3 Закона № 223-ФЗ.

В процессе проведенного электронного аукциона нами была предложена лучшая цена на поставку требуемых товаров, однако при рассмотрении второй части заявки она была признана не соответствующей. Заказчик ссылается на п. 4 ч. 2 ст. 62 Закона № 44-ФЗ, делает заключение, что копия выписки из единого государственного реестра юридических лиц, размещенная нами на сайте электронной площадки при аккредитации на ней, является недостоверной информацией (п. 1 ч. 6 ст. 69). Считаем, что п. 4 ч. 2 ст. 62 Закона № 44-ФЗ оговаривает лишь привязку по сроку выписки из ЕГРЮЛ касательно аккредитации участника на данной электронной площадке и никаким образом выписка из ЕГРЮЛ на данной площадке не связана со сроком ее выписки и сроком подачи заявки на участие в аукционе.

В аукционной документации Заказчика отсутствует требование к участникам аукциона, которое оговаривало бы срок выписки из ЕГРЮЛ (не ранее шести месяцев до срока подачи заявки). Считаем, что отклонив нашу заявку по второй части, заказчик нарушил Закон № 44-ФЗ. Так ли это?

Да, это так. Все сроки считаются относительно момента аккредитации, а не даты подачи заявки.

Работаем по Закону № 223-ФЗ. В закупочной документации НМЦ установлена с НДС. Заявку подал только один участник, предложенная цена договора ниже НМЦ, однако он применяет УСН, соответственно его цена договора без НДС. Критерий отбора заявок участников закупки: Недопустимость превышения стоимости заявки участника закупки, установленной в извещении НМЦ. Порядок применения критериев оценки заявок для выбора победителя: выбор делается по минимальной цене: если предложение хотя бы одного из участников по стоимости поставки товара указано без НДС, единый базис сравнения ценовых предложений всех участников закупки осуществляется без НДС.

1. Нужно ли в данном случае из установленной НМЦ, рассчитанной с НДС «выкручивать» НДС (18%) и только после этого сравнивать его заявку на соответствие условиям, установленным в закупочной документации;

2. Можем ли мы отклонить его заявку, т.к. предложенная цена договора без НДС, выше НМЦ с НДС? или должны признать его победителем, т.к. стоимость его заявки всё-таки не превышает НМЦ? Подскажите, не будет ли нарушением, если в закупочной документации мы будем указывать в Критериях отбора заявок участников закупки следующее: «В случае если поставка товара, выполнение работ, оказание услуг не подлежит налогообложению НДС (освобождается от налогообложения НДС), либо участник освобождается от исполнения обязанности налогоплательщика НДС, либо участник не является налого-

плательщиком НДС то цена, предложенная таким участником в заявке, не должна превышать установленную начальную (максимальную) цену без НДС. При этом в указанном случае на стадии оценки и сопоставления Заявок для целей сравнения ценовые предложения всех Участников также учитываются без НДС».

1. «Выкручивать» не нужно, он ведь уже сообщил цену без НДС.

2. В Вашей документации все расписано правильно.

Нарушаются сроки сдачи объектов строительства. Можно ли обратиться на банковскую гарантию?

Ответ зависит от того, что написано в самой банковской гарантии, строго следуйте ее тексту.

Муниципальное унитарное предприятие организовано 25.11.2015 г. Положение о закупках по Закону № 223-ФЗ утверждено и опубликовано 17.02.2015 г. Когда мы должны были опубликовать план закупки? Является ли ошибкой то, что мы его не опубликовали? Закупки были до 100 тыс. руб. и у единственного поставщика.

Должны опубликовать до 31 декабря предшествующего года (п. 14 Положения о размещении на официальном сайте информации о закупке, утв. постановлением Правительства РФ от 10.09.2012 г. № 908), так что нарушения нет, ведь Вы перешли к соблюдению Закона № 223-ФЗ не с 1 января.

