

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(Национальный исследовательский университет)»
Институт открытого и дистанционного образования
Кафедра «Современные образовательные технологии»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой

_____ А.В. Прохоров
_____ 2019 г.

Электронный аукцион как форма заключения государственного или
муниципального контракта

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 40.03.01.2019.59191. ВКР

Руководитель работы

доцент кафедры СОТ

_____ Н.Г. Деменкова
_____ 2019 г.

Автор работы

студент группы ДО–510

_____ А.И. Мизин
_____ 2019 г.

Нормоконтролер

ст. преподаватель кафедры СОТ

_____ Е.Н. Бородина
_____ 2019 г.

Челябинск 2019

АННОТАЦИЯ

Мизин А. И. Электронный аукцион как форма заключения государственного или муниципального контракта. – Челябинск: ЮУрГУ, 2019, ДО–510, 65 с., библиогр. список – 94 наим., 11 л. плакатов ф. А4.

Объектом выпускной квалификационной работы являются общественные отношения, возникающие при организации и проведении аукционов в электронной форме в сфере государственных (муниципальных) закупок.

Цель работы заключается в выяснении теоретических аспектов и практической реализации основных положений заключения государственного (муниципального) контракта на аукционах в электронной форме.

В работе рассмотрена юридическая природа торгов как способа заключения гражданско-правового договора; определены сущность и признаки аукциона; раскрыта юридическая природа и принципы функционирования электронных закупок. Проанализированы существующая организация осуществления закупок путем проведения электронного аукциона, рассмотрен порядок проведения аукциона в электронной форме. Исследованы особенности заключения контракта по итогам электронного аукциона, проведен анализ проблем по оспариванию результатов торгов в виде электронного аукциона.

Результаты работы имеют практическую значимость, содержат выводы, практические рекомендации и предложения автора по совершенствованию норм гражданского права, касающихся правового регулирования форм заключения государственного или муниципального контракта при проведении электронного аукциона.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	6
1 ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВЫЕ ПОДХОДЫ К ПОНИМАНИЮ АУКЦИОНА КАК КОНКУРЕНТНОГО СПОСОБА ЗАКЛЮЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО КОНТРАКТА	8
1.1 Торги как способ заключения гражданско-правового договора.....	8
1.2 Сущность и признаки аукциона	13
1.3 Юридическая природа и принципы функционирования электронных закупок	17
2 ОСОБЕННОСТИ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРАВООТНОШЕНИЙ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АУКЦИОНА В ЭЛЕКТРОННОЙ ФОРМЕ	25
2.1 Организация осуществления закупок путем проведения электронного аукциона	25
2.2 Порядок проведения аукциона в электронной форме	29
3 ПРОБЛЕМЫ ЗАКЛЮЧЕНИЯ КОНТРАКТА И ОСПАРИВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ТОРГОВ В ВИДЕ ЭЛЕКТРОННОГО АУКЦИОНА ...	34
3.1 Проблемные аспекты заключения контракта по итогам электронного аукциона	34
3.2 Особенности оспаривания результатов торгов в виде электронного аукциона и заключенного по его результатам контракта	39
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	46
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	51

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. В условиях несостоятельности рыночной экономики обеспечить предоставление необходимых общественных благ роль государства, как сложного социально-экономического образования, конкретизируется через систему государственных закупок. Трансформационные социально-экономические процессы, происходящие в нашем государстве, обуславливают реформирование национального законодательства, а вместе с тем нового осмысления юридической сущности и значимости его правовых категорий. Одним из цивилистических институтов, который претерпел существенные изменения, является договор. В рыночных условиях его роль и значение принципиально меняются и этому было посвящено немало исследований в российской цивилистике. Однако одним из важнейших в договорном праве является порядок заключения договора.

Государственные закупки являются предметом длительных научных дискуссий как среди зарубежных и отечественных специалистов. Это обусловлено высоким уровнем коррупции, сложностью проведения процедуры закупок, их важности для обеспечения общественных потребностей. Для того, чтобы развить добросовестную конкуренцию, обеспечить гласность, а также прозрачность закупки, предотвратить коррупцию и иные нарушения Закона о контрактной системе существуют особые изменения, заключения, а также расторжения муниципальных (государственных) контрактов, их реализации, ответственности за ненадлежащее исполнение и за неисполнение, но при этом отсутствует регулирование гражданско-правовых отношений, которые возникают совместно с возникновением государственного (муниципального) контракта.

Сложной и дискуссионной в нынешних условиях состояния законодательства Российской Федерации является практика заключения и исполнения договоров о закупке товаров, работ и услуг за государственные средства, в частности определение юридической природы таких договоров, вопросы субъектного состава, вопросы действительности договоров, заключенных государственными заказчиками и другие.

Торги (конкурсы, аукционы) представляют собой эффективный способ заключения различных договоров, но при этом они относятся к довольно сложным способам.

Торги имеют сопернический характер, благодаря которому можно в минимальные сроки можно привлечь сразу несколько заинтересованных контрагентов, а уже после этого, по причине наличия конкуренции, выявить для себя наиболее подходящего. Именно в этом заключается причина высокой популярности данного способа заключения договоров. Также организатор торгов может получить всю необходимую информацию о каждом претендующем контрагенте. Данное преимущество существенным образом снижает риск заключить договор с недобросовестным лицом.

В то же время отсутствие детального анализа торгов как определенного способа заключения договора создает теоретическую неопределенность для

правоприменения, которая находит свое проявление в противоречивом понимании порядка организации и проведении торгов, оснований признания торгов и договоров, заключенных по их результатам, недействительными, особенностей защиты прав участников торгов.

Изложенное свидетельствует о необходимости проведения анализа правового регулирования отношений, связанных с заключение государственного и муниципального контракта на электронных аукционах.

Объектом исследования выступают общественные отношения, возникающие при организации и проведении аукционах в электронной форме в сфере государственных (муниципальных) закупок.

Предмет исследования представляют теоретические основы, доктрины и научные позиции, правовое регулирование заключения государственных (муниципальных) контрактов для поставки товаров для государственных (муниципальных) нужд и практические аспекты правоприменения при заключении государственного (муниципального) контракта на аукционах в электронной форме

Цель и задачи исследования. Цель настоящего исследования выяснение теоретических аспектов и практической реализации основных положений заключения государственного (муниципального) контракта на аукционах в электронной форме

Для достижения поставленной цели в работе решаются следующие задачи:

- выяснить юридическую природу торгов как способа заключения гражданско-правового договора;
- определить сущность и признаки аукциона;
- раскрыть юридическую природу и принципы функционирования электронных закупок;
- проанализировать существующую организацию осуществления закупок путем проведения электронного аукциона;
- охарактеризовать порядок проведения аукциона в электронной форме;
- установить особенности заключения контракта по итогам электронного аукциона;
- провести анализ проблем по оспариванию результатов торгов в виде электронного аукциона и заключенного по его результатам контракта.

Теоретической основой исследования послужили научные труды следующих авторов: О.А. Беляевой, О.П. Калугиной, А.В. Кнутова, А.С. Хабаровой, и др. ученых.

Методологическая основа исследования. В процессе исследования были использованы общенаучные и специальные методы познания: диалектический, формально-логический метод; метод классификации; догматический метод; теоретико-прогностический и другие общенаучные и специальные методы научного познания.

Структура работы. ВКР состоит из введения, трех разделов основной части, заключения и библиографического списка использованной литературы.

1 ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВЫЕ ПОДХОДЫ К ПОНИМАНИЮ АУКЦИОНА КАК КОНКУРЕНТНОГО СПОСОБА ЗАКЛЮЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО КОНТРАКТА

1.1 Торги как способ заключения гражданско-правового договора

На современном этапе становления России как правового государства реформируется гражданское законодательство, возникают новые гражданско-правовые институты, восстанавливаются применяемые ранее правовые формы организации экономических отношений. Существенное изменение основных принципов правового регулирования приводит к использованию забытых в советское время средств имущественного оборота и, как следствие, соответствующих правовых механизмов. Примером такого процесса является институт торгов, которые являются эффективной правовой формой организации экономических отношений.

Торги как особый механизм совершения сделки используют в различных сферах правового регулирования: в частноправовой сфере, при проведении торгов коммерческими организациями с целью заключения договора с другими субъектами правоотношений, публичные торги (напр., продажа имущества ликвидируемого юридического лица (п. 4 ст. 63 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ) [1]; продажа недвижимого имущества, находящегося на земельном участке, изымаемом для государственных или муниципальных нужд (п. 1 ст. 239 ГК РФ) и т.п.). В связи с этим нужно определить юридическую природу и место торгов в системе права.

Российское законодательство не содержит определения понятия «торги». Так, пункт 1 статьи 447 ГК РФ, устанавливающий, что договор, если иное не вытекает из его существа, может быть заключен путем проведения торгов, не раскрывает содержание понятия «торги». Этимологически термин «торги» происходит от глагола «торговаться», именно поэтому отличительной особенностью процедуры проведения торгов является конкуренция (сопоставительность, соперничество) их участников: «торги – это состязание на условиях, более выгодных для заказчика». Согласно словарю С.И. Ожегова торги – это сдача подряда тому, кто, состязаясь с другими, согласится на условия более выгодные для заказчика [68, с. 59].

Поэтому торги следует рассматривать как особый способ заключения договора, специфика которого заключается в конкурентной борьбе между его участниками, что позволяет организатору удовлетворить собственные экономические интересы путем выбора лучших условий будущего договора. Законодательство Российской Федерации также определяет торги особым, конкурентным способом заключения договора на уровне кодифицированного акта – ГК РФ предусматривает возможность заключения договора путем проведения торгов, регламентируя, таким образом, особый способ заключения договора (ст. 447 ГК РФ).

Определение юридической природы торгов именно через особый способ заключения договора наиболее четко характеризует процесс их проведения и

имеет особое значение для объяснения сущности стадий торгов при заключении договора по их результатам.

Большинство ученых-цивилистов (как дореволюционных, так и современных) поддерживают точку зрения, согласно которой проведение торга является способом заключения договора на принципах состязательности.

Например, Д.Д. Grimm считал, что торги являются особой формой заключения договора. Их суть заключается в предложении сотрудничества одной стороной с тем контрагентом, который предложит наиболее подходящие условия сотрудничества. К примеру, предложит большую стоимость или готов выполнить подряд за меньшую стоимость, чем его конкуренты [29, с.110].

По мнению К.П. Победоносцева суть торгов заключается в решительности. Он говорил, что: публичный торг проводится с целью удержания. Заказчик выдвигает свои требования на публичной основе для заключения договора с тем, кто, в случае продажи, предложит большую стоимость, или же наоборот, при выполнении каких-либо услуг, запросит меньшую стоимость в отличии от других претендентов [75, с. 167].

М. И. Брагинский отмечает, что торги представляют собой особую правовую структуру, основанную на принципе конкуренции для достижения необходимых для организатора торгов (заказчика) условий сотрудничества. Получается, что договор заключается именно с победителем, т.е. с тем, кто предложил наиболее подходящие условия данного сотрудничества [24, с.53].

Торги, в понимании Г.А. Сухадольского, представляют собой способ заключения каких-либо договоров на осуществление поставки товара, т. к. на оказание услуг, выполнения каких-либо работ [53, с.105]. Организатор торгов заблаговременно разрабатывает условия их проведения. Также он до начала торгов выявляет наиболее подходящие для себя критерии проведения планируемых торгов, способ подачи предложений, выбора победителя.

Однако многие другие ученые высказываются о недостаточном размере и плохом содержании данного определения, т. к. с помощью торгов могут быть заключены не только договора на поставку (оказание услуг - выполнение работ), но и иные договора: купли-продажи, заключаемые после продажи имущества с помощью аукциона.

Некоторые авторы подчеркивают процедурный аспект торга. Так А.Х. Гольмстен рассматривал проведения торгов как «обмен мнениями в четыре этапа, который завершается заключением договора» [23, с.566].

Под четырьмя актами понимается определение организатором стоимости вещей (формулировка предложения), предоставление лицами, участвующими в торгах лучшего предложения, определение победителя (выражение свободы в смысле принятия предложения), а также принятие предложения лицом, которое сделало предложение.

В.В. Груздев дает следующее определение. Торги на его взгляд представляют собой упорядоченный, структурированный процесс заключения договора. По его мнению, торги представляют собой процедуру определения победителей среди претендентов на заключение договора [28, с.11].

