

# АУКЦИОННЫЙ ВЕСТНИК

ВСЕРОССИЙСКИЙ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

www.avestnik.ru

№ 515 (03.465) пятница, 26 марта 2021 г.

## СЕГОДНЯ В НОМЕРЕ

Рубрика «Навигатор корпоративных закупок» 2 стр.



На вопросы читателей отвечает Ольга Александровна Беляева, доктор юридических наук, главный научный сотрудник, заведующий кафедрой частноправовых дисциплин Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации, профессор Российской академии наук.

Свои вопросы в рубрику направляйте на почту [info@avestnik.ru](mailto:info@avestnik.ru)

Импортозамещение в закупках – отдельные сложности и возможные пути их решения – Александр Евстащенко 3 стр.



Мы готовы делиться своей экспертизой – об этом Марина Куимова, генеральный директор компании «Витекс» 4 стр.



Информационные сообщения о торгах 6-8 стр.

Читайте в следующем номере статью Дмитрия Тортева, эксперта по госзакупкам, директора ООО «ЛТ-Контракт» и Аркадия Александрова, адвоката в Праге, докторанта Карлова университета «Можно ли запрограммировать право государственных закупок»



Кирилл Кузнецов, эксперт-практик в сфере закупок, руководитель Центра эффективных закупок Tendery.ru

Один из наших недавних обзоров был посвящен дополнительным проблемам, возникающим у сорвавших исполнение контрактов исполнителей, в случае, если это причинило существенный вред охраняемым законом интересам общества и государства. Увы, но практика привлечения по ч. 7 ст. 7.32 КоАП РФ продолжает расти.

**Существенный вред интересам общества и государства**

По результатам электронного аукциона на выполнение работ по капитальному ремонту отделения Кстовской ЦРБ, больницей заключен государственный контракт с фирмой из г. Дзержинска.

Согласно условиям контракта, работы должны были быть выполнены в течение 30 календарных дней с даты его заключения. Указанный срок истек в июле 2020 года, однако работы подрядчиком своевременно не были выполнены. Их смогли завершить только в декабре 2020 года.

В целях устранения нарушений прокурором руководителю фирмы внесено представление. По постановлению прокурора организация привлечена к административной ответственности по ч. 7 ст. 7.32 КоАП РФ в виде штрафа, в размере свыше 3 миллионов рублей.

Однако последствия могут быть и гораздо печальнее. По версии следствия, директор межмуниципального общества с ограниченной ответственностью «Межрайтопливо», являясь организатором закупки по централизованной поставке топлива для выработки тепловой и электрической энергии населению, заключил дополнительные соглашения к договорам поставки нефтепродуктов для нужд Ванинского и Советско-Гаванского муниципальных районов, в которых увеличил стоимость за поставляемое топливо.

Своими незаконными действиями обвиняемый обеспечил получение ООО «Востоктрейд» имущественной выгоды на общую сумму 4,4 млн рублей. Руководитель обвиняется в совершении преступления по ч. 2 ст. 201 УК РФ (использование лицом, выполняющим управленческие функции в коммерческой организации, своих полномочий вопреки законным интересам этой организации и в целях извлечения выгод и преимуществ для

## Прокуратура: Виновен в ущербе – возмещай!

других лиц, повлекшее причинение существенного вреда правам и законным интересам организаций и охраняемым законом интересам общества и государства, а также тяжкие последствия). Максимальное наказание за подобное преступление – лишение свободы на срок до 10 лет.

**Неисполнение требований прокурора**

Мало своевременно исполнить законные требования надзора (и контролера). Необходимо не забыть отчитаться об этом. Прокуратура Завитинского района провела проверку исполнения администрацией г. Завитинска законодательства о контрактной системе в сфере закупок, по результатам которой прокурор внес представление главе города, потребовал устранить допущенные нарушения.

Вопреки требованиям Федерального закона «О прокуратуре Российской Федерации» глава города в установленный законом срок не уведомила прокурора района о рассмотрении представления, нарушения не устранила.

В связи с неисполнением требований прокурора прокурором района в отношении должностного лица возбуждено дело об административном правонарушении, предусмотренном ст. 17.7 КоАП РФ (невыполнение законных требований прокурора).

По постановлению прокурора района мировой судья по Завитинскому районному судебному участку привлек главу города к ответственности и назначил ей наказание в виде штрафа.

**Соккрытие неисполнения контракта сотрудником заказчика**

Бездействие тоже наказуемо. Прокуратурой Мурманской области в Октябрьском районном суде поддержано государственное обвинение по уголовному делу в отношении главного инженера отдела кадрового, материально-технического обеспечения ГУК «Мурманская государственная областная универсальная научная библиотека», обвиняемого в совершении преступления, предусмотренного ч. 3 ст. 30, п. «в» ч. 5 ст. 200.5 УК РФ (покушение на незаконное получение денег в крупном размере за совершение бездействия в интересах дающего лица в связи с закупкой работ для обеспечения государственных нужд (при отсутствии признаков преступлений, предусмотренных ч. 5-8 ст. 204 и ст. 290 УК РФ).

По версии следствия, у обвиняемого возник преступный умысел на получение денег за бездействие, выраженное в сокрытии фактов от директора учреждения о выявленных нарушениях и объемах неисполненных обязательств по договорам об обеспечении государственных нужд по ремонту помещений учреждения, и не инициировании претензионно-исковой работы.

Впрочем, довести свой план до конца подсудимый не смог. На судебном заседании было пояснено, что он выполнил умышленные действия, непосредственно направленные на получение подкупа в виде денег в размере 400 тысяч рублей, однако его преступная деятельность была пресечена в тот же день сотрудниками УФСБ России по Мурманской области.

Суд, с учетом мнения государственного обвинителя – прокурора отдела по надзору за исполнением законодательства о противодействии коррупции прокуратуры области, признал подсудимого виновным в совершении преступления и назначил наказание в виде 1 года лишения свободы условно, с испытательным сроком 2 года, а также с лишением права заниматься деятельностью, связанной с государственными закупками на срок 3 года (на момент подготовки обзора приговор суда в законную силу не вступил).

**Взыскание ущерба с виновников причинения вреда**

Административные штрафы за нарушение законодательства о контрактной системе весьма болезненны. Однако ими угроза для карманов сотрудников контрактных служб, контрактных управляющих, членов комиссии и иных потенциальных «жертв», увы, не ограничивается.

Военным прокурором 60-й военной прокуратуры гарнизона утверждено обвинительное заключение по уголовному делу в отношении заместителя командира воинской части. Он обвиняется в совершении преступлений, предусмотренных ч. 1 ст. 285 УК РФ (злоупотребление должностными полномочиями).

Установлено, что обвиняемый организовал подписание и оплату актов приема фактически невыполненных подрядными организациями работ по ремонту казарм, чем причинил государству ущерб на общую сумму в размере 1,8 млн. рублей.

Уголовное дело и гражданский иск о взыскании с обвиняемого суммы причиненного государству ущерба направлены в Курский гарнизонный военный суд для рассмотрения по существу.

В отношении работников коммерческих организаций уголовные дела по ч. 4 ст. 159 УК РФ (мошенничество в особо крупном размере) выделены в отдельные производства и направлены в ОМВД России по Грайворонскому городскому округу, УМВД России по Белгородской области.

Весьма показателен и следующий пример, которым поделился Олег Гурин. Департамент строительства и городского развития заключил контракт на комплексный капитальный ремонт школы, в обеспечение исполнения которого была представлена банковская гарантия на сумму 6 325 598 руб.

Не смотря на срыв исполнения контракта подрядчиком, заказчиком не были приняты меры по взысканию денежной суммы по предоставленному подрядчиком обеспечению исполнения контракта в период действия банковской гарантии.

Бездействие директора департамента строительства было квалифицировано как халатность (ч. 1 ст. 293 УК РФ). В соответствии с решением суда ему было назначено наказание в виде штрафа с лишением права занимать должности в государственных органах, органах местного самоуправления, с лишением права заниматься деятельностью, связанной с организационно-распорядительными и административно-хозяйственными функциями сроком на 3 года.

Сурово, но справедливо? Было бы, все же не совсем справедливо, но городской департамент строительства взыскал со своего бывшего директора материальный ущерб, причиненный его преступлением, в размере 1 511 817,92 руб. (сумма, пропорциональная доле участия местного бюджета в софинансировании контракта). Ибо в соответствии с ч. 1 ст. 1064 ГК РФ вред, причиненный имуществу юридического лица, подлежит возмещению в полном объеме лицом, причинившим вред (Решение Кировского районного суда г. Ростова-на-Дону от 16.07.2020 № 2-2219/2020).

### 223-ФЗ и фиктивные услуги

Одной из старых мошеннических схем является заключение фиктивных договоров, щедро оплачиваемых, но исполняемых лишь на бумаге. Кстати, таким

образом пробуют легализовать и взятки, заключая подобные соглашения с подконтрольными получателями мзды компаниями.