При подаче заявок на участие в запросе котировок обязан ли участник предоставить документ (декларацию) о том, что он является СМП или СОНКО, или же достаточно в самой заявке письменного подтверждения?

Согласно п. 5 ч. 3 ст. 73 Закона № 44-ФЗ к заявке на участие в запросе котировок должна быть именно приложена декларация.

Вправе ли орган местного самоуправления заключить контракт на оказание услуг по подписке на периодические печатные издания в 2015 году с исполнением в 2016 году, но при условии оплаты из средств бюджета города Ставрополя на 2015 год?

Вправе, если до него уже доведены лимиты бюджетных обязательств.

Работы по муниципальному контракту выполнены. Заказчиком направлена оплата на расчетный счет подрядчика, но на следующий день деньги вернулись обратно заказчику в связи с закрытием счета подрядчика. Можно ли на основании письменного обращения подрядчика перечислить оплату на расчетный счет другой организации? Открыть другой счет подрядчик не может, причину не объясняет.

Ни в коем случае этого не делайте. Вероятно, подрядчик является недоимщиком и по этой причине желает провести

деньги мимо своего расчетного счета. Если Вы выполните его просьбу, потом не оберетесь проблем с проверяющими органами.

Может ли контракт с единственным поставщиком распространять свое действие на отношения, возникшие до его заключения?

Нет, не может.

Необходимо заключить контракт на уборку снега с дорог. Каким образом сформулировать техническое задание, если неизвестно, какое количество снега выпадет? Что делать, если объем работы окажется значительно меньше того объема, который указан в заключенном контракте?

Проанализируйте свои расходы на аналогичные работы в предыдущие годы, «заложите» в контракт с запасом. При меньшем объеме фактически выполненных работ можно составить акт сверки взаиморасчетов и соглашение о расторжении контракта, в котором будет указана сумма, подлежащая выплате исполнителю.

В течение года заключаем контракты с единственным поставщиком на суммы до 100 тыс. руб. для выполнения работ по ямочному ремонту асфальто-бетонного покрытия на различных улицах города. Фактически это одноименные работы. Соответствует ли это Закону № 44-ФЗ?

Да, соответствует, поскольку понятие «одноименности» в Законе № 44-ФЗ отсутствует.

Правомерно ли при проведении закупки в электронной форме по Закону № 223-ФЗ отклонять заявки, если в документации прямо прописано, что форма документа — сканированный после подписания, проставления печати (при наличии) документ, рекомендуемый формат pdf, а поставщик присылает заявку в Word (подписанную электронной подписью).

А также если в документации указано требование «в составе заявки предоставить учредительные документы, а поставщик, по опыту Закона № 44-ФЗ, полагает, что площадка будет высылать его аккредитационные документы, либо заказчик дополнительно сам будет где-либо их искать, помимо самой заявки?

Да, отклонение заявки будет правомерным в обоих случаях.

Имеет ли право издавать распоряжения, приказы в одной организации, человек у которого приостановлена деятельность в другой организации?

Что Вы имеете в виду под «приостановлением деятельности»? Если речь идет об административном наказании в виде дисквалификации, то занимать руководящую должность и, соответственно, издавать приказы дисквалифицированное лицо не вправе. Такие действия образуют состав административного правонарушения, предусмотренного ст. 14.23 КоАП РФ.

SRM или управление поставщиками

Supplier Relationship Management (SRM) или управление поставщиками состоит из нескольких этапов, которые мы и рассмотрим в статье.



Екатерина Баранникова,
руководитель отдела закупок
METRO Cash & Carry

Взаимоотношения с поставщиками начинаются с их предварительной квалификации к тендерам.

Как правило, критерии предварительной квалификации новых поставщиков самостоятельно формируются организатором торгов. Но возможно и применение стандартизированных инструментов. Например, британский Национальный Консультационный Комитет по Строительству выработал стандартную письменную форму тендерного квалификационного листа (National Joint Consultative Committee for Building. Code of Procedure for Single Stage Selective Tendering), который используется участниками строительного рынка наряду с самостоятельно разрабатываемыми формами квалификации участников тендера по строительным проектам.