О.А. Беляева считает, что торги являются особым способом заключения договора, где можно изменить стоимость за счет получения нескольких предложений [22, с.11].

В данной схеме она считает, что прослеживается нормативная модель юридической процедуры, т.е. в торгах оглашает назначение процедуры по выявлению лица для последующего формирования с ним договорных отношений; отношения, формируемые в данном процессе, являются регулятивными; данный способ имеет акты поведения претендентов, способы извещения, процесс рассмотрения поданных заявок и пр.

Помимо этого, в торги входят участники торгов, организатор, лица, реализующие данный процесс, заранее формируются сроки, а также назначается место их проведения. Заключение договора данным способом осуществляется по специальной схеме в соответствии с законодательством РФ.

Из приведенного выше анализа можно сделать вывод, что большинство ученых, исследовавших юридическую природу торгов, подчеркивали прежде всего его целевое назначение – направленность на заключение договора.

Определим, каким свойствам должна соответствовать процедура проведения торгов, чтобы с максимальной точностью определить их сущность.

С целью реализации поставленной теоретической задачи представляется необходимым проанализировать правовую природу сделки как юридического факта, а в дальнейшем сопоставить ее с порядком проведения процедуры торгов, что поможет выявить конститутивные признаки исследуемого явления.

ГК РФ содержит легальное определение сделки, которой считается действие лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей (ст. 153 ГК РФ).

В науке гражданского права в зависимости от направленности воли и количества лиц, выражающих волю, сделки традиционно делятся на односторонние, двусторонние и многосторонние. Односторонней сделкой является действие одной стороны, которая может быть представлена одним или несколькими лицами. Однако конститутивным признаком при этом является то, что при совершении односторонней сделки происходит выражение воли только одной стороной. Итак, нельзя говорить о том, что торги является односторонней сделкой или совокупностью взаимно направленных односторонних сделок, ведь для проведения торгов недостаточно волеизъявления только одного человека – организатора торгов, необходимо наличие согласованной воли как организатора, так и участников торгов.

Двусторонней сделкой является договор. По определению А.Т. Богатыревой под договором понимаются действия, служащие выражением воли и волеизъявления контрагентов, а также обуславливающие возникновение взаимных прав и обязанностей. Приведенные действия должны быть направлены на достижение определенного правового результата легитимным (законным) образом, в качестве которого могут выступать: возникновение гражданских прав и обязанностей, их изменение и прекращение [60, с.78].

Но процедуру проведения торгов, несмотря на наличие взаимосогласованной

воли участников торгов, нельзя относить и к договорам. Соответствующий вывод можно сделать на основании следующих аргументов: в отличие от односторонних сделок и договоров, которые являются одноактными действиями, торги характеризуются длительностью отношений, состоящих из нескольких стадий, осуществление которых протяженное во времени. Проведение торгов не может быть отнесено к договорам, ведь невозможно определить момент заключения такого договора. Кроме того, все действия, которые составляют процедуру торга, как таковые не содержат договорной природы. То есть объявление о проведении торгов, подача заявок участниками торгов, внесение задатка, непосредственно торги, как действия ведущего торгов по выявлению будущей стороны по договору, в совокупности направлены на достижение единой цели – заключение договора по результатам этой процедуры.

Подтверждением приведенного может служить пример, когда в результате проведения всех указанных подготовительных действий договор все же не заключается. Например, из-за отсутствия необходимой квоты участников торга, или если ни один из участников не предложил большей цены, чем та, которая была объявлена. При таких условиях очевидным является отсутствие необходимого признака договора – направленность на возникновение, изменение или прекращение правоотношений ведь при отсутствии заключения договора по результатам торгов нет никаких правовых последствий которые бы порождали, изменяли или прекращали юридические права или обязанности участников торгов.

Таким образом, отнесение торгов к договорам безосновательно усложнит процедуру их проведения, тем более, что последняя характеризуется специфическими особенностями на каждой стадии.

Специфика заключения договора по результатам проведения торгов заключается в том, что заключению самого договора, предшествует преддоговорная стадия, в состав которой входят как юридические факты, которые порождают соответствующие последствия, так и фактические действия лиц, которые не имеют юридического содержания. В наличии такой двухступенчатой процедуры и заключается смысл торгов как правового явления. Именно из-за наличия указанной преддоговорной стадии обеспечивается конкурентный способ заключения договора, благодаря которому организатор торгов (собственник имущества), имеет возможность удовлетворить экономический интерес, путем выбора наиболее приемлемых условий будущего договора [21, с.19].

Итак, в процессе заключения договора по результатам торгов можно определить наличие двух стадий: преддоговорной и договорной. Последняя из стадий представляет собой соответствующий гражданско-правовой договор, к заключению которого стремилась каждая из сторон, проявляя желание принять участие в торгах.

Из приведенного выше можно сделать некоторые выводы, которые заключаются в поддержании нами позиции тех ученых, которые рассматривают торги с точки зрения юридической процедуры, подчеркивая обязательное наличие соответствующего фактического состава, которое содержит следующие элементы:

непосредственно торги, основанные на принципе состязательности, и сам договор, заключенный по результатам торга.

По своей юридической природе торги можно отнести к разновидности юридических процедур. Среди договорных юридических процедур особое место занимают юридические процедуры организации и проведения торгов. Такое отдельное их выделение можно обосновать следующим.

Во-первых, гражданско-правовой характер юридической процедуры торгов не исключает наличие публично-правового элемента, который имеет выражение как в субъектном составе участников торгов, в лице государства или соответствующих уполномоченных органов, так и в целях их проведения, то есть удовлетворения публичных интересов.

Во-вторых, процедура организации и проведения торгов имеет особое построение, ведь состоит из действий, направленных на возникновение соответствующего юридического факта – заключение договора.

Итак, содержание процедуры торгов регламентируется на двух уровнях. Первый уровень – это правила организации и проведения торгов, которые регулируются нормами специального законодательства о торгах, и второй уровень – правоотношений, возникающих в результате заключения договора по результатам торгов, которые относятся к сфере регулирования ГК РФ.

На основании проанализированных положений можно дать следующее определение торгам: торги являются способом заключения договоров различного вида в условиях конкуренции, с помощью которых происходит установление договорных отношений между организатором торгов и тем участником, который предложил наиболее выгодные для организатора торгов условия договора и в установленном порядке признан победителем. Виды торгов в широком смысле: конкурентные, неконкурентные; проводимые на торговых/неторговых механизмах [70, с.61]

Виды торгов в узком смысле: конкурс, аукцион.

Не смотря на схожесть указанных выше торгов, они все-таки имеют и существенные различия в порядке, в котором они проводятся и в котором происходит заключение договора.

Те торги, где основными критериями отбора участников являются: потребительские свойства, цена, квалификация участника, потребительские свойства, гарантия, качество товара/услуги, срок называются конкурсами.

О предложении знает лишь конкурсная комиссия, тогда как для участника – оно не доступно. Для определения стоимости проводится специальное заседание..

Ст.447 ГК РФ гласит, что победитель конкурса – это лицо, которое сумело предложить наилучшие для организатора конкурса условия.

Получается, что торги, реализуемые с целью продажи объектов недвижимости, предметов искусства или других ценных товаров называются аукционами. Перед проведением аукциона необходимо разработать некие правила, например: обозначить на товар минимальную стоимость, а также определиться с размером шага. Ст.447 ГК РФ гласит, что победитель аукциона – лицо, которое сумело

предложить наибольшую стоимость за товар/услугу. И тогда торги – это способ заключения договора на основе состязательности, в формировании соперничества среди участников торгов.

1.2 Сущность и признаки аукциона

За многие века существования аукциона человечество давным-давно должно было прийти к единому, признанному всеми определению этого термина. Однако этого не произошло, и на очевидный вопрос «Что такое аукцион?» мы можем получить различные ответы. А поскольку аукционы реально существуют, и каждый день на них продается имущество на значительные суммы, то поставленный нами вопрос имеет не столько теоретическое, сколько сугубо практическое значение [24, с.16].

По своей природе аукцион очень сложное, неоднородное явление, которое необходимо рассматривать с разных позиций, в том числе и экономических. Отечественные ученые концентрируют свое внимание больше на особенностях и детальное описание проведения аукционных торгов различными товарами, не уделяя достаточного внимания именно сущности и особенностям проведения аукционов, как универсального механизма реализации товара, не отвечая на вопрос, почему же аукционы позволяют справиться с проблемой установления цены в условиях неопределенности наилучшим образом? Именно для этого необходимо понимание сущности и особенностей функционирования аукционных торгов.

Анализ сущности аукциона целесообразно начать с определения и анализа основных понятий, связанных с аукционными торгами, к которым относят: «продавец», «объект торгов», «участники аукциона», «правила проведения аукциона», «аукционные торги», «победитель аукциона», «цена реализации» и собственно «реализация объекта торгов».

Также, существует специфическая, присущая только аукционным торгам терминология, с которой можно ознакомиться в одном из научных или справочных источников.

Начнем анализ аукциона из понятия объект торгов. Объект торгов – это любой материальный или нематериальный объект, который продавец намерен реализовать путем его продажи на аукционных торгах. Так, при контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» таким объектом выступают товары, работы, услуги, что свидетельствует из самого названия закона – закон от 05.04.2013 № 44–ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – Закон о контрактной системе). Таким образом, к объекту торгов относят не только собственно товары, но и работы, услуги, а также активы, ценные бумаги, права собственности, права на добычу полезных ископаемых, авторские права, лицензии, контракты на поставку и выполнения работ и т.д. Важность характеристик объекта торгов для успеха аукциона трудно переоценить. Объект торгов не только влияет на выбор

конкретного механизма реализации товара, но и на степень конкуренции среди покупателей за право приобрести его.

Понятие продавец в аукционные торговли вызывает меньше противоречий, чем понятие объект торгов. Продавец – это физическое или юридическое лицо, которое намерено реализовать определенный объект торгов обычно по максимально возможной цене. В аукционной торговли именно продавец играет активную роль в выборе конкретного механизма реализации товара через установление правил проведения аукциона и формата проведения торгов, а покупатели принимают установленный реализационный механизм [50, с.62].

Ситуация с определением понятия участник аукциона несколько сложнее. Во многих случаях ученым и организаторам проведения аукциона не всегда понятно, кого считать участником аукциона. Это связано с тем фактом, что, хотя, как правило, принято считать участниками торгов тех лиц, которые принимают непосредственное участие в их проведении, участниками торгов необходимо считать всех их потенциальных участников. То есть, даже тех лиц, которые лишь потенциально рассматривают возможность принять участие в аукционе. Их потенциальная возможность принять участие в торгах влияет как на поведение других участников-конкурентов, так и организатора аукциона, который заинтересован в увеличении конкуренции за выставленный на торги объект. Такую позицию воспринял и российский законодатель, установив, что в контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд участником закупки является любое юридическое или физическое лицо, в том числе зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя (ст. 3 Закона о контрактной системе) [2].

Основной понятийной категорией, определяющей особенности функционирования аукциона, выступают правила проведения аукциона. Правила проведения аукционных торгов можно разделить на две группы. К первой группе следует отнести основополагающие или основные правила, которые четко выделяют данный аукцион среди всего множества возможных аукционов и определяют этот аукцион как отдельный реализационный механизм. К ним относятся: правила представления ценовых предложений под время аукциона, правила определения победителя и установления реализационной цены. Ко второй группе следует отнести дополнительные правила, которые уточняют основные правила проведения аукциона и позволяют продавцу отбирать потенциальных участников аукциона, полнее реализовать процесс проведения аукциона. Эти правила не выделяют определенный аукцион как отдельный реализационный механизм, но они могут определенным образом влиять как на поведение участников аукциона во время торгов, так и на его конечные результаты. К ним следует отнести:

- правила доступа потенциальных участников к аукционным торгам;
- правила доступа участников к важной информации, относительно характеристик выставленного на торги объекта;
- правила оформления заявок на участие в аукционе;

- правила оплаты приобретенного в ходе торгов объекта;
- правила перехода права собственности и условия использования объекта торгов покупателем.