Ярким прецедентом может стать довольно нашумевшее дело, связанное с псевдозакупками юридических услуг, так как на днях ГУ по расследованию особо важных дел СК РФ завершено расследование уголовного дела, о хищении денежных средств ПАО «Аэрофлот», возбужденного на основании материалов ФСБ России.

В совершении преступления, предусмотренного ч. 4 ст. 159 УК РФ (мошенничество, совершенное организованной группой) обвиняются заместитель генерального директора по правовым и имущественным вопросам ПАО «Аэрофлот», бывший директор юридического департамента компании и адвокаты КАМО «Ваш адвокатский партнёр».

По версии следствия, заместитель генерального директора, действуя в составе организованной группы, организовал заключение с адвокатами пяти договоров на оказание юридических услуг.

Однако выполнение работ по указанным контрактам фактически осуществлялось сотрудниками юридического департамента ПАО «Аэрофлот». Во исполнение данных договоров на счета коллегии адвокатов было перечислено не менее 250 млн рублей на основании актов, содержащих заведомо недостоверные сведения об объеме выполненных работ.

Впрочем, обвиняемые свою вину не признали. По ходатайству следствия на их дорогостоящие автомобили, недвижимое имущество и денежные средства судом наложен арест. Уголовное дело с утвержденным обвинительным заключением направлено в суд.

## В Минстрое предложили менять цену госконтракта при резком росте стоимости стройматериалов

ТАСС: Минстрой РФ разработал проект, согласно которому цена госконтракта может быть изменена при существенном увеличении стоимости стройматериалов. Документ опубликован на портале проектов нормативных правовых актов.

Согласно документу, изменения условий госконтракта, заключенного на срок не менее одного года, возможны при существенном росте цен на одну или несколько позиций ценообразующих строительных материалов, который приведет к изменению общей стоимости строительства более чем на пять процентов, "и исполнение указанного контракта по независящим от сторон контракта обстоятельствам без изменения его условий невозможно".

Уточняется, что изменение не должно привести к увеличению цены контракта более чем на 30%, а также срока его исполнения. Кроме того, такое изменение будет возможно только при наличии в письменной форме обоснования такого из-

менения на основании решения правительства РФ, высшего исполнительного органа государственной власти субъекта РФ, местной администрации при осуществлении закупки для федеральных нужд, нужд субъекта РФ, муниципальных нужд.

Изменения планируется внести в часть 1 статьи 95 Федерального закона от 5 апреля 2013 года № 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд".

Ранее президент Национального объединения строителей, руководитель комиссии по вопросам ценообразования Общественного совета при Минстрое Антон Глушков предложил предоставить строительным компаниям увеличивать стоимость госконтрактов, если за последние три месяца цены на строительные материалы, в частности, на металл, выросли более чем на 15%.

В конце 2020 года ряд застройщиков в РФ пожаловались на рост стоимости металлопроката, что способствует росту себестоимости строительства. По данным Минстроя, под конец января цены на арматуру и сортовой прокат выросли в среднем на 70%. Однако принятые правительством меры позволили снизить цен на сталь арматурную горячекатаную периодического профиля класса А-III и сталь листовую оцинкованную в среднем на 7 – 10% в начале февраля 2021 года.

## НАВИГАТОР КОРПОРАТИВНЫХ ЗАКУПОК



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

Недавно прочитал на сайте одной организации в разделе «Закупки» такую формулировку: «Ассоциация «Х» организована в соответствии с Федеральным законом «О некоммерческих организациях» от 12.01.1996 № 7-ФЗ и на нее не распространяются требования Федерального закона от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

Разве закупки НКО не подпадают под действие 223-ФЗ?

Да, по большей части не подпадают. Среди некоммерческих организаций заказчиками по смыслу Закона № 223-ФЗ являются государственные корпорации, государственные компании и публично-правовые компании. Но здесь ключевым параметром является не цель деятельности, а публичное участие. Кроме того, заказчиками также являются бюджетные и автономные учреждения, относящиеся к некоммерческим юридическим лицам унитарного типа. Ассоциации в круг субъектов, закупки которых регламентируются Законом № 223-ФЗ, не входят.

Скажите, пожалуйста, есть ли все-таки МУПы в постановлении Правительства РФ № 1352 (по обязанности закупать у субъектов МСП) в разрезе Закона 223-ФЗ, есть ли у них такая обязанность?

Такая обязанность определяется по размеру годовой выручки (от 2 млрд. руб.), а не по организационно-правовой форме.

Заказчик по 223-ФЗ. В рабочей документации проектировщик указал оборудование конкретных производителей, марок и моделей без альтернатив.

Вправе ли заказчик проводить закупку строительномонтажных работ по проекту, где указаны конкретные марки оборудования или все же потребовать проектировщика внести изменения в проект в части указания лишь технических параметров используемого оборудования, а не конкретных марок/моделей?

Нет, не вправе. Для выхода из такой ситуации обычно применяется корректировка проекта после закупки оборудования. То есть сначала в проекте указываются параметры используемого оборудования, затем заказчик проводит закупку без указания конкретных марок и моделей. Далее при необходимости проводится корректировка проекта.

В конце прошлого года мы разместили на ЭТП закупку на оказание услуг по охране, подано 4 заявки. По результатам рассмотрения и оценки заявки № 3 и № 4 были признаны не соответствующими требованиям документации о закупке, принято решение о выборе победителем заявки № 1. Заявкой № 4 была подана в ФАС жалоба на необоснованное отклонение. Антимонопольный орган вынес решение о признании жалобы обоснованной и выдал предписание отменить протокол тендерной комиссии о выборе победителя и осуществить пересмотр заявок. Штраф не назначен.

Мы провели повторное рассмотрение заявок, признали заявки № 3 и № 4 соответствующими требованиям документации о закупке, вынесли решение о проведении переторжки. После переторжки обнаружилось, что заявки № 1 и № 4 предоставили недостоверную информацию о штатной численности (увеличили со 177 до 13 981 человек), что в соответствии с критериями оценки позволило заявке № 1 получить максимальную оценку по баллам. В качестве документа, подтверждающего численность, нами была запрошена копия штатного расписания, они там нарисовали численность, чтобы получить больше баллов, а по информации из отчетов в ФСС фактическая численность оказалась совсем другой.

Члены тендерной комиссии не желают принимать в расчет эти недостоверные сведения, но формально мы не можем их не принять, так как представленные документы соответствуют нашим требованиям и критериям. Понимаем, что если отклоним или не учтем что-либо из представленного, будет повторная жалоба.

Есть ли какие-то варианты отменить/изменить закупку. Строго по закону нет оснований, сроки подачи заявок прошли. Выбрать победителя тоже не можем (не хотим) ввиду недостоверных сведений. Снизиться по цене участники тоже больше не хотят, так как сторговались уже до минимума.

Правильно ли понимаем, что даже если сейчас просто отменим закупку, то участник может пойти с жалобой в ФАС, но штрафа не будет (не нашли такой состава в КоАП РФ)? ФАС просто отменит протокол и вернет нас к вопросу выбора победителя?

Ситуация сложная, но не безвыходная.

Для отмены закупки, действительно, оснований нет. Вами допущена ошибка по поводу указания документа, подтверждающего фактическую численность сотрудников, штатное расписание – это запланированная «сетка», оно может существовать с вакантными штатными единицами.

Я предлагаю поставить 0 баллов по критерию, подтвержденному документом, содержащим недостоверные сведения.

Если «псевдопобедитель» подаст жалобу, то, скорее всего, проиграет, так как у вас имеются документальные доказательства фальсификации данных. Вы ведь, требуя штатное расписание, полагали, что оно будет правдивым, то есть на бумаге и по факту численность персонала будет идентичной.

Если «псевдопобедитель» будет сильно «качать права», напомним, что он нарушает статью 431.2 ГК РФ, а потому заключенный договор вы запустите в процедуру недействительности (то есть он все равно не получит вознаграждения) и дополнительно подадите иск о возмещении убытков (это будут все расходы на проведение процедуры, прохождение обжалования в ФАС, суде, затраты на вынужденный договор с альтернативной охраной и проч.).

Одним словом, «псевдопобедителю» выгоднее смириться с присвоением 0 баллов. Потому что с обманом договор в реальности он исполнять никак не будет. Параллельно вы начнете новую закупку этих же услуг.

По первому обжалованию штраф у вас еще будет, его назначат чуть позднее в пределах годового срока давности привлечения к ответственности на основании ч. 8 ст. 7.32.3 КоАП РФ. По нынешней ситуации при принятии решения об отмене закупки штраф также будет позже на основании ч. 4 ст. 7.32.3 КоАП РФ, так как нарушен срок принятия и размещения соответствующего решения.