Предварительная квалификация участников определённого тендера должна проходить для всех потенциальных участников на равных условиях. Т.е., излишне жесткие, завышенные требования квалификации для одного участника и пара «легких» критериев для другого являются примером недобросовестной закупочной практики. В английском прецеденте «Хармон Фасадес против Палаты Общин» были сформулированы нормы о равноправной предварительной квалификации участников тендера и защите справедливой конкуренции. Если в ходе предварительной квалификации у одного из участников выявлены слабые стороны, но он может быть допущен к тендеру, для данного участника допускаются дополнительные требования по сравнению с остальными участниками. Данный подход не нарушает принцип равного отношения к участникам тендера, но должен осторожно применяться организатором тендера во избежание неумышленных злоупотреблений.

Со стороны закупуемой стороны возможны злоупотребления в ходе предварительной квалификации. Например, орга-

низатор приглашает в тендер несколько крупных поставщиков, отвечающих всем параметрам предварительной квалификации, а также ряд поставщиков, не соответствующих некоторым квалификационным критериям (финансовая стабильность, надежность, репутация, срок существования на рынке и т.д.). Тендер организуется в форме динамического аукциона, в котором участники в режиме реального времени видят ценовые предложения друг друга, но не видят названия своих конкурентов. Полагаясь на добросовестную конкуренцию с равноправными участниками, крупные надежные поставщики предлагают цены, заведомо ниже, чем планировали, чтобы конкурировать с меньшими ценами, предложенными сомнительными участниками аукциона. Организатор заключает договор с одним из надежных поставщиков, что изначально и планировал, используя не отвечающих квалификационным требованиям участников как рычаг снижения цен у надежных поставщиков. Являются ли такие действия допустимыми по российскому гражданскому праву? Ответ не очевиден, т.к. в отношении коммерческих юридических лиц без государственного участия правила игры в тендере создает организатор. А участники аукциона в рассматриваемом примере, руководствуясь свободой воли, соглашаются принять участие в аукционе и предлагают цены на свое усмотрение.

Перейдем к деталям процесса предварительной квалификации. Как ни странно, многие развитые компании используют для предварительной квалификации всего лишь процесс заполнения контрагентом анкеты. Данная анкета часто является переводом глобальной анкеты, который может содержать не относящиеся к РФ вопросы. Например, «адрес регистрации в Китае». Учитывая, что подобный процесс квалификации носит формальный характер, содержание анкет не имеет существенной ценности. Ситуация усугубляется, когда для предварительной квалификации контрагенту требуется заполнить не одну, а несколько анкет — иногда в разное время. Впоследствии при внутренних аудитах на поиск всяческих анкет тратится время. Итого, имеем весьма бессмысленное вложение ресурсов.

Чтобы решить рассматриваемую проблему, была создана организация SEDEX (/www.sedexglobal.com). Поставщики крупных западных компаний регистрируются в SEDEX, вносят членский взнос, а SEDEX уже проводит предварительную квалификацию по стандартному подходу, который подходит всем крупным закупуемым компаниям. Таким образом, облегчается процесс и для поставщиков, которым теперь требуется один раз пройти квалификацию через SEDEX, а не заполнять по пять разных анкет на каждого клиента. Так выглядит это решение в теории. На практике многие клиенты по-прежнему требуют заполнения своих «специализированных» анкет у поставщиков, которые уже зарегистрировались в SEDEX. В дополнение к этому, поставщики не всегда понимают,

что такое SEDEX и какие действия от них требуются вообще в рамках предварительной квалификации.

Итак, чтобы форма была дополнена содержанием, целесообразно проанализировать все анкеты, которые запрашиваются у поставщиков. Возможно, некоторые вопросы устарели, не нужны вовсе и могут быть удалены? Может, несколько разных анкет объединить в одну форму для быстроты заполнения и дальнейшего поиска и использования?