Очередным исследуемым понятием выступает понятие аукционных торгов. Аукционные торги – это непосредственный процесс публичной реализации товара среди конкурирующих по цене покупателей-участников торгов за право приобрести выставленный на торги товар. Основные правила проведения аукциона касаются именно установление формата проведения аукционных торгов, который выступает основным классификационным признаком аукционов и определяет отдельный аукцион, как особый механизм реализации товара.

В результате проведения аукционных торгов определяется их победитель. Тот участник, который предложил самую выгодную для организатора аукциона цену является победителем [90, с. 712].

П. 4 ст. 447 ГК РФ гласит, что победитель аукциона – лицо, которое указало самую высокую стоимость. В Законе о контрактной системе им признается лицо, предложившее наименьшую цену.

К примеру, ЗАО «Сбербанк АСТ», руководствуясь интересами Поволжского банка ПАО «Сбербанк» проводил электронный аукцион среди субъектов малого, среднего предпринимательства (СМСП) по выбору организации для оказания охранных услуг с применением технических средств охраны, техническому обслуживанию средств тревожной и охранно-пожарной сигнализации объектов Ульяновского отделения № 8588 ПАО Сбербанк для нужд Поволжского банка ПАО Сбербанк. В соответствии с протоколом заседания конкурсной комиссии Поволжского банка ПАО «Сбербанк» от 23.08.2017 года победителем аукциона стало ООО ЧОО «АБ-2010» в качестве лица, которое предложило наименьшую стоимость контракта [20].

Понятие реализации объекта торгов означает переход права собственности на объект от продавца к покупателю – победителю аукциона.

Обобщающий анализ правил и форматов проведения аукционов, и систематизация научных исследований в этой сфере позволяют нам выделить специфические признаки, присущие аукционной торговле. К основным признакам аукционов следует отнести: «дефицитность объекта торгов», «общеизвестные правила проведения торгов», «публичность проведения торгов», «конкуренция торгов», «ценообразование», «установления рыночного равновесия».

Первый признак – дефицитность объекта торгов означает, что на аукционах реализуются дефицитные или даже уникальные объекты. Для обеспечения нормального функционирования аукционных торгов совокупный спрос со стороны потенциальных участников аукциона по минимально допустимой (резервной) цене реализации, должен быть больше, чем количество товара, выставленного на торги. В противном случае, аукцион, как механизм реализации, деградирует до фиксации цены продажи продавцом на уровне резервной.

Урегулированность по заранее установленным и заранее объявленными правилами выступает одним из определяющих признаков аукционных торгов. Большинство других механизмов реализации, включая фиксацию цен и

переговоры, не имеют этого признака. Наличие правил проведения торгов делают этот реализационный механизм более прозрачным и понятным как для непосредственных участников торгов, так и для сторонних наблюдателей.

Также одним из ключевых признаков аукционной торговли выступает публичность проведения аукциона. Этот признак выделяет аукцион, по сравнению с простой фиксацией цен, когда продавец определяет цену реализации в одностороннем порядке, и, в сравнении с переговорами, когда цена устанавливается в результате (закрытых) переговоров между покупателем и продавцом.

Дефицитность объекта торгов и публичность их проведения тесно связаны с таким признаком аукционов как конкуренция торгов. Ни односторонняя фиксация цен, ни переговоры не предусматривают непосредственной, публичной ценовой конкуренции покупателей за право приобрести объект торгов. Именно непосредственная ценовая конкуренция покупателей делает аукционы уникальным реализационным механизмом, который позволяет продавцу заставить покупателей, открывая ценность объекта торгов, предлагать максимальные цены, которые они состояниии заплатит. Благодаря непосредственной ценовой конкуренции покупателей, максимально увеличивается доход владельца объекта торгов.

Аукционам также присущ такой важный признак, как ценообразование. То есть, на аукционе определяется цена объекта торгов. Характерной особенностью аукционного ценообразования выступает тот факт, что процесс установления цены имеет открытый и объективный характер и происходит путем сопоставления конкурентных ценовых предложений покупателей во время торгов [57, с.122].

Последним признаком, который выделяет аукционы среди других реализационных механизмов, является установление рыночного равновесия. То есть, в результате проведения аукциона по реализационной цене, устанавливается равновесие между предложением и спросом на объект торгов.

Проведенный анализ позволяет нам предложить общее определение аукциона как экономической и юридической категории. Как экономическая категория, аукцион – это экономические отношения между продавцом, посредником и покупателями, которые предусматривают, что продавец или посредник организует в определенном месте, в определенное время и по заранее определенным и объявленным правилам, публичные конкурентные торги среди потенциальных покупателей, направленных на реализацию дефицитного объекта торгов по максимально возможной цене покупателю-победителю, который предложил за объект в ходе торгов наибольшую цену. Как юридическая категория, аукцион – это основанный на конкуренции способ приобретения права на заключение договора тем из участников торгов, который предложит более высокую (при закупках – более низкую) цену, чем другие участники. При осуществлении государственных закупок под аукционом понимается способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя), при котором победителем признается участник закупки, предложивший наименьшую цену контракта.

Мировая практика проведения аукционов знает английские, голландские

аукционы, аукционы закрытых предложений, аукционы на повышение и на понижение цены, а также гласные и негласные аукционы.

Английские аукционы характеризуются постепенным (пошаговым) улучшением предложения участников аукциона. Если речь идет об аукционах на продажу – то, соответственно, пошаговым увеличением предлагаемой цены; если речь идет об аукционах на приобретение – то пошаговым уменьшением цены контракта. Голландские аукционы, наоборот, характеризуются тем, что организатор устанавливает первоначально наименее выгодное предложение для участников (однозначно завышенную цену при аукционах на продажу), а потом начинает его постепенно снижать до того момента, когда кто-то первый не согласится с текущим предложением, после чего аукцион сразу заканчивается.

Практике также известны аукционы закрытых предложений, где участники делают предложения организатору в тайне друг от друга и только один раз (т.е. ценовые предложения подаются в запечатанных конвертах). Считается, что такие аукционы более эффективны при небольшом числе участников. В этом случае участники делают предложения, которые сразу существенно лучше стартовой цены, так как у участников есть только один шанс, и участникам неизвестна стратегия их конкурентов. В традиционных же аукционах участники делают предложения открыто друг для друга, количество ценовых предложений от одного участника не ограничено, и аукцион прекращается сразу, как перестают поступать предложения. То есть выгода для организатора всегда будет немногим больше, чем предложение участника аукциона, сделавшего предпоследнее предложение. При этом возможно победитель аукциона готов бы был и далее торговаться, если бы не иссякло такое желание у его конкурентов. При закрытых предложениях такой эффект исключен, и все участники сразу делают максимально допустимые для них предложения [30, с.85].

Таким образом, при проведении гласных аукционов сведения об участниках аукциона являются открытыми. При негласных аукционах ценовые предложения делаются инкогнито и в момент проведения аукциона никому не известно, какое именно лицо или компания делает те или иные предложения. Негласные аукционы позволяют снизить риск сговора участников друг с другом и препятствуют попыткам одних участников оказывать давление с помощью угроз или подкупа в отношении других участников аукциона. Аукцион в электронной форме, применяемой в контрактной системе Российской Федерации, по приведенной выше классификации является негласным аукционом на понижение цены, проводимым по английскому типу.

1.3 Юридическая природа и принципы функционирования электронных закупок

До недавнего времени в России работала нормативно-правовая и институциональная база, которая регулировала «бумажные» процедуры государственных закупок. Однако, как показывает практика, это не гарантировало прозрачных, эффективных и справедливых процедур закупок, а также не

способствовало решению главной проблемы в сфере государственных закупок – искоренению системной коррупции. В связи с этим нашим государством был взят курс на реформирование государственных закупок путем внедрения, в том числе, системы электронных торгов. Государственные закупки позволяют производить закупки с большей прозрачностью и сохранением конкуренции между потенциальными поставщиками.

Внедрение системы открытых конкурентных государственных закупок должно было дать мощный толчок развитию российской экономики. Теперь доступ к государственным закупкам получили тысячи российских организаций и предпринимателей, представляющих средний и малый бизнес – становой хребет любой экономики. За счет дополнительных заказов они смогут развиваться, увеличивать обороты, открывать новые рабочие места и платить больше налогов. Таким образом, развивая прозрачные закупки, развивается экономика страны.

Государственная закупка – это система заказов со стороны органов государственной власти, порядок которой устанавливается и определяется законодательством, осуществляется под контролем органов власти и общественности с целью удовлетворения общественных и экономических интересов государства [76, с.36].

Создание системы электронных государственных закупок должно обеспечить максимальную их открытость и оптимизировать государственные расходы через минимизацию стоимости и сокращение сроков поставок, повышение уровня качества и надежности выполнения условий заключенных контрактов.

Итак, электронная система публичных закупок – это определенная законодательством информационно-телекоммуникационная система административных процедур, которые осуществляются субъектами закупочного процесса, контролируются и обеспечиваются органами государственной власти и носят публичный характер.

Реформа государственных закупок в России направлена на скорейший переход государственных услуг на электронные процедуры, введение безбумажного документооборота и предоставления общественности прямого и неограниченного доступа к информации.

При проведении электронных торгов полностью исключен бумажный документооборот. Даже государственные и муниципальные контракты по их результатам заключаются в электронной форме. Это достигается за счет того, что обмен документами между участниками электронных торгов и заказчиком происходит через электронную площадку (сайт в сети Интернет, на котором проводятся электронные аукционы).

С реформированием сферы публичных закупок в России, принятие законодательства о государственных закупках, которое обеспечивает развертывание до национального масштаба системы электронных государственных закупок, начала функционировать Единая информационная система в сфере закупок (далее – ЕИС) – совокупность данных, технологий и технических средств, которые позволяют проводить прозрачные процедуры и обеспечивают взаимодействие государственных органов с заказчиками, а

заказчиков с поставщиками. Несмотря на то, что существует ЕИС сравнительно недавно (с 2011 года), сейчас уже невозможно представить без нее сферу государственных закупок. В полную силу она заработала с 2015 года [72, с.44.].

ЕИС – это главный портал для заказчиков и поставщиков. Все чаще создаются региональные сайты, на которых размещаются извещения о процедурах. Это нужно для удобства участников, работающих в конкретном субъекте РФ, и повышения прозрачности закупок. Важное условие: такие порталы должны быть интегрированы с основной ЕИС. Например, с 1 июля 2018 года заказчики по Закону о контрактной системе могут проводить малые и некоторые другие закупки через специальный ресурс – единый агрегатор торговли (agregatoreat.ru).

ЕИС – встроенные функции мониторинга и управления контентом, нормативно-справочной информации и учетными записями, сводящие к минимуму ошибки и человеческий фактор, автоматизированная поддержка бизнес-процессов регистрации, обработки запросов, внутренний контроль и протоколирование действий пользователя.

Правовые аспекты юридической природы электронной системы закупок заключаются в ряде правовых факторов: база данных электронной системы закупок является системой информационно телекоммуникационных ресурсов и определяется, и поддерживается уполномоченным органом. С апреля 2017 года за ЕИС отвечает только Федеральное казначейство; все процедуры закупочного процесса носят публичный характер; функционирование электронной системы закупок обеспечивается рядом электронных площадок, ограниченных шестью операторами (АГЗ РТ, АО «ЕЭТП», ЗАО «Сбербанк – АСТ», РТС – тендер, ЭТП НЭП, АО «РАД»); порядок процедур закупочного процесса устанавливается и определяется законодательством, осуществляется под контролем органов власти и общественности [21, с.29.].

Стоит отметить, что второй фактор определяется через публичный характер, в соответствии с господствующей в юридической науке точки зрения, «публичный» означает – «имеющий отношение к качественно и количественно неограниченному кругу лиц». Публичный характер системы электронных закупок выражается через соблюдение общих интересов всех субъектов закупочного процесса, общественности и общества, которые реализуются через осуществление законных и выгодных закупок, а сама процедура их проведения является открытой и доступной для всех. Система электронных закупок должна функционировать в соответствии с определенными принципами. Принципы функционирования системы электронных закупок стоит разделить на общеправовые и специальные. К общеправовым следует отнести принцип верховенства права, законности, гуманизма, равенства и т.п. Принципы, относимые законом о закупках к принципам контрактной системы (ст. 6): принципы прозрачности и открытости информации о контрактной системе в области закупок; профессионализма заказчиков; обеспечения конкуренции; стимулирования инноваций; ответственности за обеспечение нужд муниципальных и государственных организаций, единства контрактной системы в области закупок; эффективности реализации закупок [67, с.14].