Можно ли при закупке у взаимозависимого лица предусмотреть в договоре возможность привлечения субподряд?

Дело в том, что наша управляющая компания считает, что в таких закупках исполнение возможно только собственными силами. В противном случае это уход от выполнения требований Закона № 223-ФЗ, поскольку такое лицо может привлечь неограниченный круг лиц на субподряд.

Закупки у взаимозависимых лиц не входят в предмет регулирования Закона № 223-ФЗ. Если Вы лично для себя выделяете такую закупку, то можете предусматривать любые условия, в том числе разрешать или запрещать субподряд. Уход от соблюдения закона – это предположения, если регулирование отсутствует, то цель сделки – это вопрос доказывания.

Кроме того, неясны и правовые последствия доказывания ухода от Закона № 223-ФЗ.

## Импортозамещение в закупках – отдельные сложности и возможные пути их решения



**Александр Евсташенков,**  
руководитель Экспертного центра  
Института госзакупок

При осуществлении закупок в рамках законов № 44-ФЗ и № 223-ФЗ заказчиками применяются различные механизмы импортозамещения, основной целью которых является стимулирование производства продукции на территории Российской Федерации, а также поддержка отечественных производителей путем создания на рынке государственных, корпоративных закупок непрерывного спроса на выпускаемую ими продукцию.

Закон № 44-ФЗ (ч.ч. 3 и 4 ст.14 Закона № 44-ФЗ) предусматривает три механизма импортозамещения: запреты, ограничения допуска, условия допуска в отношении иностранных товаров. Закон № 223-ФЗ один механизм – приоритет российских товаров (работ, услуг, выполняемых, оказываемых российскими лицами) по отношению к иностранным (п. 1 ч. 8 ст. 3 Закона № 223-ФЗ). Дополнительно в конце 2020 года Правительством РФ были также определены минимальные доли закупок российских товаров, обязательные для исполнения заказчиками, применяющими положения законов № 44-ФЗ и № 223-ФЗ (постановления Правительства РФ от 03.12.2020 № 2013 и № 2014).

Нужно отметить, что принятые меры поддержки носят действенный характер, но при этом не лишены определенных «шероховатостей». Автор в настоящей статье рассмотрит отдельные из них, а также предложит возможные способы их устранения.

### 1. Данные из реестра российской промышленной продукции

Наличие информации в реестре российской промышленной продукции (далее – Реестр) является подтверждением того, что предлагаемая участником к поставке продукция действительно производится на территории Российской Федерации. Такая информация используется при установлении заказчиками запрета на поставку иностранной промышленной продукции в рамках постановления Правительства РФ от 30.04.2020 № 616 (далее – Постановление № 616), ограничения

допуска иностранной промышленной продукции в рамках постановления Правительства РФ от 30.04.2020 № 617 (далее – Постановление № 617), а также в иных случаях.

Если заказчиком по Постановлению № 616 установлен запрет, участник обязан предоставить в составе подаваемой им заявки на участие в конкурентной процедуре закупки выписку из Реестра. Если же заказчиком установлено ограничение допуска по Постановлению № 617, то такая выписка должна быть предоставлена участником при исполнении контракта (если к поставке была изначально предложена продукция, информация о которой содержится в Реестре). Данные о номерах реестровых записей на предлагаемый к поставке товар в обоих случаях включаются в заключаемый контракт.

Согласно постановлению Правительства РФ от 17.07.2015 № 719 (далее – Постановление № 719) по истечению срока действия заключения о подтверждении производства промышленной продукции на территории Российской Федерации, выдаваемого Минпромторгом России, соответствующая информация вносится в Реестр. Напомним, что согласно Постановлению № 719 заключение действует в течение 1 года, а в отдельных случаях в течение 2 лет.

В настоящее время отдельные заказчики сталкиваются с ситуацией, когда при рассмотрении заявки победителя закупки предоставленная им выписка из Реестра была действительна (информация о предлагаемом к поставке промышленном товаре была включена в Реестр), а на момент исполнения контракта информация о таком товаре из Реестра исключена либо представлена в Реестре уже под иным реестровым номером. При этом ст. 95 Закона № 44-ФЗ устанавливает запрет на изменение условий контракта, за исключением случаев, установленных данной статьей. Возможность изменения номера реестровой записи, указанного в контракте на основании сведений, содержащихся в заявке участника, Законом № 44-ФЗ не предусмотрена. Заказчик, конечно, может попробовать воспользоваться ч. 8 ст. 94 Закона № 44-ФЗ и принять товар, имеющий другой реестровый номер, посчитав, что номер реестровой записи не является существенным условием контракта, а поставка товара с иным реестровым номером не препятствует его приемке. Однако, скорее всего, контролирующие органы будут придерживаться противоположной точки зрения по данному вопросу.

В связи с изложенным, изменение (исключение) данных о предложенном к поставке промышленном товаре в Реестре фактически делает невозможным дальнейшее исполнение контракта. Автор полагает, что решением указанной проблемы могло бы стать включение в Закон № 44-ФЗ нормы, позволяющей осуществлять замену одного

товара на другой, в том числе на товар другого производителя, при условии, что вновь поставляемый товар имеет характеристики не хуже первоначально заявленного к поставке товара (в том числе аналогичные характеристики) и информация о таком товаре включена в Реестр. Данную норму можно также распространить на случаи, когда поставка первоначально предложенного товара, включенного в Реестр, не может быть осуществлена по иным причинам.

### 2. «Перекрестное» регулирование закупок отдельных товаров

Принятие большого количества актов, регулирующих вопросы импортозамещения, породило ситуации, при которых закупки отдельных видов товаров, попали под действие сразу нескольких из них. Так, например, кресла-стулья с санитарным оснащением; опоры (опоры-ходунки на колесиках; поручни (перила) для самоподнимания угловые, прямые (линейные) и откидные; ходунки на колесах; ходунки шагающие складные, регулируемые по высоте (код ОКПД2 32.50.22.129), кровати медицинские функциональные (код ОКПД2 32.50.30.110) попали под действие одновременно постановления Правительства РФ от 05.02.2015 № 102 (далее – Постановление № 102) и Постановления № 617. Маммографы (код ОКПД2 26.60.11.112), рентгеновские аппараты (код ОКПД2 26.60.11.113), а также другие медицинские изделия, код ОКПД2 которых начинается с «26», попали под действие Постановления № 102 и постановления Правительства РФ от 10.07.2019 № 878 (далее – Постановление № 878).

В целом, в названном пересечении нет ничего страшного, т.к. законодательство Российской Федерации не препятствует заказчику применять в одной закупке сразу несколько механизмов импортозамещения (за исключением случая применения запрета за закупку иностранной продукции с иными механизмами). Однако, применение в одной закупке нескольких механизмов, определяющих ограничение допуска иностранной продукции, представляется излишним, что порождает сложности в составлении заказчиком документации о закупке и при рассмотрении заявок участников. В связи с изложенным, представляется целесообразным исключить подобное «перекрестное» регулирование в дальнейшем.

### 3. Всегда ли российский товар признается российским?

К сожалению, нет. Все дело в отсутствии однозначной нормы в Законе № 44-ФЗ по данному вопросу. Речь идет о случаях, когда в одной закупке заказчиком должны одновременно применяться механизмы ограничения допуска иностранной продукции

(правило «третий лишний»), а также условия допуска (15% или 20% ценовая преференция участнику, предлагающему отечественную продукцию, если правило «третий лишний» не сработало и к участию в закупке были допущены участники, предложившие к поставке импортную продукцию).

Приведем конкретный пример. Допустим, что заказчик планирует осуществить закупку радиоэлектронной продукции. В соответствующей закупке им будут применены положения Постановления № 878, а также приказа Минфина от 04.06.2018 № 126н (далее – Приказ № 126н) (если правило «третий лишний», установленное Постановлением № 878 не сработает). На проводимую процедуру закупки (например, это может быть электронный аукцион) могут прийти два участника, один из которых предложит российскую продукцию, информация о которой включена в Единый реестр российской радиоэлектронной продукции, а другой также предложит к поставке продукцию российского производства, но информация о которой в этот реестр еще, по каким-то причинам, не включена.