В результате, обновленная форма анкеты содержит не данные, а информацию, полезную для принятия решений.

Безусловно, эффективная предварительная квалификация гораздо шире, чем анкета и интервью с менеджером по продажам поставщика. Как минимум, следует обратить внимание на несколько критериев. Финансовое положение поставщика оценивается по его финансовой отчетности и рейтингу в СПАРК. Если сумма сделки 100 млн на условиях постоплаты, а годового оборота поставщика составляет 150 млн, очевидно, есть риск подтверждения подобной сделки, т.к. из-за дефицита оборотных средств, поставщик может не выполнить обязательства качественно и в срок. Квалификация персонала оценивается по собеседованиям. Если инженеры подрядчика находятся в квартире-офисе и не может ответить на элементарные технические вопросы, то потенциал такого подрядчика крайне сомнителен. Какова менеджмент качества, производственные мощности, система управления рисками и т.д. можно определить в ходе технического аудита поставщика. Проверить рекомендации также важно, т.к. наличие почти одинакового текста рекомендации на листах с «шапкой» логотипа клиента и подписью, не всегда равнозначно истинной рекомендации данного клиента, который может даже и не знать о том, что он был «клиентом» потенциального поставщика. Рекомендации, контакты по которым даны с указанием мобильных телефонов и общественных доменов почты (mail.ru; yandex.ru, др.) не равнозначны рекомендациям, по которым можно достоверно установить источник (корпоративная почта, стационарный корпоративный телефон и т.д.)

После качественно проведенной предварительной квалификации проводится тендер, по итогам которого начинается процесс заключения договора. А по итогам исполнения договоров проводится оценка работы поставщика.

Эффективно, когда по всему циклу закупки легко проверяются точки контроля (предварительная квалификация, тендерный процесс и т.д.). На практике каждый этап может быть разрозненным, и поиск соответствующих документов занимает множество времени. В век цифровых технологий имеет смысл использовать IT возможности для оптимизации.

Рассмотрим пример. На платформе E-sourcing (IT программа для корпоративных целей) предусмотрена опция самостоятельной регистрации участников тендера, где можно интегрировать анкету предварительной квалификации. Вместо инвестирования ресурсов штатных сотрудников по закупкам на рассылку и сбор анкет (а потом

их поиск для аудита), участник тендера самостоятельно заполняет электронную форму на портале E-sourcing и прикрепляет необходимые для квалификации документы (например, бухгалтерский баланс, свидетельства и лицензии, др.). Процесс тендера также реализуется на платформе.

По итогам года или иного отчетного периода закупщик совместно со смежными отделами («внутренние» клиенты закупки) проводит оценку работы поставщика. Данный процесс также может быть формализованным с заполнением многокритериальных анкет. На мой взгляд, целесообразно придерживаться «золотой» середины, отдавая предпочтение содержанию, а не форме. По итогам оценки поставщики могут попасть в «черный» список при неудовлетворительном качестве работы. В зону развития, когда в целом качество поставщика было удовлетворительным, но есть направления для улучшения. Важно, чтобы был составлен план действий по улучшениям с указанием сроков и дальнейшая реализация данного плана. Например, подрядчик поставил оборудование прекрасного качества, но слишком долго монтировал его, допуская ошибки в ходе работ. Готов ли он увеличить штат монтажников, повысить их квалификацию (каким образом)? какие гарантии он предоставит, чтобы избежать проблем на будущих заказах и др.? Наконец, при годовой оценке возможна третья категория поставщиков — стратегические (преференциальные, ключевые). Это поставщики, с которыми осуществляется долгосрочное сотрудничество с хорошим уровнем качества. Если поставщик в данной категории начинает монополизироваться, зная об отсутствии конкуренции, закупщик сталкивается с частой индексацией цен и ужесточением требований (например, увеличение минимальной партии заказа). Поэтому время от времени имеет смысл пересматривать условия пролонгирования договора на следующий период, при соблюдении поставщиком определенного уровня KPI (следовательно, нужно указать KPI в договоре и порядок их измерения). Стратегические поставщики могут предлагать инновационные решения и новые более выгодные условия сервиса. С такими поставщиками ценен двусторонний диалог, когда не только закупщик указывает то, что необходимо улучшить поставщику, но и поставщик комментирует зоны улучшения для заказчика. Например, в компаниях с матричной структурой часто возникают запутанные коммуникации, негативно влияющие на финальный результат закупки. Так, в крупной алкогольной компании при закупке промо-упаковки в процесс вовлечены представители отделов маркетинга, продаж, логистики, сертификации, качества и импорта. Предложения стратегических поставщиков по совершенствованию бизнес-процессов клиента могут привести к успешным результатам (например, сокращение цикла разработки упаковки на 30 % по времени).