Для достижения при закупке прозрачности и открытости всю информацию размещают в единой информационной системе, а также проводятся определенные мероприятия. По каждому такому мероприятию составляется отчет.

Принцип прозрачности и открытости заключается в своевременном и системном предоставлении каждому заинтересованному человеку необходимых сведений. Для этого данная информация публикуется на открытых источниках, например, в интернете.

В РФ Закон о закупках свидетельствует о необходимости раскрытия всей информации, которая образуется в ходе реализации закупок (планы-графики, планы закупок; извещения о реализации закупок, протоколы процедур реализации закупок, документация о закупке, жалобы на действия или же бездействие участников контрактной системы, муниципальные и государственные заключенные контракты [22, с.33].

Итак, принцип открытости и прозрачности на всех стадиях закупок определяет, что все административные процедуры публичных закупок осуществляются через официальную базу данных (ЕИС), которая является открытой и доступной как для участников закупочного процесса, так и для общественности.

Принцип обеспечения конкуренции заключается в создании равных условий для обеспечения конкуренции между участниками закупок. Добросовестная конкуренция – это такое соперничество, при котором соблюдаются правовые и этические нормы взаимоотношений с партнерами. Отечественные и иностранные участники всех форм собственности и организационно-правовых форм участвуют в процедурах закупок на равных условиях. Заказчики обеспечивают свободный доступ всех участников к информации о закупках. Заказчик не может устанавливать дискриминационные требования к участникам.

Конкуренция означает, что контракты на поставки государству предоставляются путем сравнения предложений от определенного количества поставщиков для определения того, кто может предложить наиболее благоприятные условия. С позиции заказчика, главной целью закупок должны быть не просто расходование бюджетных средств, а обеспечение эффективности их использование путем избрания лучшего среди предложенных конкурентами предложений, которая сочетает необходимое соотношение качества и цены. Механизмы реализации принципа обеспечения конкуренции:

- отображение всех существующих требований к участникам;
- возможность установить требования к опыту, к квалификации участников закупки исключительно в соответствии с Законом о закупках случаях; разработка четких правил, описывающих объект закупки для предотвращения случаев ограничения, злоупотребления конкуренции, формулирование условий закупки под определенного поставщика (исполнителя, подрядчика).

Принцип профессионализма – основной принцип, который отличает современную систему от некогда существовавшей системы по размещению различных заказов с условием реализации данной деятельности в строгом

соответствии с законом, с привлечением к процессу исключительно профессиональных кадров.

Реализация данного принципа осуществляется исключительно с помощью таких механизмов, как: определение заказчиками специальных работников, с высшим или профессиональным дополнительным образованием в сфере закупок, которые отвечают за сопровождение закупок работ, товаров, услуг в компании (контрактный управляющий, контрактная служба); для выявления поставщиков (исполнителей, подрядчиков) заказчику необходимо сформировать комиссию по реализации закупок из лиц со специальной подготовкой и лиц, которые имеют специальные знания по закупке; заказчики должны разрабатывать мероприятия, направленные на повышение и поддержание профессионализма лиц, которые функционируют в сфере закупок, о чем свидетельствует ст. 9 Закона о закупках). Под принципом стимулирования инноваций подразумевается, что ссылаются при разработке и реализации закупок на обеспечение муниципальных и государственных нужд, проводя данные закупки высокотехнологичной и инновационной продукции. ФЗ от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» [3] заставил заказчиков, перечень которых определен Правительством РФ, разрабатывать план закупки такой продукции сроком на 5–7 лет, а прочих заказчиков включать в план закупок соответствующий раздел. Инновационной продукцией будет являться вновь созданная или усовершенствованная продукция, а инновационное оборудование представляет собой оборудование, которое ранее не использовалось или в процессе, совершенствования которого заметно изменились его технические характеристики (например, существенно сократилось потребление энергии) или увеличилась производительность. Критерии разделения продукции на инновационную и высокотехнологичную определяются с помощью отраслевых ведомств. В некоторых ведомствах и министерствах приняты приказы, в соответствии с которыми инновационной продукцией называются товары, услуги, работы, которые удовлетворяют всем определенным критериям. В качестве примера необходимо упомянуть о Приказе Минобрнауки РФ от 1.11.2012 г. № 881 [4], где отображены критерии соотнесения работ, услуг, товаров к высокотехнологичной и инновационной продукции для разработки плана проведения закупки этой продукции. Однако, использование данных критериев с целью определения высокотехнологичной и инновационной продукции очень затруднительно по причине отсутствия сведений для верного оценивания продукции на соответствие этим критериям, т. к. законодательство об определенной системе не содержит никаких механизмов по реализации на практике данного принципа, тогда как Закон о контрактной системе довольно слабо влияет на государственных заказчиков, чтобы они проводили закупки инновационной и высокотехнологичной продукции. В то же время изучение практики показывает, что этот принцип может быть использован для злоупотреблений при формулировании требований к объекту закупки под конкретного заказчика, что практически невозможно опровергнуть, т. к. формальные условия закона были выполнены.

Так, 07.09.2015 года в Управление ФАС по Сахалинской области обратилось ООО «Инфоскрипт» с жалобой на действия Муниципальной организации «Архив Долинского района» для проведения электронного аукциона. В жалобе говорилось, что заказчик во время разработки документации допустил нарушения Закона о контрактной системе, он считает, что по совокупности технических характеристик и требований, отображенных в спецификации, которая прикрепляется к документации касаясь электронного аукциона («сканирование должно происходить с помощью современного линейного сенсора»; «габариты 810x630x600мм+5мм. Вес до 30 кг»), однозначно идентифицируют удовлетворяющим эти требования, характеристики модели оборудования единственного товара у единственного производителя, т.е. планетарный сканер Zutschel Zeta, что нарушает законодательства в области закупок. Комиссия признала жалобу необоснованной, указав, что заказчик в данном случае во время реализации закупки, отталкивается от обеспечения государственных нужд с помощью проведения закупки на высокотехнологичную продукцию согласно ст. 10 Закона о контрактной системе, поскольку документы, подлежащие сканированию, имеют историческую ценность. При этом Комиссия отмечает, что реализация закупки происходит не среди производителей данного товара, а участвовать в закупке в качестве участника может любое лицо, которое готово осуществить поставку товара, отвечающего всем требованиям Заказчика и документации об аукционе [19].

Получается, что в области государственных закупок принцип стимулирования инноваций - декларативный.

На основе принципа единства контрактной системы можно сделать вывод, что в основе системы закупок лежат единые принципы и подходы. Все государственные регионального и федерального уровня заказчики, ссылаются на одни и те же правила и процедуры реализации закупок [39, с.672].

Принцип ответственности за результаты обеспечения муниципальных и государственных нужд свидетельствует о том, что заказчики должны отвечать за достижение требуемых результатов обеспечения муниципальных и государственных нужд. Но на практике этот принцип не реализуется, т.к. специальная ответственность за достижение итогов закупки не формализована по отношению к контрактным управляющим и работникам контрактной службы. При выявлении в условиях данных должностных лиц, если результаты не были достигнуты, то закупки несут дисциплинарную ответственность, а если выявляется преступный умысел, то наступает уголовная ответственность. Например, можно выделить ряд целей, которые будут достигнуты при переходе закупок в электронную форму:

- анонимность рассмотрения заявок, снижение рисков сговора между участниками;
- устранение возможности фальсификации заявок;
- сокращение субъективизма оценки заявок;
- рост возможностей для контроля (автоматизированный контроль) – высокая

прозрачность на всех этапах проведения процедуры;

- развитие возможностей для добросовестной конкуренции;
- значительное сокращение издержек, связанных с трюдозатратами на подготовку «бумажной» документации;
- экономия бюджетных средств.

Итак, заканчивая обзор юридической природы и принципов функционирования электронных закупок, нами сделан вывод о том, что в число принципов государственных закупок следует отнести принцип недопущения конфликта интересов между участниками закупки и заказчиком (п. 9 ч. 1 ст. 31 Закона о контрактной системе), при которой должностное лицо, выполняя свои обязанности, имеет частный интерес (личную заинтересованность), который хотя и не обязательно приводит к принятию неправомерного решения или совершения неправомерного деяния, но способно к этому привести. К примеру, Администрация края провела электронный аукцион на работы по строительству газовых сетей в одном из районов. По итогам рассмотрения вторых частей заявок комиссия решила, что участник, который предложил наименьшую цену, отвечает всем требованиям заказчика и Закона № 44–ФЗ [5].

Цена контракта составила 5 млн. руб. Обязательства организация выполнила без нарушений. Однако комиссия контрольного органа провела проверку по заявлению прокуратуры. Контролеры пришли к выводу, что между победителем аукциона и заказчиком имеет место конфликт интересов. Они выяснили, что руководитель администрации состоит в браке с физическим лицом, которое является выгодоприобретателем. При этом антимонопольный орган установил, что исполнитель контракта деньги за работу уже получил. Поэтому исполнитель получил предписание перечислить в федеральный бюджет доход, который он получил по контракту. Суд решение и предписание антимонопольного органа он признал правомерными. При разрешении спора арбитры исходили из того, что факт родственных отношений между сотрудниками заказчика и участника носит характер недобросовестной конкуренции.

Выводы по разделу 1

Итак, торги – это сложный юридический состав, включающий в себя ряд юридически значимых действий. Широкое использование исследуемого института свидетельствует о его эффективности.

Основная часть публичных закупок осуществляется с помощью электронных торгов. Самым распространенным конкурентным способом определения поставщика является электронный аукцион, который является единственной процедурой, осуществляемой на электронных площадках. Однако внесенными в декабре 2017 года поправками в нормы Закона о контрактной системе предусмотрен перевод в электронную форму остальных способов осуществления закупок. Таким образом, электронная система ЕИС является новейшей, усовершенствованной системой информационно-телекоммуникационных ресурсов, которые определяют порядок и условия осуществления публичных

закупок с определенной спецификой и реализуются через создание авторизованных электронных площадок.

Результативность осуществленных закупок характеризуется в том числе долей заключенных и исполненных контактов, а также экономией по результатам проведенных процедур. Принцип эффективности осуществления закупок означает, что заданный результат требуется достичь с наименьшей затратой бюджетных средств (экономность). Электронная система публичных закупок создана для высокой и выгодной экономии государственных средств, через правильную организацию закупочного процесса. То есть заказчик посредством описания объекта закупки (составления технического задания) фиксирует требования к результату закупки, а потом происходит лишь поиск наименьшей цены, за которую поставщики могут поставить требуемые товар (выполнить работу, оказать услугу).

Переход закупок в электронную форму позволит участникам контрактной системы более эффективно проводить закупочные процедуры.

2 ОСОБЕННОСТИ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРАВООТНОШЕНИЙ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АУКЦИОНА В ЭЛЕКТРОННОЙ ФОРМЕ

2.1 Организация осуществления закупок путем проведения электронного аукциона

Закон о контрактной системе предусматривает 2 формы осуществления аукциона – электронная форма (электронный аукцион), закрытый аукцион. Данный способ реализации закупки, где сведения по закупке заказчик сообщает некоторым лицам, размещая информацию в ЕИС, извещения из которой приходят этим лицам. К участникам закупки предъявляются единые дополнительные и стандартные требования, проведение этого аукциона осуществляется оператором на электронной площадке [91, с. 124].

Продукция, подлежащая заказу с помощью электронного аукциона, отображена Правительством РФ. Данный список установлен для предотвращения проведения данных процедур, где заказчик способен устанавливать качественные характеристики у закупаемой продукции на свое усмотрение. Получается, что заказчик самостоятельно способен выбрать способ закупки продукции, указанной в перечне, кроме конкурса. В отношении продукции, которая отсутствует в этом списке, заказчик имеет право провести данный электронный аукцион.

Прежде чем перейти к описанию порядка проведения электронных аукционов, необходимо остановиться на вопросе об организации осуществления данной процедуры: особенностях документооборота при проведении электронного аукциона, аккредитации участников электронного аукциона на электронной площадке и реестре участников электронного аукциона, получивших аккредитацию на электронной площадке.

При проведении электронных аукционов полностью исключен бумажный документооборот. Даже государственные и муниципальные контракты по результатам электронного аукциона заключаются в электронной форме. Это достигается за счет того, что обмен документами между участниками электронного аукциона и заказчиком происходит через электронную площадку – сайт в сети Интернет, на котором проводятся электронные аукционы [74, с.46].