Для целей применения Постановления № 878 заявка последнего участника будет приравниваться к «иностранной», но ввиду отсутствия в процедуре закупке двух заявок, полностью соответствующих требованиям Постановления № 878, такая заявка не будет отклонена комиссией заказчика, т.к. правило «третий лишний» не сработало. Однако, если такой участник станет победителем аукциона, то отдельные территориальные управления ФАС России обязывают заказчиков применять к цене такого участника 15% (20%) дополнительное снижение, полагая, что для целей применения Приказа № 126н такая заявка также считается «иностранной». При этом контроллеры ссылаются на положение пп. 6 ч. 5 ст. 66 Закона № 44-ФЗ в данном случае

Автор полагает, что нормы Закона № 44-ФЗ, предусматривающие положения о том, что при отсутствии документов и сведений в составе заявки участника, подтверждающих страну происхождения предлагаемого к поставке товара, соответствующая заявка приравнивается к «иностранной», должны применяться исключительно при применении механизмов ограничения допуска иностранной продукции, но не для целей применения Приказа № 126н. Иная позиция приводит к необоснованному снижению цены поставщиков, предлагающих к поставке отечественную продукцию, что несправедливо и противоречит целям импортозамещения. Особенно это важно подчеркнуть в свете того, что сам Приказ № 126н не предусматривает от участников предоставление каких-либо дополнительных сведений, кроме декларирования страны. Устранить проблему могла бы корректировка положений Закона № 44-ФЗ в этой части. ■

## С 1 апреля действует новый порядок проведения запроса котировок в электронной форме по Закону № 44-ФЗ

С указанной даты вступает в силу новая редакция ст. 36 и 82.1 Федерального закона от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», ст. 82.2 – 82.6 Закона № 44-ФЗ утратят силу.

В частности, согласно изменениям, внесенным в ч. 2 ст. 82.1 Закона № 44-ФЗ, с 500 тыс. руб. до 3 млн руб. увеличивается предельное значение НМЦК, при котором заказчики вправе осуществлять закупки путем проведения запросов котировок в электронной форме. Годовой объем таких закупок не должен превышать 10% СГОЗ заказчика, при этом исключается ограничение годового объема закупок, который в настоящее время не должен превышать 100 млн руб.

В соответствии с новой редакцией ч. 1 ст. 36 Закона № 44-ФЗ заказчик будет вправе отменить запрос котировок не позднее чем за 1 час до окончания срока подачи заявок на участие в нем. Сейчас этот срок составляет 2 дня.

Кроме этого, с 5 до 4 дней сокращен минимальный срок подачи заявок участниками, который исчисляется со дня, следующего за днем размещения в ЕИС извещения о проведении запроса котировок в электронной форме. Вносить изменения в извещение будет нельзя.

Протокол подведения итогов члены комиссии по осуществлению закупок подписывают усиленными электронными подписями.

Продление срока подачи заявок при признании запроса котировок несостоявшимся не предусмотрено.

Соответственно, если запрос котировок будет признан несостоявшимся по причине отсутствия заявок или отклонения всех заявок, заказчик сразу может осуществить новую закупку.

Новый порядок не содержит положений об изменении и отзыве заявок. Формирование и размещение протокола разногласий при подписании контракта по итогам запроса котировок не допускаются (Федеральный закон от 27 декабря 2019 г. № 449-ФЗ: <http://base.garant.ru/73355373/>).

## Марина Куимова, генеральный директор компании «Витекс»: «Мы готовы делиться своей экспертизой»



Способность оперативно адаптироваться «под изменчивый мир» стала, возможно, главным уроком пандемии. Кто сумел проявить должную гибкость, подстроившись под новые обстоятельства и запросы, тот не просто выжил в кризис, а еще и взял уверенный курс на развитие. Как всего за несколько месяцев организовать работу по производству средств индивидуальной защиты, стать лидером на рынке медицинской одежды, и почему профессиональному управленцу не обязательно быть специалистом в сфере деятельности компании, делится с читателями газеты "Аукционный Вестник" Марина Куимова.

**— У вас очень разноплановый опыт в бизнесе. Насколько для профессионального управленца важен профиль деятельности организации? Нужно ли было вам, как директору предприятия по пошиву медицинской одежды, погружаться в производство, узнавать нюансы?**

— Главное, безусловно, — управленческие навыки, именно они делают из профессионала универсала. Примерно до 30 лет у меня было непрерывное обучение. Я, например, проходила лично семинар Дональда Трампа, когда он еще приезжал в Россию. Из меня целенаправленно делали управленца, который с нуля может создать обособленное подразделение или филиал. Но при этом хороший управленец должен уметь интегрироваться в ту новую сферу, куда он приходит. Я ранее развивала компании, которые специализировались на производстве средств женской гигиены, импорте овощей, алкогольной продукции, и, несомненно, погружалась в специфику. Если человек обладает компетенциями управленца, интеллектом и образованием, это не отнимет много ресурсов и времени. В «Витекс» я сначала стала директором производственного отдела, чтобы понять процессы, ценности компании, наши преимущества. Только вникнув в суть, можно дальше что-то усовершенствовать, чем мы постоянно и занимаемся. И мне, в свою очередь, было важно понимать тонкости. Например, чем наше лекало отличается от лекал других производителей медицинской одежды — хотя бы поверхностно, чтобы объяснять заказчикам.

Хотела бы отдельно остановиться на вопросе тендеров. Если раньше они игрались только по цене: чем ниже цена — тем выше возможность получить контракт, то теперь появляется новое пространство для маневра. Сейчас учитывают подтвержденную репутацию, баллы за исполненные контракты, то есть, соответствие определенным критериям. Это, действительно, честные торги, которые позволяют отсеять недобросовестных поставщиков. А поскольку мы уверены в себе, нас эти новые требования радуют.

**— По вашему мнению, как изменился рынок за это время, изменились ли требования к качеству?**

— Знаете, что я вижу? Что экспертиза растет. Уровень осознанности и ответственности сейчас по сравнению с тем, что было полгода назад, существенно повысился. Заказчики уже задают вопрос: «А у вас молния с клапаном или без?» Разница ведь заключается не только в степени защиты, но и себестоимости. Те же комбинезоны с голубыми полосками поначалу закупали просто так, увидев по телевидению и решив, что так модно, а теперь уже есть понимание, что это герметичный шов, напрямую влияющий на степень защиты продукции.

**— В чем измеряется успешность вашего бизнеса?**

— Расскажу на примере наших конкретных кейсов. 8 декабря звонит заказчик, которого подвел поставщик. Ему нужно было закрыть свою потребность, обеспечить подведомственные структуры медицинскими средствами защиты на 80 тысяч единиц изделий до 25 декабря. Стоит отметить, что декабрь — самый загруженный месяц: всем надо подводить итоги,

закрывать потребности. Поэтому у нас была всего неделя на подписание государственного контракта. Когда мы его закрыли, заказчик сказал: «Честно, не ожидали. Мы понимали, что вы нас подстрахуете, но не до такой же степени...»

И еще один яркий случай — в конце года наша фура доехала до Екатеринбурга за два дня, успев к 29 декабря до закрытия казначейства, куда наши заказчики должны были сдать закрывающие документы. Это жизненно важно для работы с госконтрактами. Такой реальный рекорд, хотя я и переживала, что мы могли сделать лучше, отправив, например, машину на день раньше. Несмотря на хороший отзыв заказчика, я всегда думаю, как можно было бы сделать лучше и стараюсь работать над недостатками.

**— Что изменилось в закупках медицинских изделий для вас, как для поставщиков? Это усложнило или облегчило работу поставщиков?**

— Вырос спрос, появилось много неграмотных закупщиков, не специализирующихся на этой группе товара, и, как следствие, появилось много недобросовестных поставщиков, которые в принципе испортили представление об этом рынке.

**— Спецодежда и СИЗ подлежат сертификации, а медицинские изделия — обязательной регистрации. Это значит, что при закупке средств индивидуальной защиты как медицинских (к примеру, маски для защиты от коронавируса) заказчик вправе запросить у поставщика не только сертификаты, но и регистрационное свидетельство. Ваша продукция отвечает всем этим требованиям?**

— Конечно! Действительно, если для изделий, отправляемых на промышленное производство, достаточно сертификата, то любое медицинское изделие подлежит регистрации. Поэтому, если мы хотим продавать СИЗ в медицинские учреждения, необходимо получить соответствующее регистрационное удостоверение на медицинские изделия. Все наши изделия мы можем продавать и как защитные, и как медицинские. Но как правило, мы предоставляем именно регистрационное удостоверение на медицинское изделие. Это гарантирует более высокий уровень защиты.

**— Был ли у вас опыт разработки совместно с заказчиком нового уникального продукта под специфические требования заказчика?**

— Был опыт создания аналога импортной продукции с целью предотвращения риска его отсутствия из-за закрытия границ. Для российского рынка уникальность продукта заключается лишь в том, что мало кто из производителей его производит, поскольку есть сложности в исполнении.

**— Обычно, стоимость ткани в готовом изделии составляет меньше половины стоимости изделия и рыночная конкуренция соблюдена. Как правило, вы и другие производители швейных изделий конкурируют между собой за счет стоимости изготовления изделий или за счет наценки?**

— И стоимости, и наценки. А в рамках пандемии и цена ткани выросла и стала занимать большую долю в себестоимости.