Итак, для эффективного результата закупки недостаточно просто провести тендер, а необходим цикл действий от предварительной квалификации до годовой оценки работы поставщика с созданием плана улучшения его сервиса. И реализация этого плана, что немаловажно.

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

ООО «Газпром инвестпроект» извещает о проведении торгов (аукциона) по продаже автомобиля Мерседес-Бенц Е 200 CGI



Наименование аукциона в электронной форме: открытый аукцион в электронной форме на электронной торговой площадке (ООО ЭТП ГПБ) на право заключения договора купли-продажи имущества.

Сведения о продавце (собственнике) имущества: ООО «Газпром инвестпроект».

Контактное лицо: Зарипов Линар Рафгатович тел.: 8 (499) 580-00-44 доб.1532,

e-mail: zaripovlr@gazprominvestproject.ru, info@gazprominvestproject.ru.

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

Организатор торгов / Оператор электронной площадки: Общество с ограниченной ответственностью ООО ЭТП ГПБ тел.: 8 (800) 100-66-22.

Контактное лицо: Горобцова Диана Николаевна тел.: 8 (495) 276-00-51, d.gorobtova@etpgpb.ru.

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

Выставляемое на торги имущество (далее - Имущество):

Мерседес-Бенц Е 200 CGI, год выпуска 2009.

Место нахождения Имущества для проведения осмотра: РФ, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 125А. Осмотр Имущества осуществляется визуально, без проведения тест-драйва, по месту нахождения имущества, по предварительной записи у организатора торгов.

Начальная стартовая цена: 817 000,00 (восемьсот семнадцать тысяч) рублей 00 копеек, в том числе НДС 18 %.

Шаг повышения цены: 20 000,00 (Двадцать тысяч) рублей 00 копеек.

Заявка на участие в аукционе:

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

Дата и время начала приема заявок: 02.11.2015 с 10:00 по московскому времени.

Дата и время окончания приема заявок: 02.12.2015 до 16:00 по московскому времени.

Размер обеспечения заявки для участия в аукционе в электронной форме составляет: 100 000 (Сто тысяч) рублей.

Дата рассмотрения заявок: 03.12.2015 10:00.

Дата начала проведения торгов в электронной форме: 04.12.2015 в 14:00.

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

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

Продавец: ООО «Газпром добыча Иркутск», тел.: (3952) 255-959.
Организатор торгов: ООО «Центр-Р.И.Д.», тел.: (495) 722-59-49;
e-mail: centerRID@mail.ru, http://центр-рид.рф.

Место, дата и время проведения торгов в электронной форме: 12:00 02.12.15г. на электронной площадке ООО «Центр реализации» – <http://www.business.centerr.ru> раздел «Продажи».

Выставляемое на торги Имущество:

Лот №2 – Кран ДЭК-251 г/н, гос. № 38 РМ 0686 (1993 г.в.).

Начальная цена Лота №2: 755 200 руб.