Таким образом, исключительно в электронном виде подаются заявки на участие в электронных аукционах, направляются уведомления, протоколы, проекты контрактов от заказчика к участнику и наоборот.

Список электронных площадок Правительство утвердило распоряжением от 12.07.2018 № 1447-р [6].

В перечень вошли восемь электронных площадок и одна специализированная электронная площадка:

- акционерное общество «Агентство по государственному заказу Республики Татарстан» (сайт www.agzrt.ru);
- АО «Единая электронная торговая площадка» (сайт roseltorg.ru);
- АО «Российский аукционный дом» (сайт lot-online.ru);

- Акционерное общество «ТЭК – Торг» (сайт tektorg.ru);
- АО «Электронные торговые системы» (сайт etp-ets.ru);
- ЗАО «Сбербанк – Автоматизированная система торгов» (сайт sberbank-ast.ru);
- ООО «РТС – тендер» (сайт rts-tender.ru);
- ООО «Электронная торговая площадка ГПБ» (сайт etpgpb.ru).

В перечень операторов, специализированных ЭТП, которые вправе проводить закрытые электронные процедуры, пока включили только одну организацию – открытое акционерное общество «Автоматизированная система торгов государственного оборонного заказа» (сайт astgoz.ru).

Площадки электронных торгов – это совокупность технических и информационных средств, позволяющая проводить закупки в электронном виде, т.е. это сайт в Интернете, соответствующий Закону о контрактной системе, на котором проводятся конкурентные способы определения поставщика в электронной форме. Такая электронная площадка позволяет заказчикам и поставщикам (исполнителям) взаимодействовать и обмениваться необходимой документацией через интернет.

Каждая платформа, которую аккредитует Правительство, обязана обеспечить более 10 тыс. электронных процедур в сутки и возможность подать 1000 предложений по цене контракта в секунду. Оператор обязан обеспечить круглосуточную поддержку по вопросам работы ЭТП по телефону и электронной почте. Отвечать на обращения пользователей по электронной почте оператор обязан в течение суток.

Среднее время ожидания ответа на звонок не должно превышать 5 минут. Такие требования к ЭТП прописали в постановлении Правительства от 08.06.2018 № 656 [7].

По своей сути электронная площадка является хранилищем документов. Заказчики и участники аукциона размещают через свои личные кабинеты на сайте те или иные документы, и они становятся доступны другой стороне для просмотра и скачивания.

Хотя Закон о закупках и апеллирует такими формулировками, как «оператор электронной площадки направляет документы заказчику или участнику», на самом деле документы никому не направляются, а к ним просто обеспечивается доступ. В какой-то степени электронная площадка – это ресурс облачного хранения документов с возможностью обусловить права доступа к таким документам различным лицам. При этом электронная площадка, конечно, выполняет еще и другие функции, например, обеспечивает проведение самих аукционов (уторговывание цен в режиме онлайн) [21, с.78].

Документы должны стать доступны другой стороне для их просмотра и скачивания после размещения на электронной площадке в течение одного часа (ч. 6 ст. 60 Закона о контрактной системе). При этом технически они могут стать доступными после их размещения практически моментально.

Для придания размещаемым электронной площадке документам юридической

силы, они должны быть подписаны электронной подписью лица, имеющего право действовать от имени соответственно участника такого аукциона или заказчика. Электронная подпись представляет собой информацию в электронной форме, которая присоединяется к подписываемым документам с целью идентификации лица, подписавшего данный документ.

Для того чтобы участники закупок могли принимать участие в электронных аукционах, они должны аккредитоваться на той электронной площадке, на которой проводится аукцион. Поскольку заказчики могут обеспечивать проведение электронных аукционов на различных электронных площадках, участники для максимизации числа закупок, в которых они принимают участие, вынуждены аккредитоваться на нескольких электронных площадках.

Аккредитация осуществляется сроком на три года. Однако участвовать в электронных аукционах участник не может, если до конца срока аккредитации остается менее трех месяцев. Подать документы на прохождение аккредитации на новый срок, участник может не ранее чем за шесть месяцев до даты окончания срока ранее полученной аккредитации [92, с. 89].

Срок рассмотрения заявления об аккредитации составляет пять рабочих дней. Следует иметь в виду, что этот срок фактически равен сроку подачи заявок при проведении электронного аукциона с начальной (максимальной) ценой контракта не более 3 млн. руб. То есть пройти аккредитацию следует заранее, а не в связи с участием в каком-то определенном аукционе.

Для аккредитации участник закупок подает оператору электронной площадки пакет документов, состав которых напоминает перечень документов из заявки на участие в закупке: копия выписки из ЕГРЮЛ, ЕГРИП; копии учредительных документов; копии документов, подтверждающих полномочия лица на получение аккредитации; копии документов, подтверждающих полномочия руководителя участника закупок; решение об одобрении или о совершении по результатам аукционов сделок с указанием информации о максимальной сумме одной сделки.

Оператор электронной площадки проводит рассмотрение представленных участником закупок документов и информации о себе и обязан отказать в аккредитации в случае предоставления документов, не соответствующих требованиям, установленным законодательством Российской Федерации [65, с.24].

Таким образом, на оператора электронного аукциона фактически законодатель возложил функции публичного характера, связанные с допуском компаний к государственным закупкам. Оператор электронной площадки частично выполняет также функции, которые при других способах закупок выполняются заказчиком в рамках рассмотрения им заявок. В частности оператор электронной площадки отказывает в аккредитации, если заявитель является офшорной компанией.

По итогам 2017 г. в ЕИС зарегистрировано 289 833 «участника контрактной системы», из них 242 549 заказчиков, осуществляющих закупки в соответствии с Законом о контрактной системе, что на 27,5 % больше, чем в 2016 году (190 171), при этом фактически в отчетном периоде закупки осуществляли 201 158 заказчиков, разместивших планы-графики (83 % от общего количества

заказчиков). Рост количества заказчиков, осуществляющих закупочную деятельность, обусловлен, в том числе, внесенными изменениями в Закон о контрактной системе, в соответствии с которыми с 2017 года закупки государственных и муниципальных унитарных предприятий переведены под действие Закона о контрактной системе [18].

Представленные при аккредитации документы участника закупок включаются в реестр участников электронных аукционов, получивших аккредитацию на электронной площадке. В какой-то степени это является своеобразным допуском к участию в электронных аукционах.

Хранимые в реестре документы аккредитованных участников создают им своего рода «портфолио». Эти документы впоследствии не надо предоставлять в составе заявок на участие в конкретных закупках. Заказчику становятся доступны такие документы из реестра участников электронного аукциона, когда он начинает рассматривать их заявки. При этом аккредитованные участники должны следить за тем, чтобы своевременно обновлять размещенные документы, если в них вносятся изменения. Ответственность за достоверность документов и информации, за своевременное уведомление оператора электронной площадки о внесении изменений в документы и информацию несет участник электронного аукциона.

В то же время заявки участников на участие в конкретных электронных аукционах могут быть отклонены из-за того, что в реестре хранятся неактуальные (устаревшие) документы.

С 1 января по 31 декабря 2019 года, включительно аккредитованные ранее на электронных площадках участники закупок для участия в электронных процедурах обязаны пройти регистрацию в единой информационной системе.

В соответствии с п. 1 ч. 6 ст. 69 Закона о контрактной системе наличие в документах участника электронного аукциона, размещенных в реестре, недостоверной информации об участнике на дату и время окончания срока подачи заявок на участие в конкретном аукционе влечет признание заявки участника несоответствующей установленным требованиям и ее отклонение.

Судебная практика показывает, что заказчик обязан принять решение об одностороннем отказе от исполнения контракта, если в ходе исполнения контракта установлено, что поставщик (подрядчик, исполнитель) предоставил недостоверную информацию о своем соответствии таким требованиям, что позволило ему стать победителем определения поставщика (подрядчика, исполнителя). При этом добросовестность лица, подавшего заявку, и достоверность задекларированных им сведений предполагаются, а в случае, декларирования участником аукциона недостоверных сведений Федеральный закон № 44–ФЗ предоставляет заказчику право отказаться от заключения контракта [70, с.132].

Итак, подводя итоги проведенному анализу в параграфе и обобщая можем отметить то, что при организации осуществления закупок путем проведения электронного аукциона, часть сведений из реестра участников электронного аукциона размещается в открытом доступе на сайте электронной площадки

(наименование участника, ИНН, период аккредитации, решение об одобрении или о совершении по результатам электронных аукционов сделок).

Участник электронного аукциона, при осуществлении закупок путем проведения электронного аукциона, получивший аккредитацию на электронной площадке и предоставивший обеспечение заявки на участие в таком аукционе, вправе участвовать во всех таких аукционах, проводимых на этой электронной площадке.

2.2 Порядок проведения аукциона в электронной форме

Схема проведения и участия электронных аукционов сравнительно проста, однако сама процедура его проведения достаточно громоздка и регулируется статьями 59–71 Закона о контрактной системе.

На предварительном этапе заказчику следует подготовиться к электронному аукциону: сформировать комиссию, утвердить положение о ее работе и привлечь экспертов при необходимости. Также заказчику необходимо разработать и утвердить документацию об электронном аукционе [93, с. 19].

В число таких документов входят: общие положения о закупке; информационная карта; форма заявки и инструкция по ее заполнению; техническое задание; проект контракта; расчет и обоснование начальной (максимальной) цены контракта (НМЦК).

Извещение о проведении аукциона и состав документации должны быть размещены в ЕИС на сайте www.zakupki.gov.ru. согласно ст. 63 Закона о контрактной системе. Извещение о проведении аукциона должно быть размещено в ЕИС в установленные сроки: как минимум за неделю при закупке до 3 млн. р. и за 15 дней при более дорогостоящих закупках. Помимо ЕИС, сведения о закупке допускается разместить в электронных и печатных СМИ, но это требование не является обязательным [44, с.122].

Извещение о проведении аукциона должно содержать установленный перечень сведений:

- сведения о заказчике;
- изложение условий контракта;
- код закупки;
- ограничение участия при определении поставщика;
- способ определения поставщика;
- место и порядок подачи заявок на участие;
- размер и порядок внесения обеспечения;
- адрес площадки для проведения аукциона;
- дата окончания срока приема заявок;
- преимущества, которые предоставляются заказчиком для отдельных категорий исполнителей (для некоммерческих организаций, субъектов малого бизнеса и пр.);
- требования, которые предъявляются к участникам аукциона и перечень

документов, предоставляемый ими; запреты и ограничения.

Заказчик вправе вносить изменения в извещение, но не позднее чем за 2 дня до окончания срока подачи заявок на участие. Однако исправления не должны затрагивать объект закупки. После принятого решения в ЕИС должны быть опубликованы эти изменения в течение одного рабочего дня.

Техническая информация по электронному аукциону установлена в статье 64 Закона о контрактной системе и должна содержать такую информацию:

- наименование объекта закупки,
- условия контракта,
- обоснование НМЦК,
- требования к содержанию и составу заявки на участие в аукционе,
- дата и время окончания срока подачи заявок и их рассмотрения,
- сведения о валюте контракта,
- дата проведения аукциона,
- размер обеспечения по контракту,
- возможность изменения контракта заказчиком,
- срок заключения контракта,
- условия определения победителя,
- требования к участнику аукциона,
- проект контракта.

Также заказчиком публикуется информационная карта аукциона. Это сводная таблица по закупке, которая содержит весь спектр важнейшей информации.

Сроки проведения электронного аукциона многочисленны и установлены для каждого его этапа.

В электронном аукционе могут участвовать только зарегистрированные в единой информационной системе, аккредитованные на электронной площадке и допущенные к участию в таком аукционе его участники. Помимо регистрации в ЕИС и прохождения аккредитации участнику закупки следует предварительно оформить квалифицированную электронную подпись.

После соблюдения всех формальностей участник подбирает интересующий его заказ и знакомится с аукционной документацией [56, с.229].

Для участия в торгах участник должен внести определенное обеспечение на свой лицевой счет в электронной площадке. До 1 июля 2018 года существовало правило, предусмотренное ч. 14 ст. 44–ФЗ «О контрактной системе»: «размер обеспечения заявки должен составлять от 0,5 % до 5 % НМЦК или, если при проведении аукционов НМЦК не превышает 3 млн. рублей, 1 % НМЦК».