**— Относятся ли ваши медицинские изделия к перечню тех, к которым применяется правило «третий лишний»?**

— Да. Напомню, что это правило касается импортозамещения. В соответствующем Постановлении Правительства РФ сказано, что приоритет отдается российскому производителю. И это в полной мере относится к нам. Наше производство находится в России, мы используем отечественное сырье. Следовательно, мы хотели бы получать все возможные преференции.

**— Что из прошлого опыта было особенно полезно в новой для себя сфере?**

— Навыки по выстраиванию структуры, команды. И процесс работы над командой еще идет, до финишной прямой нам пока далеко. В этом проекте мне предстояло сделать много новых открытий. Я поняла, в частности, что мы не найдем компетентных сотрудников — в них придется вкладываться.

**— Для «возвращения» экспертизы важно вести в том числе просветительскую деятельность по своей части. У потребителей по незнанию, например, растет недовольство в связи с повышением цен на маски и перчатки. Поясните, в чем причина?**

— Да, это действительно весьма однобоко подается в тех же СМИ. Но себестоимость выросла не потому,

что существует наценка на сам товар или сопутствующие услуги, а потому что цена сырья стала больше. Прибыль компаний, взлетевших на волне пандемии, увеличилась не за счет наценки, а за счет объемов, так как в разы вырос спрос. А средняя маржинальность осталась, по сути, та же.

**— Ваша компания была создана в горячую пору, когда тема СИЗ была, что называется, на острие. При этом ни для кого не секрет, что те же перчатки искали днем с огнем. Можно сказать, что вы появились на рынке, где у вас не было конкурентов?**

— Уже в феврале 2020 года стало ясно, что существует большая потребность в средствах индивидуальной защиты. Но мы быстро ушли с рынка масок — тогда шили объективно все, кому не лень. И для меня, кстати, до сих пор неясно, почему масок было так мало. Наша компания, которая раньше занималась отшивом детской одежды, стала производить более сложные позиции — защитные маски для медицинских нужд высокого качества. Чтобы выжить на этом рынке, нужно вкладываться в производство, необходима хорошая швейная фабрика. У нас все это было, поэтому в «Витекс» и появились, например, одни из первых костюмов со сложными герметичными швами из более сложного материала. Мы хотим остаться на рынке медицинской одежды, а не исчезнуть после пандемии. Для нас эта ситуация — всего лишь рывок, возможность наработать базу. Медицинская одежда — это серьезный сегмент, поэтому мы пошли по пути получения всех необходимых документов. Первое регистрационное удостоверение нам выдали уже в мае. Покупатели часто просят: «Нам нужен сертификат или декларация», не выникая, что декларацию уже отменили. Поэтому мне тогда пришлось серьезно разобраться в документации, изучать, какие сертификаты добровольные, а какие — нет.

**— Какие наиболее сложные управленческие решения вы принимали в этом проекте?**

— Перед нами стоял вопрос: вкладываемся мы в маркировку продукции по ГОСТ и организацию производства или идем по пути наименьшего сопротивления, лишь бы дешевле? Мы пошли по первому пути — отшивать продукцию согласно стандартам Роспотребнадзора, делать ключевой акцент на покупателях, которым это важно. И прежде всего нужно было решить насчет герметизации швов — сами мы будем это делать или передадим кому-то на исполнение. Проанализировав разные варианты, мы все-таки организовали собственное производство, несмотря на то, что это дорого, в том числе, по оборудованию. Таким же образом мы поступили и с производством перчаток — у нас запускаются свои производственные линии. Мы также несколько раз решали, исполнять убыточные контракты или нет, и часто принимали положительное решение, чтобы показать ответственность. Это, конечно, не только мое решение, но и собственника. Мы с ним вообще дополняем друг друга. Я — человек правил, человек-система, а владелец компании — человек идеи. Ему нужно постоянно изобретать что-то новое вместо того, чтобы идти по проторенной дорожке. Это очень интересное сотрудничество.

**— Есть предположение, что в случае с медицинской одеждой особо не разгуляешься — отрасль строго регламентирована...**

— Да, конечно, нужно выдерживать ГОСТы. Если материал, то медицинский спанбонд, если действительно надежная фиксация на запястьях, то резинка, а не нить спандекс, если перчатки, то из нитрила, чтобы не было аллергии. Сейчас многие заказчики требуют «дышащий» материал, чтобы сотрудникам проще было переносить многочасовое пребывание в медицинском костюме. Все это учитываем, совершенствуя качество в имеющихся стандартах.

**— Как вы решаете проблему подбора кадров с учетом того, что, как сами отметили, зачастую сложно найти компетентных сотрудников?**

— Стараюсь давать больше свободы в принятии решений и наблюдать на протяжении определенного периода, как человек раскрывается. Не зря же существует испытательный срок. Это значит, что в течение месяца-двух у сотрудника есть право на ошибку. Если становится ясно, что этим временем человек не воспользовался, не справился с задачами, то я буду сомневаться в его компетенциях. Я всегда создавала команду под себя. Считаю, что из подчиненного могу получить больше, чем он знает о себе сам, умею раскрыть таланты. При этом я достаточно авторитарна. Пока я не приняла решение, высказывайте мнение, предлагайте сколько угодно. Но когда я принимаю решение, и оно окончательно — сотрудник должен

привести точные аргументы, чтобы меня переубедить. Я даже вынуждаю подчиненных дискутировать и спорить, чтобы в диалоге рождалось что-то новое. В принципе я всегда ставлю конкретные цели и сроки, чтобы человек знал, чего от него хотят. При этом я довольно прозрачна, стараюсь договариваться с людьми на берегу, чтобы не было эффекта неоправданных ожиданий.

— Почему вас в принципе заинтересовала именно медицинская одежда?

— Мне всегда интересны производство или импорт, в этих нишах я с нуля выстраивала бизнес. Честно, всегда ждала предложения от медицинской компании, хотя знала, что этот рынок отличается необходимостью больших вложений и степенью высокой ответственности. Но я не подозревала, что есть рынок медицинской одежды, хотя и знала о лекарст-

вах и оборудовании. Меня впечатлило, что производство организовано поэтапно, достаточно автоматизировано: лекала, потом раскройка, сборка. Я почему-то думала, что один человек берет и создает готовый продукт. Оказалось, что даже производство упаковки разбито на этапы. До сих пор открываю для себя что-то новое.

— Есть ли у вас запрос и планы выйти на экспорт?

— Наши мощности позволяют это, и мы, конечно, планируем продавать свою продукцию в других странах. Пока рассматриваем, прежде всего, Евросоюз, но наша цель — найти партнеров и в других странах: Бразилии, Индии, Мексике. Мы готовы к тому, что нужно отвечать всем требованиям для экспорта. Пока у меня нет никаких ограничений в голове, потому что и опыта в экспорте нет. В Европе, знаю, очень критичная ситуация со средствами индивидуальной защиты,

и нам не понятно, почему к нам не обращаются. Мы вполне можем закрывать эту потребность.

— Сейчас много говорят о социальной ответственности бизнеса. Как вы это понимаете для себя?

— Достаточно просто — когда производишь социально необходимую продукцию. В рамках пандемии людям жизненно необходимы средства защиты, и мы их не можем подвести. Наша задача — производить вовремя и в необходимых объемах качественные средства индивидуальной защиты. Вспоминается кейс одного из наших заказчиков, который сокрушался, что их скорые не могут выйти на линию, потому что нет СИЗов. Мы не можем этого допустить, это и есть социальная ответственность. При этом мы в любой момент можем опять переформатировать производство и заниматься отшивом школьной формы. Вообще я уверена, что бизнес имеет право существовать, только если он системный.

## Российское происхождение будут определять по балльной шкале

Сейчас в РФ, по факту действует заявительный характер подтверждения российского происхождения продукции. Минпромторг готовит специальные поправки в КОАП, чтобы уйти от этой фиктивной практики в область реального контроля. Также, по словам Василия Осьмакова, в течение 2-3 недель будут внесены поправки в закон о квотировании, которые позволят конкретизировать механизмы импортозамещения.

— В рамках подтверждения российскости мы переходим на балльный характер. У производителя будет некий набор баллов, который будет позволять считать его продукцию российской, — отметил Василий Осьмаков. — Есть разные способы, как обойти систему ограничений (например, закупки комплексных услуг). Это наша постоянная борьба. Но благодаря оптимизационному пакету поправок к Закону о закупках мы получим больше инструментов контроля. Требуется дальнейшее развитие ГИС «Промышленность» и ее синхронизация с ЕИС.

В рамках 44-ФЗ работа по запретам и ограничениям в рамках импортозамещения ведется правительством России с 2008—2009 годов. При этом до 2021 года это был набор фрагментарных мер. Весной текущего года вышел единый консолидированный документ о запретах 616 ПП и 617 ПП об ограничениях, которые позволяют считать набор запретительных и ограничительных мер системой. — На текущий момент, можно утверждать, что они охватывают практически всю конкурентоспособную продукцию, производимую в Россию, — говорит Осьмаков.