Лот №3 – Специальный УРАЛ-4320 ЛВ8Б-01 г/н, гос. № С 770 ХК 38 (1998 г.в.).

Начальная цена Лота №3: 129 800 руб.

Начальная цена лотов указана с учетом НДС.

Шаг повышения цены лотов: 5000 руб.

Размер задатка лотов: 10% от начальной цены соответствующего лота (НДС не облагается).

Обременения имущества (лотов): Отсутствуют.

Местонахождение имущества (лотов): база освоения Газового Промысла, адрес: Иркутская обл., Казачинско-Ленский р-н, Магистральный пгт.

К участию в Торгах допускаются Заявители, зарегистрированные в установленном порядке на электронной площадке и представившие для участия в торгах с **12:00 30.10.15г. по 16:00 30.11.15г.** заявку (по форме Организатора торгов) с документами. Требования к заявке, перечень необходимых документов, проект договора купли-продажи, договор о задатке и порядок определения победителя размещены на электронной площадке.

Дата признания претендентов участниками аукциона: 01.12.15г. Время везде московское.

Вся доп. информация запрашивается у организатора торгов.

Полный текст Извещения опубликован на официальном сайте ОАО «Газпром»

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



ОАО «Востокгазпром» извещает о проведении торгов (открытого аукциона) в электронной форме по реализации имущественного комплекса – Административного пятиэтажного здания с объектами движимого имущества, принадлежащего на праве собственности ОАО «Востокгазпром».



Предмет торгов:

Право заключения договора купли-продажи имущественного комплекса – Административного пятиэтажного здания с объектами движимого имущества, общей площадью 1 529 кв. м и земельного участка общей площадью 855,6 кв. м на котором расположено здание, по адресу: г. Томск, пер. Сакко, 25.

Продавец Имущества: ОАО «Востокгазпром».

Почтовый адрес: 634009, Томская область, г. Томск, ул. Большая Подгорная, д. 73.

Тел.: (3822) 61-28-67, 61-26-52.

Местонахождение имущества:

Томская область, г. Томск, пер. Сакко, д. 25.

Организатор торгов: ООО ЭТП ГПБ.

Тел.: 8-800-100-66-22, 8 (495) 276-00-51, доб. 5-44-26.

Место проведения торгов: электронная торговая площадка ООО ЭТП ГПБ по адресу в сети Интернет <https://etp.gpb.ru>, (<http://etpgpb.ru>).

Порядок проведения торгов, в том числе сведения об оформлении участия в торгах: определяется регламентом ООО ЭТП ГПБ на сайте <https://etp.gpb.ru>, (<http://etpgpb.ru>).

Порядок определения лица, выигравшего торги: участник торгов, который предложил наиболее высокую цену договора, и заявка которого соответствует требованиям извещения и документации об аукционе, признается победителем.

Дата и время проведения торгов: 04 декабря 2015 года в 11:00 время московское.

Дата рассмотрения заявок и допуск участников: 03 декабря 2015 года в 11:00 время московское.

Заявки на участие в торгах принимаются с 02 ноября 2015 года 11:00 время московское по 02 декабря 2015 года 18:00 время московское.

Начальная стартовая цена, включая НДС 18% составляет: 64 257 200 (Шестьдесят четыре миллиона двести пятьдесят семь тысяч двести) рублей 00 копеек.

Шаг повышения цены составляет: 642 572 (Шестьсот сорок две тысячи пятьсот семьдесят два) рубля 00 копеек.

Размер обеспечения заявки для участия в торгах (задаток) составляет: 6 425 720 (Шесть миллионов четыреста двадцать пять тысяч семьсот двадцать) рублей 00 копеек, НДС не облагается.

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>, (<http://etpgpb.ru>).

Полный текст извещения опубликован на сайте в сети Интернет: <https://etp.gpb.ru>, (<http://etpgpb.ru>) и <http://www.gazpromassets.ru>.