В декабре 2017 года в Закон о контрактной системе были внесены изменения, которые вступили в силу 01 июля 2018 года. Суть изменений заключается в том, что обязанности по установлению требования к обеспечению заявок у заказчика теперь не будет, если НМЦК не превышает 5 млн. рублей. То есть заказчики, проводя электронные аукционы с НМЦК до 5 млн. рублей, остались без защиты от недобросовестных участников. В ч. 16 ст. 44 ФЗ «О контрактной системе» в новой редакции размер обеспечения заявки на участие в аукционе составляет:

1) от 0,5 % до 1 % НМЦК, если размер НМЦК составляет от 5 млн. руб. до 20 млн. руб.;

2) от 0,5 % до 5 % процентов НМЦК, если НМЦК составляет более 20 млн. руб.

Таким образом, если предположить, что у заказчика есть теоретическое право установить требование к обеспечению заявки при проведении аукциона с НМЦК до 5 млн. руб., например, с НМЦК 600 000 руб., то возникает вопрос – в каком размере? В Законе о контрактной системе ответа на этот вопрос нет, но в Постановлении Правительства РФ от 12.04.2018 № 439 [8] сказано, что если НМЦК превышает 1 млн. руб., заказчик обязан установить требование к обеспечению заявок на участие в аукционах.

Как видим, заказчики, которые осуществляют закупки до 1 млн. руб. остались без обеспечения. Кроме того, ни в новой редакции Закона о контрактной системе», ни в Постановлении Правительства РФ от 12.04.2018 № 439 не определен размер обеспечения заявки при НМЦК от 1 до 5 млн. руб. Специалисты Минфина России считают целесообразным устанавливать в таких случаях размер обеспечения в пределах, предусмотренных ч. 16 ст. 44 Закона № 44–ФЗ для торгов с НМЦК от 5 до 20 млн. руб. (от 0,5 % до 1 % НМЦК), но это требование не основано на законе.

Поэтому полагаем, что в этой части ст. 44 Закона о контрактной системе нуждается в дополнении, а именно: установления в законе размера обеспечения заявки при НМЦК, которое не превышает 5 млн. руб.

После внесения обеспечения участник торгов готовит и отправляет заявку на участие оператору площадки. Заявка состоит из двух частей. Содержание первой части заявки зависит от предмета контракта (товар или работы, услуги), а также от того, указан ли в аукционной документации товарный знак или иные средства индивидуализации [94, с. 16].

Требования к содержанию первой части заявки установлены нормами частей 3,4 статьи 66 Закона о контрактной системе, она должна содержать: согласие участника электронного аукциона на поставку товара, выполнение работы или оказание услуги на условиях, предусмотренных документацией об электронном аукционе; наименование страны происхождения товара; конкретные показатели товара, соответствующие значениям, установленным в документации об электронном аукционе.

Вторая часть заявки на участие в электронном аукционе должна содержать следующие документы и информацию:

- наименование, фирменное наименование (при наличии);
- место нахождения (для юридического лица);
- паспортные данные, место жительства (для физического лица);
- номер контактного телефона, идентификационный номер налогоплательщика; документы;
- подтверждающие соответствие участника такого аукциона требованиям, установленным Закону о контрактной системе;
- копии документов, подтверждающих соответствие товара, работы или услуги требованиям, установленным закону;

- решение об одобрении или о совершении крупной сделки;
- документы, подтверждающие право участника электронного аукциона на получение преимуществ;
- декларация о принадлежности участника такого аукциона к субъектам малого предпринимательства или социально ориентированным некоммерческим организациям и др.

Участник аукциона может подать заявку на участие в аукционе в любое время после размещения извещения о проведении закупки до окончания срока подачи заявок. Он также имеет право на отзыв заявки до окончания срока ее подачи. В течение часа после ее поступления оператор электронной площадки должен присвоить заявке порядковый номер и подтвердить факт ее получения участнику.

Также оператор вправе вернуть поступившую заявку участнику, если она не соответствует установленным требованиям по ч. 2 ст. 60 44–ФЗ. В числе причин возврата поступившей заявки: участник подал 2 и более заявки, они были получены после отведенных для этого сроков, они поданы с нарушением положений ч. 14 44–ФЗ (до окончания срока аккредитации менее 3 месяцев), наличие информации об участнике закупки в реестре недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей) [36, с. 174].

После рассмотрения первой части заявки и признания ее соответствующей требованиям аукциона участник допускается до непосредственного участия. В назначенный день и время ему следует подавать свои ценовые предложения.

Таким образом, обещая анализируемое в параграфе сделаем вывод о том, что порядок проведения аукциона в электронной форме состоит в том, что сам аукцион проводится на электронной площадке в указанный в технической документации день. Время проведения торгов устанавливается с учетом часовой зоны, в которой располагается заказчик. Аукцион проводится через снижение стоимости участниками аукциона с шагом (величиной снижения) в размере 0,5 % – 5 % от НМЦК, но не менее чем сто рублей. Для этого участниками подаются предложения о цене контракта. К поданным ценовым предложениям Закон о контрактной системе устанавливает следующие требования: они не должны быть равны ранее поданному предложению; не должны быть равными нулю; не должны превышать прежнее предложение; не должны быть ниже текущего минимального предложения, сниженного в пределах шага. Также участник не может снижать свою цену, если на текущий момент она – лучшая.

В ходе проведения электронного аукциона устанавливается время приема предложений от участников о цене: в течение 10 минут от начала проведения, а также 10 минут после поступления последнего предложения. Если за эти 10 минут ни одного предложения так и не поступит, то аукцион будет завершен автоматически [87, с. 8].

Так же порядком проведения аукциона в электронной форме устанавливается минимальный срок проведения аукциона. Этот срок составляет 10 минут (если не было ценовых предложений). В среднем аукцион длится 1 – 1,5 часа. В исключительных обстоятельствах – несколько суток (когда участники доторговались до цены менее 0,5 % НМЦК).

Выводы по разделу 2

Рассмотрев особенности характеристики правоотношений при проведении аукциона в электронной форме отметим, что организация осуществления закупок путем проведения электронного аукциона и порядок проведения аукциона в электронной форме строго регламентированы. А после того, как аукцион завершен, у участников есть возможность подать свое предложение о цене не ниже минимальной и независимо от установленного шага аукциона. Это может вывести его на второе место в конкурсе, что позволит претендовать на заключение контракта при отказе от него победителя. После того как истекли 30 минут после аукциона, оператор площадки обязан опубликовать протокол по результатам его завершения. В протоколе прописываются: адрес площадки; дата, время начала и окончания аукциона; НМЦК; минимальное предложение о цене.

Для определения победителя аукциона заказчик оценивает вторые части поступивших заявок и готовит итоговый протокол. Участник электронного аукциона, который предложил наиболее низкую цену контракта, и заявка на участие в таком аукционе которого соответствует требованиям, установленным документацией о нем, признается победителем такого аукциона.

Поэтому полагаем, что в ч. 16 ст. 44 Закон о контрактной системе нуждается в дополнении, а именно в установлении в законе размера обеспечения

3. ПРОБЛЕМЫ ЗАКЛЮЧЕНИЯ КОНТРАКТА И ОСПАРИВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ТОРГОВ В ВИДЕ ЭЛЕКТРОННОГО АУКЦИОНА

3.1 Проблемные аспекты заключения контракта по итогам электронного аукциона

С принятием Федерального закона от 31.12.2017 № 504–ФЗ [9] с 1 июля 2018 года полностью утратила силу статья 70, регламентировавшая ранее порядок заключения контракта по результатам электронного аукциона и введена новая статья 83.2, устанавливающая единый порядок заключения контракта по результатам различных электронных процедур.

В соответствии со статьей 83.2 Закона о контрактной системе по результатам электронной процедуры контракт заключается с победителем электронной процедуры, а в случаях, предусмотренных данным законом, с иным участником этой процедуры, заявка которого на участие в этой процедуре признана соответствующей требованиям, установленным документацией и (или) извещением о закупке. Законом о контрактной системе по результатам электронного аукциона установлен следующий срок заключения контракта – не ранее чем через 10 дней и не позднее 20 дней с даты размещения в ЕИС протокола подведения итогов аукцион [37, с. 18].

Контракт заключается на условиях, указанных в документации и (или) извещении о закупке, заявке победителя электронной процедуры, по цене, предложенной победителем. Таким образом, на первом этапе заказчик включает в прилагаемый к документации или извещению о закупке, проект контракта: цену контракта, предложенную участником закупки, с которым заключается контракт, либо предложение о цене за право заключения контракта в случае, предусмотренном частью 23 статьи 68 Закона о контрактной системе; информацию о товаре (товарном знаке и (или) конкретных показателях товара); информацию, предусмотренную пунктом 2 части 4 статьи 54.4, пунктом 7 части 9 статьи 83.1 Закона о контрактной системе (предложение участника закупки), указанную в заявке или окончательном предложении участника электронной процедуры.

На втором этапе происходит обмен документами между заказчиком и победителем закупки и непосредственно подписание контракта.

Контракт подписывается усиленной электронной подписью лицами, имеющими право действовать соответственно от имени победителя электронной процедуры и от имени заказчика.

Законом о контрактной системе предусмотрено два варианта развития событий: без оформления протокола разногласий и с оформлением протокола разногласий, в котором победитель электронной процедуры, с которым заключается контракт, указывает замечания к положениям проекта контракта, не соответствующим документации и (или) извещению о закупке и своей заявке на участие в электронной процедуре, с указанием соответствующих положений данных документов [85, с. 3].

В Законе о контрактной системе для контрактов, заключаемых по результатам электронных процедур, предусмотрена корректировка контракта на стадии его заключения.

Осуществляется такая возможность посредством протокола разногласий, который в соответствии с частью 3 статьи 83.2 Закона о контрактной системе, размещается победителем на электронной площадке (ЭП) и только в случае наличия разногласий по положениям проекта контракта, не соответствующим извещению о проведении такой закупки, документации о закупке и своей заявке.

Победитель имеет право воспользоваться возможностью направления заказчику протокола разногласий при заключении конкретного контракта только один раз. Заказчик обязан рассмотреть протокол разногласий и принять одно из двух решений: учесть изложенные в протоколе замечания, внести изменения в проект контракта и разместить в ЕИС и на площадке измененный (уточненный) проект; повторно разместить в ЕИС и на электронной площадке первоначальный проект контракта с указанием в отдельном документе причин отказа учесть полностью или частично содержащиеся в протоколе разногласий замечания победителя [48, с. 23]. Помимо отличий в процедурах заключения контракта с оформлением и без оформления протокола разногласий статьей 83.2 Закона о контрактной системе установлены общие правила, которые заказчик должен соблюдать при заключении контракта. Так, если в извещении и (или) документации о закупке было установлено требование о предоставлении обеспечения исполнения контракта, такой контракт должен быть заключен только при условии исполнения данного требования. Если по результатам закупки произошло снижение НМЦК на 25 и более процентов – обеспечение должно быть представлено с учетом антидемпинговых мер, установленных статьей 37 Закона о контрактной системе. В случае, предусмотренном частью 23 статьи 68 Закона, контракт заключается только после внесения на счет, на котором в соответствии с законодательством Российской Федерации учитываются операции со средствами, поступающими заказчику, участником электронного аукциона, с которым заключается контракт, денежных средств в размере предложенной этим участником цены за право заключения контракта, а также предоставления обеспечения исполнения контракта [83, с. 12].

Победитель электронной процедуры (за исключением случая если победитель электронной процедуры признан уклонившимся от заключения контракта и заказчик заключает контракт с участником такой процедуры, заявке которого присвоен второй номер (ч.14 статьи 83.2 Закона о контрактной системе), который признается победителем такой закупки) признается заказчиком, уклонившимся от заключения контракта в случае, если в сроки, предусмотренные статьей 83.2 он: не направил заказчику проект контракта, подписанный лицом, имеющим право действовать от имени такого победителя; или не направил протокол разногласий; или не исполнил требования, предусмотренные статьей 37 Закона о контрактной системе.