Важный законодательский нюанс: в рамках развития правовой платформы импортозамещения Минпромторг подходит к понятию «российская услуга», которое будет применяться наравне с термином «продукция российского происхождения».

При этом замглавы Минпромторга озвучил цифры, говорящие об эффективности проводимой политики импортозамещения. Долю товаров, произведенных в России, удалось нарастить в рамках госзаказа с 50% до 85% с 2019 года. Осьмаков также подчеркнул, что запретами и ограничениями власти однозначно не закрываем какую-то позицию или потребность. Запреты — это не стена, а фильтр, гибкий инструмент поддержки национального производителя. Если в России нет компетенций и производственных мощностей для создания наукоемких продуктов, «фильтр» их пропускает на внутренний рынок.

Журнал "Цифровые Закупки"

zakupki.gov.ru

## О типовом контракте на поставку лекарственных препаратов для медицинского применения

23.03.2021 на Официальном интернет-портале правовой информации размещен приказ Минздрава России от 18.01.2021 № 15н «Об утверждении типового контракта на поставку лекарственных препаратов для медицинского применения и информационной карты Типового контракта на поставку лекарственных препаратов для медицинского применения» (далее — приказ).

Приказом предусмотрена возможность формирования и подписания структурированных документов о приемке лекарственных препаратов в электронной форме в единой информационной системе в сфере закупок (далее — ЕИС в сфере закупок), а также актуализированы отдельные типовые условия контракта на поставку лекарственных препаратов.

Функционалом электронного актирования в ЕИС в сфере закупок при поставке лекарственных препаратов до размещения Типового контракта в ЕИС в сфере закупок можно воспользоваться при взаимном согласии сторон контракта.

С материалами о работе функционала электронного актирования можно ознакомиться в документах:

- для заказчиков в «Руководстве пользователя. Реестр документов об исполнении контракта (ЛК Заказчика)», размещенном в Личном кабинете заказчика в разделе «База знаний» в подразделе — «Контракты и договоры» — «Реестр документов об исполнении контракта»;
- для участников закупок в руководстве «Электронный документооборот в процессе исполнения государственных и муниципальных контрактов (ЛК Поставщика), размещенном в Личном кабинете участника закупок в разделе «База знаний» в подразделе «Документы о приемке товаров (работ, услуг) электронной форме»;
- на официальном сайте единой информационной системе в сфере закупок в разделе «Документы» в подразделах «Материалы для работы в ЕИС»/«Материалы для работы с документами о приемке товаров (работ, услуг) в электронной форме».

Обращаем внимание, что согласно п.15 Постановления Правительства РФ от 2 июля 2014 г. № 606 «О порядке разработки типовых контрактов, типовых условий контрактов, а также о случаях и условиях их применения» типовые контракты, типовые условия контрактов подлежат применению по истечении 30 календарных дней после дня размещения типового контракта, типовых условий контракта в ЕИС в сфере закупок.

С полным текстом приказа можно ознакомиться по ссылке: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202103230036?fbclid=IwAR34FlbEXeu7Y-ca3bQlplnBcNEpRACQvVWybakk4aUKzxCAMpkvEHojzbw>

## Минфин и Казначейство по-разному оценивают перспективы развития закона о госзакупках

Минфин РФ и Федеральное казначейство по-разному оценивают возможности дальнейшего развития закона "О контрактной системе" (44-ФЗ), следует из выступлений представителей ведомств в ходе форума "Госзаказ".

"Если примем второй оптимизационный пакет поправок к 44-ФЗ (находится на рассмотрении в Госдуме — ИФ), то дальше этот закон значительно изменять не хотели бы, — сказал заместитель министра финансов Алексей Лавров. — Конечно, остались отдельные сюжеты для следующих итераций, например, нормирование, но больших вопросов, требующих коррекции, пока не видно".

"Любое изменение 44-ФЗ должно стать чрезвычайным событием", — добавил он.

Впрочем, Лавров не исключает, что вопросы, требующие значительной коррекции 44-ФЗ, в дальнейшем могут и появиться.

"Я не являюсь сторонником блокировки дальнейших изменений 44-ФЗ", — в свою очередь отметила заместитель руководителя Казначейства Анна Катамадзе.

По ее словам, уже есть моменты, требующие корректуры. В частности, уже требуется уточнить нормы по новой закупочной процедуре — "электронному магазину" (начнет применяться с 1 апреля текущего года — ИФ).

"Вообще "электронный магазин" — альтернатива всем остальным процедурам, которые, несмотря на все сделанные и планируемые улучшения, остаются бюрократическими", — подчеркнула Катамадзе.

Как сообщалось, в конце 2019 года были приняты поправки к 44-ФЗ, которые позволяют госзаказчикам закупать товары на сумму до 3 млн рублей по специальной электронной процедуре.

Последняя предусматривает размещение поставщиками на электронной торговой площадке предварительного предложения о поставке того или иного товара

(в соответствии с конкретной позицией Каталога товаров, работ, услуг). Заказчик, в свою очередь, размещает извещение о закупке того или иного товара. При этом оператор электронной торговой площадки должен будет направить таким заказчикам соответствующие предложения поставщиков.

Стоит отметить, что ранее Минфин в качестве перспективного направления развития закупочного законодательства рассматривал возможность его кодификации.

"Здесь надо понимать, что речь не идет о распространении норм 44-ФЗ на все закупочные процедуры, которые действуют в других сферах, — говорила в 2019 году руководитель департамента бюджетной политики в сфере закупок Минфина Татьяна Демидова. — Мы говорим о том, что если есть большое количество общих, одинаковых положений, то данные положения должны быть в одном месте, но с сохранением имеющихся особенностей для тех или иных направлений — например, в сфере 223-ФЗ, гособоронзаказа и т.д."

С другой стороны, в настоящее время в сообществе экспертов в сфере закупок также прорабатываются вопросы дальнейшего развития контрактной системы.

"Предложения и замечания экспертного сообщества по тематике развития контрактной системы, в том числе по озвученной Минфином повестке, планируем регулярно обсуждать и консолидировать на базе комиссии по развитию экономики и корпоративной социальной ответственности Общественной палаты РФ, — говорил в прошлом году член данной комиссии, первый заместитель исполнительного директора Ассоциации менеджеров Вадим Ковалев. — В дальнейшем сможем направлять такие предложения заинтересованным ведомствам".

ИНТЕРФАКС

## Минфин предлагает не добавлять новых "сюжетов" в пакет оптимизационных поправок к закону о госзакупках

Министерство финансов РФ предлагает не добавлять новых предложений в пакет оптимизационных поправок к закону "О контрактной системе" (44-ФЗ) при их подготовке ко второму чтению в Госдуме, заявил заместитель министра финансов Алексей Лавров в ходе форума "Госзаказ 2021".

"Надо договориться, что в ходе подготовки законопроекта ко второму чтению не будем вносить в него новые сюжеты, — сказал Лавров. — Предлагаем сосредоточиться на том, что уже написано".

При этом Лавров отметил, что сейчас законопроект "заточен" на принятие именно во время весенней сессии Госдумы.

"Рассчитываем, что оптимизационный законопроект будет принят в весеннюю сессию — к этому привязаны планы по вступлению в силу большинства его положений — с 1 января 2021 года, — подчеркнул Лавров. — Если перенесем (рассмотрение и принятие законопроекта — ИФ) на осень, то все планы сместятся, а реальный эффект от применения всех новаций получим не в 2022 году, а только в 2023-м".

По оценке заместителя министра финансов, к настоящему времени определены три основных вопроса, вокруг которых будет вестись дискуссия. Один из них касается предквалификации, в рамках которой при проведении конкурентной закупки с ценой контракта от 20 млн рублей заказчик должен будет требовать от участника, чтобы тот имел успешный опыт исполнения контрактов на сумму не менее 20% от цены проводимой закупки.

"Рядом экспертов и довольно широким кругом участников закупок высказаны сомнения по введению механизма универсальной предквалификации, — рассказал Лавров. — Вызывает споры запуск механизма Рейтинга деловой репутации (РДР)".

По словам Лаврова, основная критика РДР связана с тем, что его регулирование предлагается осуществлять на уровне подзаконных актов, а не прямо в законе. Также вызывает вопросы неопределенность с использованием результатов РДР.

"Заказчики отмечают, что снижение обеспечения (один из вариантов применения РДР предусматривает снижение для поставщиков с высоким рейтингом суммы обеспечения исполнения контракта — ИФ) для них неприемлемо, — сказал Лавров. — Мы тоже видим здесь риски — заказчики могут перейти на выставление при закупках максимальной ставки обеспечения исполнения контракта. Предстоит дискуссия, о том, как именно необходимо регулировать механизм использования РДР. Кроме того, по мнению Лаврова, в ходе подготовки законопроекта ко второму чтению будет поднята дискуссия о применении факторинга в госзакупках. Минфин выступает против запуска этого механизма в рамках 44-ФЗ.