ОАО «Томскгазпром» извещает о проведении торгов (открытого аукциона) по продаже нижеуказанных лотов движимого имущества, принадлежащего на праве собственности ОАО «Томскгазпром» и входящего в состав оборудования установки комплексной подготовки газа 2000-2001 года выпуска, производительностью 3 млн. м³ в сутки, в электронной форме по комбинированной схеме – сначала на понижение начальной цены, а затем на повышение цены:

№ Лота	Наименование оборудования	Начальная (стартовая) цена в рублях с НДС
1	Аппарат воздушного охлаждения (10ВХ-1)	9 886 000
2	Блок дегазаторов воды и метанола (10 Д1/Д2)	10 631 000
3	Блок насосов подачи метанола в колонну отдувки К-1 (Н-1/1,2)	9 095 000
4	Блок насосов подачи метанола на панель распределения (Н-2/1,2)	6 653 000
5	Блок низкотемпературного сепаратора (10С-3)	20 877 000
6	Блок промежуточного сепаратора (10С-2)	18 495 000
7	Блок разделителя (10Р-1)	32 088 000
8	Блок разделителя (10Р-2)	20 356 000
9	Блок фильтров метанола (Ф-1/1,2)	1 815 000
10	Блок эжекторов (10ЭЖ-1)	15 055 000
11	Теплообменник «газ-газ» (10Т-2)	37 945 000
12	Печь (20П-1)	12 155 000
13	Теплообменник «газ-конденсат» (10Т-3)	6 219 000
14	Теплообменник «газ-газ» (10Т-1)	44 474 000
15	Блок арматурной печи 20П-2 (БАП-2)	6 794 000

Информация об Имуществе: Ранее не эксплуатировалось и не монтировалось. Находится на консервации.

Местонахождение лотов:

Мыльджинское ГКМ, с. Мыльджино, Каргасокский район, Томская область, Россия.

Обременения отсутствуют.

Продавец Имущества: ОАО «Томскгазпром».

Тел. (3822) 61-28-67.

Организатор торгов: ООО ЭТП ГПБ.

Тел.: 8-800-100-66-22, 8 (495) 276-00-51, доб. 5-44-26.

Порядок проведения торгов: определяется регламентом ООО ЭТП ГПБ на сайте <https://etp.gpb.ru> (<http://etpgpb.ru>).

Дата и время проведения торгов: 23 декабря 2015 года в 11:00 время московское.

Дата рассмотрения заявок и допуск участников: 22 декабря 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> (<http://etpgpb.ru>).

Заявки на участие в торгах принимаются с 05 ноября 2015 года 11:00 время московское по 21 декабря 2015 года 18:00. время московское.

Размер обеспечения заявки для участия в аукционе (задаток) в электронной форме: указан в информационном сообщении на сайте <https://etp.gpb.ru> (<http://etpgpb.ru>). НДС не облагается.

Шаг понижения цены: указан в информационном сообщении на сайте <https://etp.gpb.ru> (<http://etpgpb.ru>).

Шаг повышения цены: указан в информационном сообщении на сайте <https://etp.gpb.ru> (<http://etpgpb.ru>).

Минимальная цена продажи имущества: указана в информационном сообщении на сайте <https://etp.gpb.ru> (<http://etpgpb.ru>).

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> (<http://etpgpb.ru>).

Полный текст извещения опубликован на сайте в сети Интернет: на сайте Организатора торгов <https://etp.gpb.ru> (<http://etpgpb.ru>) и <http://www.gazpromnoncoreassets.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 29.10.15 в 23:00
Отпечатано в
ОАО «Щербинская типография».
117623, г. Москва, ул. Типографская, д. 10

Объем 8 полос. Формат А3.
Заказ № 1595.
•
Газета распространяется на территории Российской Федерации
•
Московский тираж 10 000 экз.
Региональный тираж 45 000 экз.
Распространяется бесплатно.