При возникновении любой из вышеуказанных ситуаций заказчик не позднее одного рабочего дня, следующего за днем признания победителя электронной

процедуры уклонившимся от заключения контракта, составляет и размещает в ЕИС и на электронной площадке с использованием ЕИС протокол о признании такого победителя уклонившимся от заключения контракта, содержащий информацию о месте и времени его составления, о победителе, признанном уклонившимся от заключения контракта, о факте, являющемся основанием для такого признания, а также реквизиты документов, подтверждающих этот факт.

В соответствии с ч. 14. статьи 83.2 в случае, если победитель электронной процедуры признан уклонившимся от заключения контракта, заказчик вправе заключить контракт с участником такой процедуры, заявке которого присвоен второй номер (участник № 2). Участник № 2 признается победителем такой процедуры, и в проект контракта, прилагаемый к документации и (или) извещению о закупке, заказчиком включаются условия исполнения данного контракта, предложенные этим участником [32, с. 134].

Проект контракта должен быть направлен заказчиком этому участнику в срок, не превышающий пяти дней с даты признания победителя такой процедуры уклонившимся от заключения контракта. В отношении победителя, признанного уклонистом, заказчик вправе обратиться в суд, чтобы вернуть убытки, которые он понес в результате уклонения от заключения контракта в части, которая не покрыта суммой обеспечения заявки на принятие участия в электронной процедуре.

Так, в одном из дел арбитражный суд разъяснил, что лицо, принимая решение об участии в аукционе и подавая соответствующую заявку, несет риск наступления неблагоприятных для него последствий, предусмотренных указанным Законом, в случае совершения им действий (бездействия) в противоречие требованиям Закона № 44–ФЗ, в том числе, приведших к невозможности заключения контракта с этим лицом как признанного победителем аукциона. Согласно установленной Законом № 44–ФЗ специфики документооборота на электронной площадке невыполнение участником электронного аукциона требований названного Закона – правовой риск признания его уклонившимся от заключения контракта, т. к. наличие соответствующего у него волеизъявления на осуществление заключения контракта подлежит реализации в порядке, установленном законом [82, с. 134].

Помимо этого, невыполнение требований участником, который разместил заказ, становится причиной невозможности заключения контракта с ним, что нарушает интересы заказчика. По той причине, что победитель электронного аукциона является уклонившимся от процедуры заключения контракта, то заказчик обращается с требованием в суд о возмещении убытков, которые были причинены уклонением от заключения контракта в области, которая не покрыта суммой обеспечения заявки на принятие участия в электронном аукционе, по этой причине иск был удовлетворен.

Участник № 2 вправе: подписать проект контракта или разместить протокол разногласий в порядке и сроки, предусмотренные статьей 83.2; либо отказаться от заключения контракта.

На участника № 2, который стал победителем, на общих основаниях

накладываются требования касаются предоставления обеспечения реализации контракта, при установлении требования по обеспечению реализации контракта отображено извещением и/или в документации о закупке, а в том случае, который предусмотрен ч. 23 ст. 68 Закона о контрактной системе, он обязан осуществить взнос на счет, где на основании законодательства РФ учитываются операции со поступающими заказчику средствами, денежные средства в том размере, в котором данный победитель предложил цену.

Участник №2 уклоняется от заключения контракта при неисполнении требований по подписанию проекта контракта (ч. 6 статьи 83.2) и (или) не предоставления обеспечения исполнения контракта либо неисполнения требования, предусмотренного статьей 37 Закона о контрактной системе, в случае подписания проекта контракта с применением антидемпинговых мер.

Он признается отказавшимся от заключения контракта в случае, если предусмотренный частью 3 статьи 83.2 пятидневный срок он не подписал проект контракта или не направил протокол разногласий.

Электронная процедура признается несостоявшейся в том случае, если победитель уклонился или отказался заключать контракт.

Контракт по результатам несостоявшейся электронной процедуры заключается с 1 поставщиком (исполнителем, подрядчиком) на условиях, которые отображены в документации о закупке и/или извещением, по цене, которую предложил участник закупки-победитель, но при этом цена не должна превышать максимальную стоимость контракта в сроки, которые указаны в ст. 83.2 Закона о контрактной системе [43, с. 12].

При этом участник закупки, с которым заключается контракт, является победителем. После размещения в ЕИС и подписания его заказчиком, контракт считается заключенным.

Проанализировав вышеизложенное, можно выделить следующие проблемы:

- сознательное занижение заказчиками поправочных коэффициентов, учитывающих уровень инфляции в стране (индекс изменения сметной стоимости);
- законодательно предусмотренное требование определять победителем аукциона участника, предложившего наименьшую цену, хотя такая цена еще не гарантирует высокое качества работы;
- большинство членов закупочной комиссии не являются специалистами в области технологий.

Также, одной из проблем заключения контрактов по итогам электронного аукциона, является лимит договоров, проведенных без заключения конкурсных процедур.

Согласно № 44–ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», заказчик может выбрать неконкурентный способ закупок. В этом случае контракт заключается без проведения процедуры выбора победителя согласно ст. 93 Закона о контрактной системе. Заказчик самостоятельно может выбрать контрагента. Это особенно удобно в экстренной ситуации, когда срочно нужно получить товар или услуги и

нет времени на ожидание. Ведь любой конкурсный способ определения – это долгое дело. Но на заключение прямых договоров есть определенный лимит, они могут быть заключены не более чем на 2 млн руб. в год и при этом сумма одного договора не должна превышать 100 тыс. руб. В случае, если лимит истрачен, а год не закончился, заказчик не может даже в экстренной ситуации прибегнуть к заключению прямого договора.

Еще одной проблемой является представление участниками электронных аукционов неполной либо нечитаемой уставной документации в составе аккредитационных документов. Согласно п. 3.1 ГОСТ Р 7.0.8–2013, утвержденная Приказом Росстандарта от 17.10.2013 № 1185-ст – копия документа определяется как «экземпляр документа, полностью воспроизводящий информацию подлинника документа» [10].

К настоящему времени территориальными органами ФАС России накоплен весьма обширный опыт рассмотрения жалоб участников закупки на якобы необоснованное отклонение их заявок в связи с непредставлением копий учредительных документов и, следует признать, что в подавляющем большинстве случаев, контрольные органы поддерживают решения аукционных комиссий.

Безусловно, проблемным является и вопрос конкуренции в сфере закупок. Более половины электронных аукционов на закупку товаров, работ, услуг проводится при низком уровне конкуренции (2-3 участника). Однако, в среднем число участников торгов растет, так как определенная доля аукционов проводится при высоком и выше среднего уровне конкуренции (7-9 участников). Наибольшая эффективность проведения электронного аукциона на закупку товаров, работ, услуг достигается при среднем уровне конкуренции (4-6 участников).

Подводя итог вышесказанному необходимо отметить, что несмотря на небольшой срок существования, такой способ заключения договора как проведение электронного аукциона имеет на сегодняшний день несомненные достоинства, к числу которых следует отнести уменьшение издержек, связанных с заключением такого договора, в частности это транспортные расходы, сокращается коррупционная составляющая при заключении подобных договоров, а также устраняются лишние посредники, функции которых, чаще всего, сводятся лишь к участию в процессе заключения договора и не связаны с его исполнением.

Однако, мы видим, что процедура проведения электронного аукциона на сегодняшний день является весьма формализованной, и перечисленные выше условия лишь малая часть усложненной процедуры аккредитации участников.

По нашему мнению, такая процедура тормозит проведение электронного аукциона в целом, так как, исходя из анализа практики, аукционная комиссия в большинстве случаев не допускает участников для прохождения следующих этапов регистрации для участия в электронном аукционе.

Следует учитывать и тот факт, что требования, установленные федеральным законодательством о закупках, имеют в своем содержании достаточно сложную формулировку и, зачастую, трактуются участниками по-своему, либо вовсе им не понятны – как результат, огромное количество несоответствия уже на первом этапе регистрации.

В целях увеличения эффективности правового регулирования в сфере обязательных электронных аукционов было бы целесообразно провести следующие мероприятия:

- ввести правовой запрет на кратное увеличение шага любых торгов;
- разработать четкие правила допуска участников к проведению электронных аукционов для публичных нужд;
- предусмотреть возможность выбора поставщика не только по наименьшей цене, но и по качеству предоставляемых услуг;
- установить единообразные требования к регламентам работы электронных торговых площадок. Первые два пункта целесообразно закрепить в соответствующих федеральных законах, а третий – в отдельном приказе Минэкономразвития России;
- законодательно предусмотреть последствия для недобросовестных заказчиков, но не просто в виде штрафов в пользу контролирующих органов, а, например, в виде компенсации разницы, на которую была занижена стоимость выполняемых работ или оказываемых услуг добросовестному контрагенту;
- в случае неоднократного выявления описанных ситуаций необходимо лишать фирму права на выполнение услуг и работ такого рода, а в случае недобросовестности заказчика – покрывать затраты подрядчика за выполнение работ по чужому проекту [81, с. 146].

Таким образом, электронная форма торгов направлена на развитие конкуренции, однако и здесь требуется внедрение мероприятий, надежно обеспечивающих равный доступ всех желающих участвовать в таком способе заключения гражданско-правовых сделок. Поэтому исследование проблем правового регулирования в области проведения обязательных электронных торгов, а также различных рисков при заключении договоров рассматриваемым способом представляется актуальным, востребованным и своевременным.

Необходимо совершенствование контрактной системы, а именно в сфере ответственности сторон за неисполнение контрактных обязательств. Часто заказчики сталкиваются с недобросовестными поставщиками, которые, занижая цены ради получения контракта, нарушают сроки выполнения работ или поставляют низкокачественные товары. И хотя такие поставщики могут быть включены в реестр недобросовестных поставщиков, они находят способы снова участвовать в закупках (например, создав фирму-однодневку). Заказчик вправе обратиться в суд с требованием возмещения убытков, но, как правило, это длительный процесс, а штрафы, налагаемые на поставщиков, несущественные. Иногда участник закупок вносит банковские гарантии, которые являются необеспеченными или же поддельными.

3.2 Особенности оспаривания результатов торгов в виде электронного аукциона и заключенного по его результатам контракта

В силу ст. 105 Закона о контрактной системе, каждый участник закупки в соответствии с законодательством Российской Федерации вправе обратиться в

суд или в порядке, предусмотренном настоящей главой, в надзорный орган в сфере закупочных действий (бездействия) заказчика, уполномоченного учреждения, уполномоченного органа, закупочной комиссии, ее членов, специализированной организации, должностных лиц контрактной службы, оператора электронной площадки, руководителя контракта, оператора специализированной электронной площадки, если эти действия (бездействие) нарушают законные интересы и права заявителя.

Целью данного анализа является изучение текущей судебной практики при разрешении споров, связанных с применением законодательства РФ О контрактной системе в сфере закупок, работ, товаров, услуг для обеспечения муниципальных и государственных нужд [80, с. 23].

Анализ показал, что чаще всего судами принимается решение о признании недействительным государственного контракта из-за несоблюдения единых требований, предъявляемых к участникам закупок по Закону о контрактной системе, прежде всего наличия между участником закупки и заказчиком конфликта интересов, что привело к нарушению порядка определения победителя электронного аукциона.

Так, в одном из дел хозяйственное общество судом, задекларировало отсутствие спора, посчитав, что наличие близкого родства руководителя контрактной службы и члена совета директоров общества, не препятствует участию. Суд установил конфликт интересов по той причине, что полномочия руководителя контрактной службы у заказчика, его заместителя - тождественными по функциональным обязанностям.

Руководитель и его заместитель контролируют принятие заказчиком решения о закупке. Также суд установил, что заместитель руководителя контрактной службы на основании с должностной инструкцией может самостоятельно определять поставщиков (ч. 6 ст. 38 Закона № 44–ФЗ).

При этих обстоятельствах допуск к участию стал причиной формирования конкуренции, а также преимущественных условий участия в данной закупке, к координации деятельности участника закупки, заказчика, нарушения порядка выявления победителя.

Ч. 9 ст. 31 Закона № 44–ФЗ, обязывает комиссию отстранить хозяйственное общество от участия в определении у поставщика.

Арбитражный суд в противном случае удовлетворил ходатайство заказчика касемо признания постановлений и решений антимонопольного органа незаконными. Считается, что возможен конфликт имеющихся интересов у заказчика и хозяйствующего субъекта.

Получается, что генеральный директор – близкий родственник (брат) заместителя руководителя контрактной службы у заказчика.