"Реализация нововведений оптимизационного законопроекта предусматривает сокращение сроков оплаты по госконтрактам с 30 и 15 дней до 10 дней, — подчеркнул Лавров. — Причем, оплата должна стать автоматической. В такой ситуации использование факторинга в госзакупках станет бессмысленным".

"Остальные предложения, включенные в законопроект, в целом, приняты и поддержаны, хотя и по ним поступили замечания и предложения", — добавил Лавров.

ИНТЕРФАКС

## Минэкономразвития предлагает временно разрешить госзаказчикам закупать котируемые товары у едпоставщиков

Минэкономразвития РФ предлагает на два года предоставить госзаказчикам право осуществлять закупки котируемых товаров у единственных поставщиков, заявил заместитель директора департамента бюджетного планирования и государственных программ Минэкономразвития Сергей Икрянников в ходе форума "Госзаказ 2021".

"Предлагаем предоставить госзаказчикам право выполнять квоту без закупок — по сути, на два года приостановить действие 44-ФЗ (закон "О контрактной системе") в отношении закупок котируемых товаров", — сказал Икрянников.

По словам Икрянникова, весь комплекс запретительной нормативной правовой базы в сфере закупок требует корректировки.

"Речь идет об отмене нормы о ценовой преференции (15%) поставщикам российской продукции, о распространении правила "третий лишний" на все госзакупки, о предоставлении заказчиком права закупать товары, подпадающие под норму о квотировании закупок товаров российского производства, у единственных поставщиков", — уточнил Икрянников "Интерфаксу".

Также Икрянников рассказал о подготовке предложения о привлечении граждан РФ к выполнению закупок госзаказчиками научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР). "Это позволит накапливать и сохранять компетенции внутри страны, — пояснил он. — Рассчитываем летом подготовить такое предложение".

Еще одно предложение Минэкономразвития заключается в предоставлении заказчикам права указывать в требованиях к закупаемой продукции характеристики российских и евразийских товаров.

По оценке министерства, эти меры облегчат госзаказчикам (госкомпаниям могут получить право осуществлять котируемые закупки у единственных поставщиков в результате выпуска правительственных директив — ИФ) выполнение квот по закупке товаров российского производства. При этом Икрянников подчеркнул, что приводимая статистика по доле российской продукции в общем объеме закупок товаров госзаказчиками и госкомпаниями пока не имеет подтверждения.

"Сейчас заказчики указывают в контрактах и договорах, что поставлен товар российского производства, — сказал Икрянников. — Казначейство получает эту информацию из реестров, соответственно, договоров и контрактов. Однако насколько эта информация соответствует действительности — никто не проверяет".

Ранее регуляторы и участники рынка отмечали, что с выполнением квот по закупке товаров российского производства имеются определенные трудности. Так, у госкомпаний нет, например, механизмов, позволяющих закупать именно российские товары, включенные в перечень котируемой продукции. При этом и госзаказчики, и госкомпании сталкиваются с тем, что в Реестре российской промпродукции отсутствуют товары, включенные в названный перечень.

Правительственные постановления об утверждении квот на закупку госзаказчиками 107 видов товаров (по общероссийскому классификатору продукции по видам экономической деятельности) и на закупку госкомпаниями 251 вида товаров российского производства или произведенного в странах ЕАЭС вступили в силу с января текущего года.

Этими документами утверждены перечни товаров, подпадающих под квотирование, и размер квот на 2021-2023 годы.

В перечни вошли различные виды медтехники и медицинского оборудования, промышленной продукции, продукции легкой промышленности, радиоэлектроники, и т.д.

При учете госзакупок товаров производства РФ и ЕАЭС будут учитываться только те товары, которые включены в российский и евразийский реестры промышленной продукции, реестр российской радиоэлектронной продукции, а также в Каталог товаров, работ, услуг Единой информационной системы в сфере закупок (ЕИС).

Поправки к законам "О контрактной системе" и "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" (223-ФЗ), предусматривающие введение механизма квотирования закупок госзаказчиками и госкомпаниями российской продукции, были приняты летом прошлого года.

ИНТЕРФАКС

## ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

### ООО «Газпром трансгаз Ухта» извещает о продлении приема заявок на проведение торгов по продаже имущества

**Продавец:** ООО «Газпром трансгаз Ухта».

**Прием заявок на участие в торгах** с 26.02.2021 до 12:00 01.04.2021 г.

**Рассмотрение заявок** с 12:00 до 18:00 01.04.2021. Торги 12:00 02.04.2021 г.

**Место проведения торгов:**

ООО ЭТП ГПБ (<https://etp.gpb.ru/>).

Тел.: 8-8216-77-22-53, 8-8216-77-22-90, 8-800-100-66-22, [rstefanov@sgp.gazprom.ru](mailto:rstefanov@sgp.gazprom.ru), [kvagner@sgp.gazprom.ru](mailto:kvagner@sgp.gazprom.ru)

**Имущество:** 14 единиц.

Полный текст Извещения опубликован

на сайте ПАО «Газпром» <http://www.gazpromnoncoreassets.ru/>,

на сайте ООО «Газпром трансгаз Ухта» <http://ukhta-tr.gazprom.ru/noncore-assets>

и на сайте ООО ЭТП ГПБ (<https://etp.gpb.ru/>).

### ООО «Газпром трансгаз Москва» извещает о проведении торгов (открытого аукциона) в электронной форме на право заключения договоров купли-продажи имущества

**Собственник:**

ООО «Газпром трансгаз Москва».

**Организатор торгов:**

ООО ЭТП ГПБ, <https://etp.gpb.ru>

Контактные телефоны:

8-800-100-66-22, 8 (495) 817-04-40, 8 (495) 817-02-57.

**Порядок подачи заявок:**

в соответствии с документацией в электронной форме и Регламентом ЭТП ГПБ <https://etp.gpb.ru/>

**Дата проведения аукциона:** 28.04.2021 г. в 11:00 (МСК).

**Дата начала приема заявок:** 26.03.2021 г. в 10:00 (МСК).

**Дата и время окончания приема заявок:** 26.04.2021 года в 18:00 (МСК).

**Предмет торгов:**

Лом черных и цветных металлов.

**Реализуется несколькими отдельными лотами.**

Полная информация о процедуре размещена на официальном сайте Организатора <https://etp.gpb.ru>.

### Частная компания с ограниченной ответственностью «Газпром ЭП Интернэшнл Сервисиз Б.В.» извещает о торгах (аукцион в электронной форме) в электронной форме по продаже имущества

**Собственник:**

Частная компания с ограниченной ответственностью «Газпром ЭП Интернэшнл Сервисиз Б.В.»

**Организатор торгов:** ООО ЭТП ГПБ <https://etp.gpb.ru/>

Тел.: 8(910)919-51-57, 8(920)877-68-48

**Дата и время начала подачи заявок:** 26.03.2021 г. в 12:00 (МСК).

**Дата и время окончания подачи заявок:** 26.04.2021 г. в 12:00 (МСК).

**Дата проведения публичного предложения:** 28.04.2021 г. в 12:00 (МСК).

**Предмет продажи:**

**Лот 1.** Объекты недвижимого имущества/сооружения в количестве 11 объектов

и движимое имущество в количестве 3406 единиц (Приложение №1).

**Местоположение:** Калужская область, Боровский р-он, г. Боровск, ул. Московская, д. 30.

**Нач. цена:** 181 492 327,54 руб., в т.ч. НДС.

**Лот 2.** Проектная документация и результаты гос. экспертизы.

**Нач. цена:** 23 859 400,00 руб., в т.ч. НДС.

Полный текст извещения на сайте в сети Интернет: <http://etpgpb.ru>.

# ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

## Продается «Имущественный комплекс Куцевская АГЭС», расположенный в станице Куцевская Краснодарского края

**Продавец:**

ООО «Газпром трансгаз Краснодар».

**Организатор:**

АО «ГБЭС», e-mail: info@gbes.ru; тел.: 8 (495) 781-59-29.

**Место проведения:** <https://etp.gpb.ru/>.**Форма проведения:**

публичное предложение продажи имущества, проводимое в электронной форме на ЭТП.

**Дата проведения:**

20.04.2021 в 11:00 по московскому времени.

**Дата и время начала и окончания приема заявок:**

19.03.2021г. с 10:00 до 16:00 19.04.2021г. по московскому времени.

**Предмет публичного предложения в электронной форме:**право заключения договора купли-продажи «Имущественный комплекс Куцевская АГЭС»,  
расположенный в станице Куцевская Краснодарского края.**Имущество предлагается к реализации единым лотом.****Минимальная цена продажи:**

48 079 680 руб. 00 коп., с учетом НДС.

**Обременения** отсутствуют.

Дополнительную информацию о предмете и порядке проведения процедуры, можно запросить у Организатора.

## Продается Яхта моторная Bargo Beluga 1250 ОК

**Продавец:**

ООО «Газпром трансгаз Краснодар».

**Организатор:**

АО «ГБЭС», e-mail: info@gbes.ru; тел.: 8 (495) 781-59-29.

**Место проведения:** <https://etp.gpb.ru/>.**Форма проведения:**

открытый аукцион, проводимый в электронной форме на ЭТП.

**Дата проведения:**

20.04.2021 г. в 12:00 по московскому времени.

**Дата и время начала и окончания приема заявок:**

с 19.03.2021 г. с 10:00 до 16:00 19.04.2021 г. по московскому времени.

**Предмет аукциона в электронной форме:**

право заключения договора купли-продажи Яхта моторная Bargo Beluga 1250 ОК.

Презентация объекта размещена на сайте ПАО «Газпром» <http://www.gazpromnoncoreassets.ru/>  
и на сайте АО «ГБЭС» <http://www.gbes.ru>.**Место нахождения имущества:**

Ростовская обл., Аксайский р-н, Аксай г.

**Начальная стоимость имущества:** 15 111 480 руб. 00 коп. с НДС**Обременения** отсутствуют.

Дополнительную информацию о предмете и порядке проведения процедуры, можно запросить у Организатора.

## ООО «Газпром трансгаз Нижний Новгород» извещает о проведении торгов (открытого аукциона) по продаже имущества

**Продавец:** ООО «Газпром трансгаз Нижний Новгород».**Организатор торгов:** ООО ЭТП ГПБ, <https://etp.gpb.ru>.

Контактные телефоны:

8-800-100-66-22, 8-831-431-18-08.

**Порядок подачи заявок:**

в соответствии с документацией в электронной форме

и Регламентом ЭТП ГПБ <https://etp.gpb.ru/>**Дата и время начала приема заявок:**

26.03.2021 с 10:00 МСК.

**Дата и время окончания приема заявок:**

26.04.2021 до 12:00 МСК.

**Дата начала проведения публичного предложения:**

27.04.2021 в 14:00 МСК.

**Предмет продажи:**

1. Трехкомнатная квартира.

**Адрес:**

г. Н. Новгород, ул. Московское шоссе, д. 207, кв. 8.

**Нач. цена:** 3 500 000,00 руб., НДС нет.

2. Трехкомнатная квартира.

**Адрес:**

Чувашская Республика, Красноармейский район, с. Красноармейское, ул. Ленина, 77-2.

**Нач. цена:**

770 000,00 руб., НДС нет.

Полная информация о процедуре размещена на официальном сайте Организатора

<https://etp.gpb.ru> и Продавца <http://www.gazpromnoncoreassets.ru>

## ООО «Газпром трансгаз Нижний Новгород» извещает о проведении торгов (открытое публичное предложение) по продаже имущества

**Продавец:** ООО «Газпром трансгаз Нижний Новгород».**Организатор торгов:** ООО ЭТП ГПБ, <https://etp.gpb.ru>.

Контактные телефоны:

8-800-100-66-22, 8-831-431-18-08.

**Порядок подачи заявок:**

в соответствии с документацией в электронной форме

и Регламентом ЭТП ГПБ <https://etp.gpb.ru/>**Дата и время начала приема заявок:**

26.03.2021 с 10:00 МСК.

**Дата и время окончания приема заявок:**

26.04.2021 до 12:00 МСК.

**Дата начала проведения публичного предложения:**

27.04.2021 в 14:00 МСК.

**Предмет продажи:****Лот 1.**

Автотранспортная техника в количестве 3 единиц.

**Лот 2.**Здание дома оператора автоматической газораспределительной станции «Тольский Майдан»,  
общ. площ. 88,8 кв.м.**Адрес:**

Нижегородская обл., Лукояновский район, с. Тольский Майдан, ул. Свердлова, д.91.

**Нач. цена:**

260 000,00 с НДС. Мин. цена: 130 000,00 с НДС.

Полная информация о продаже размещена на официальном сайте Организатора

<https://etp.gpb.ru> и Продавца <http://www.gazpromnoncoreassets.ru>

## Информационное сообщение Открытый электронный аукцион по продаже автомобилей

**Собственник:** ООО «Катерпиллар Файнэншл».**Организатор торгов:** ООО «АВТО-СЕЙЛ».

Период проведения торгов с 00:00 26.04.2021 по 11:30 28.04.2021 (при исчислении сроков, принимается время сервера электронной торговой площадки. MSK (UTC+3)).

Момент начала и момент окончания торгов по каждому лоту указан ниже, а также размещен на торговой площадке <http://autosale.ru/auctions/used>.**Форма проведения торгов:**

открытый английский аукцион, с открытым составом участников.

**Место проведения торгов:**<http://autosale.ru/auctions/all>.**Выставляемое на торги имущество (далее Имущество):**1. Лот № 2102-1805 ВНЕДОРОЖНЫЙ САМОСВАЛ, CATERPILLAR 777E, 2018 г.,  
VIN CAT0777EKKDZ00267.**Начальная цена:** 43 086 592 руб. в т.ч. 20 % НДС.**Шаг повышения цены лотов:** 43 000 руб.**Начало торгов:** 00:00 26.04.2021,**окончание торгов:** 28.04.2021 в 11:002. Лот № 2102-1806 ВНЕДОРОЖНЫЙ САМОСВАЛ, CATERPILLAR 777E, 2018 г.,  
VIN CAT0777EJKDZ00268.**Начальная цена:** 43 086 592 руб. в т.ч. 20 % НДС.**Шаг повышения цены лотов:** 43 000 руб.**Начало торгов:** 00:00 26.04.2021,**окончание торгов:** 28.04.2021 в 11:103. Лот № 2102-1807 ВНЕДОРОЖНЫЙ САМОСВАЛ, CATERPILLAR 777E, 2018 г.,  
VIN CAT0777EKKDZ00269.**Начальная цена:** 43 086 592 руб. в т.ч. 20 % НДС.**Шаг повышения цены лотов:** 43 000 руб.**Начало торгов:** 00:00 26.04.2021,**окончание торгов:** 28.04.2021 в 11:204. Лот № 2102-1808 ВНЕДОРОЖНЫЙ САМОСВАЛ, CATERPILLAR 777E, 2018 г.,  
VIN CAT0777EKKDZ00270.**Начальная цена:** 43 086 592 руб. в т.ч. 20 % НДС.**Шаг повышения цены лотов:** 43 000 руб.**Начало торгов:** 00:00 26.04.2021,**окончание торгов:** 28.04.2021 в 11:30**Место нахождения Имущества:****Лот №: 2102-1805, 2102-1806, 2102-1807, 2102-1808** – Новосибирская область, Искитимский район,  
р.п. Линево.

Возможно возникновение ограничений на регистрационные действия.

Имущество было в употреблении, находилось во владении и использовании, гарантийные и другие обязательства производителя и продавца по качеству истекли, цена является соразмерной качеству Имущества и включает все риски, связанные с обнаружением недостатков после его передачи. Порядок взаимодействия между Организатором торгов, Оператором торговой площадки, претендентами, участниками и иными лицами при проведении торгов, а также порядок проведения и оформление результатов торгов регулируется Регламентом, размещенным на сайте <http://autosale.ru/rules>. Для участия в открытом аукционе заполняется электронная заявка на регистрацию на странице <http://autosale.ru/register>, после чего Оператор торговой площадки обеспечивает подписание соглашения об участии в открытом аукционе. В день подписания соглашения об участии в открытом аукционе Оператор торговой площадки сообщает участнику торгов реквизиты счета для внесения депозита, являющегося обеспечением надлежащего исполнения обязательств участником торгов. Для участия в аукционе по лотам, указанным в настоящем информационном сообщении, размер депозита составляет 50000 руб. Оператор торговой площадки предоставляет Организатору торгов независимую гарантию на сумму, не превышающую размер, внесенного участником торгов залогового депозита. Победителем торгов признается участник аукциона, предложивший на момент окончания аукциона наибольшую цену за лот, превышающую начальную цену продажи лота.

Протокол о результатах торгов по лоту подписывается в день окончания торгов. Договор купли-продажи Имущества подписывается и оплачивается в течение 10 (десяти) рабочих дней со дня подписания протокола о результатах торгов, в соответствии с условиями договора купли-продажи. Имущество передается в течение 10 (десяти) рабочих дней с даты оплаты по договору купли-продажи.

Дополнительную информацию о предмете и порядке проведения торгов, условия договора купли-продажи Имущества можно получить на сайте <http://autosale.ru/>, по тел.: +74954887272, e-mail: [letters@autosale.ru](mailto:letters@autosale.ru).