На основе анализа судебных решений о конфликте интересов можно сделать следующие выводы: количество лиц, участвующих в закупках отображает наличие конфликта интересов и определяется в соответствии с законом.

Однако возникновение данного конфликта может произойти по отношению и к должностному лицу, чьи полномочия совпадают с функциональными

обязанностями и могут отразиться на итоге аукциона; участнику необходимо выполнить данное до момента, когда будет объявлен победитель; договор между победителем и Заказчиком при наличии конфликта интересов – не действителен; заказчик может отказаться от выполнения договора, если же было установлено, что поставщик не соответствует требованию по отсутствию конфликта интересов, что отразилось на итогах аукциона.

Основная масса судебных споров связана с обжалованием участников закупок предписаний антимонопольного органа об устранении нарушений антимонопольного законодательства, т.е. фактически отмены результатов закупки.

Так, Арбитражный суд Челябинской области признал незаконными действия заказчика – в Министерстве здравоохранения Челябинской области также имеются признаки ограничения конкуренции, что приводит к нарушению пункта 1 статьи 8 части 1 статьи 33, пункта 1 части 1 статьи 64 Закона О контрактной системе, а именно включению в один лот лекарственных средств с разными, международными непатентованными наименованиями, что создает льготные условия для участия в аукционе ОАО «ОАГ», которое ранее поставляло всю необходимую линейку лекарственных средств заказчику. В результате этих обстоятельств, другие организации, занимающиеся производством, поставками лекарственных средств, не способны участвовать в покупке.

Это является нарушением статьи 8 Закона О контрактной системе, принцип создания равных условий для конкуренции между участниками торгов. Суд счел несостоятельным довод министерства о том, что закупка небольшого объема через аукцион, где основным принципом является снижение начальной (максимальной) цены контракта, не привлекает поставщиков, поскольку при небольшой цене контракта хозяйствующий субъект должен нести расходы, связанные с поставкой лекарственных средств, так как заказчик не представил достаточных доказательств невозможности закупки лекарственных средств отдельно [11].

В другом случае суд подтвердил законность решения ФАС, которое неправильно признать форс-мажором принятие нормативных актов государственными органами в ходе обычного нормотворчества. Включив в проект договора основание для освобождения от ответственности, которое не относится к форс-мажорным обстоятельствам, заказчик, таким образом, установил в проекте договора условие об освобождении от ответственности, которое не предусмотрено частью 9 статьи 34 Закона О контрактной системе.

Таким образом, суд считает, что вновь принятые правовые акты РФ, субъекта РФ – Челябинской области, органов местного самоуправления города Челябинска не форс-мажорные обстоятельства, как указанные события не имеют характера чрезвычайной ситуации и неотвратимость как принятие таких актов и предполагает определенную последовательность действий, которые при этом не имеют чрезвычайный характер.

При таких обстоятельствах, решение Челябинского УФАС РФ об устранении нарушений законодательства РФ О контрактной системе является законным и

обоснованным [17].

Анализ показал, что включение заказчиком в аукционную документацию требований к приобретаемому товару, в которых указывается его конкретный изготовитель, при отсутствии конкретного использования такого товара является нарушением положений статьи 33 Закона О контрактной системе.

Таким образом, общество обратилось в Арбитражный суд с заявлением о признании незаконным решения антимонопольного органа, которым его жалоба не обоснована. По данным компании, заказчик незаконно включил в документацию электронного аукциона на поставку лекарственных средств требования к продукту, который соответствует препарату конкретного производителя.

Решение суда удовлетворило заявленные требования исходя из того, что заказчик включил в аукционную документацию требования к приобретаемому товару (лекарственной форме), которые не связаны с фармакологическими свойствами препарата, не связаны с терапевтической эффективностью и не обусловлены спецификой назначения и применения приобретаемого препарата, а непосредственно свидетельствовали единственному изготовителю данного препарата. Кроме того, документально не подтверждено, что кто-либо из участников имел возможность приобрести лекарственные средства от этого производителя для того, чтобы поставлять их для нужд заказчика.

В результате, суд пришел к выводу, что заказчик злоупотребил правилами размещения заказа, которые привели к созданию необоснованных препятствий для участников спорной закупки, что привело к сокращению их количества, что является признаком ограничения конкуренции. На основании этого суд признал решение антимонопольного органа незаконным.

Если условия государственного (муниципального) контракта не отвечают требованиям для заключения договора об объявленном аукционе, такие условия контракта являются недействительными.

Таким образом, прокурор обратился в суд с иском о признании недействительным дополнительного соглашения к государственному контракту и условиями контракта в части сроков выполнения работ. Уведомление об электронном аукционе, размещенное на сайте, предусматривает завершение договора до 01.02.2017 года. Информационная карта аукционной документации также имеет срок до 01.02.2017. Согласно проекту договора, который является неотъемлемой частью документации, работы подрядчиком должны быть завершены также до 01.02.2017.

Однако при заключении договора допускается изменение условий и положений, содержащихся в уведомлении о закупке и проекте договора, а именно дата окончания работ устанавливается не 01.02.2017, а 20.04.2017, а также дополнительное соглашение к договору, касающееся обязательств заказчика по оплате работ. Между тем аукционная документация на право заключения договора и условия договора не предусматривали возможности продвижения работ, а лишь устанавливали финансирование работ, фактически выполненных подрядчиком.

Положения пункта 1 статьи 740, пункта 1 статьи 766 Гражданского кодекса РФ срок исполнения обязательств, включая условия контракта, цена контракта к существенным условиям государственного (муниципального) контракта, определена по результатам заказа. Сроки выполнения работ по договору и цена договора могут быть изменены только в случаях, установленных пунктом 2 статьи 767 ГК РФ, статьи 95 Закона О контрактной системе. Поскольку доказательств законности изменения условий выполнения работы и порядка оплаты труда не представлено, исковые требования удовлетворяются в силу статьи 168 Гражданского кодекса [12; 15].

Масса споров возникает из-за несоответствия требований закона к самому описанию объектов, участвующих в закупке. Например, в одном деле, суд установил, что ООО «Диаконт» предоставил тест-полоски «Diakont, Unistrip 1» для участия, в качестве эквивалента закупаемого товара. Но заявка ООО «Диаконт» была отклонена с ссылкой на п. 2 ч. 4 ст. 67 ФЗ № 44 (несоответствие информации в соответствии с ч. 3 ст. 66 ФЗ № 44). Заказчик заявляет: «Тест-полоски «Уан тач ультра», а Участник предложил «Тест-полоски к системе контроля Unistrip», что противоречит требованиям заказчика. Суд признал, что антимонопольная служба верно указала, что возможность предоставления эквивалента у закупаемого товара предусмотрена документацией аукциона, по этой причине, действия Заказчика, связанные с отклонением заявки – незаконны [13].

Включение в документацию аукциона требований, указывающих на определенного производителя товара, при отсутствии специфики его применения также является нарушением статьи 33 Закона О контрактной системе. Так, заказчик, купивший лекарственные средства, указал в документах эти требования к форме таблетки, а также к способу ее упаковки и деления, которым соответствовал препарат единственного производителя.

Участник торгов подал в ФАС жалобу, но агентство сочло ее необоснованной. Суд указал, что заказчик в аукционную документацию включил такие требования (дозировка, лекарственная форма, форма выпуска), которые не являются фармакологическими свойствами препарата, по этой причине не имеют связи с терапевтической эффективностью, не обусловлены определенным назначением, использованием приобретенного препарата», а непосредственно указывают на его единственного производителя [16].

В то же время не было никаких доказательств того, что кто-либо из участников закупок мог обеспечить поставку именно этого препарата. Поэтому суд пришел к выводу, что заказчиком были нарушены правила, по которым должно осуществляться размещение документации, что стало причиной возникновения для участников оспариваемой закупки необоснованных препятствий, что привело к сокращению их количества, что является признаком ограничения конкуренции.

В целом же в 2017 году в ФАС России поступило 89 333 жалобы на действия (бездействия) заказчика, уполномоченного органа, уполномоченного учреждения, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, ее

членов, должностного лица контрактной службы, контрактного управляющего, оператора электронной площадки при осуществлении закупок, что на 5,88 % больше аналогичных показателей 2016 года (84 373).

При этом признано обоснованными и частично обоснованными 31 719 жалоб, что на 13,4 % больше, чем в 2016 году (27 960). По результатам рассмотрения жалоб выдано 25 156 предписаний об устранении выявленных нарушений, что на 10 % больше, чем в 2016 году (22 946). Из поступивших в 2017 году жалоб подано: 19 895 в отношении закупок, осуществляемых для обеспечения федеральных нужд, 38 961 – для нужд субъектов Российской Федерации, 30 477 руб. для муниципальных нужд.

Итак, подводя итоги анализа, выявленных особенностей оспаривания результатов торгов в виде электронного аукциона и заключенного по его результатам контракта, нами проанализированные статистические данные и цифры, а также правовые позиции судов первой инстанции, судов вышестоящих инстанций, связанные с применением Федерального закона от 05.04.2013 № 44–ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Данные свидетельствуют о значительном количестве споров как по процедуре проведения аукциона, так и по иным основаниям (споры в отношении требований, устанавливаемых заказчиками в документации к торгам (лицензия, допуск саморегулируемой организации, экспертиза, конфликт интересов), споры в отношении требований, устанавливаемых заказчиками в документации к торгам (описание объекта закупки), нарушение конкурентных требований [14].

Несмотря на постоянные нововведения в законодательство о контрактной системе закупок, а их было принято с момента принятия закона в более 50 изменяющих и дополняющих законах, количество жалоб и споров не уменьшается, а наоборот, возрастает. В сфере закупок действует четыре специальных федеральных закона и множество подзаконных актов, в которые постоянно вносятся изменения. Поэтому существующая система закупок представляется проблемной, неэффективной.

Выводы по разделу 3

Очевидно, что поставщику, чтобы разобраться поставщику во всех нюансах контрактной системы – нужно изучить множество законодательных актов и нормативно-правовых актов, успеть за их нововведениями.

Трудности в этом возникают и у заказчиков, т. к. на любом этапе закупки, возможно, допустить ошибку (осознано и нет), что повлечет отмену результатов аукциона и признание контракта недействительным, поскольку свободу выбора способов закупок у уполномоченного органа отсутствует, поэтому и снижается возможность заказчиков оперативно удовлетворять свои нужды.

Существующая система в сфере государственных закупок нормативных правовых актов – неоправданно путанная и избыточно загроможденная, тогда как в мировой практике ее упрощение является наиболее приоритетной задачей.

Напрашивается это создание отдельной единой базы законов о закупках – Кодекса, регулирующего государственные и муниципальные закупки, как единого документа, который в себе будет содержать основные вопросы регулирования, единые механизмы, инструменты, принципы закупок. Отдельные главы будут регламентировать закупки в разных отраслях. Таким образом, избежать многообразия документов в законодательстве и противоречий в них, возможно упростить, смягчить некоторые требования к процедуре закупок по наиболее спорным вопросам (по которым существует наибольшее количество жалоб).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Заключение договоров в условиях конкуренции покупателей раскрывается через общее понятие «торги». Анализ действующего законодательства показывает, что до сих пор не выработано его однозначного понимания. По своей юридической природе торги – это совокупность действий (юридических фактов), которые последовательно осуществляются организатором и участниками торгов. Торги являются способом заключения договоров различного вида в условиях конкуренции, с помощью которых происходит установление договорных отношений между организатором торгов и тем участником, который предложил наиболее выгодные для организатора торгов условия договора и в установленном порядке признан победителем.

Заключение договоров конкурентным способом имеет определенные особенности. Во-первых, обязательным условием указанного способа является наличие конкуренции. Она может существовать как между субъектами, желающими приобрести определенный товар (работы, услуги, а также определенные права) на определенных условиях. Во-вторых, правовое регулирование порядка заключения контрактов осуществляется специальными нормативными актами, регламентирующими организацию и проведение аукционов и конкурсов, а не теми нормативными актами, которые регулируют определенные виды договорных обязательств.

Предложено следующее определение торгам: торги являются способом заключения договоров различного вида в условиях конкуренции, с помощью которых происходит установление договорных отношений между организатором торгов и тем участником, который предложил наиболее выгодные для организатора торгов условия договора и в установленном порядке признан победителем.

Предложено общее определение аукциона как экономической и юридической категории. Как экономическая категория аукцион – это экономические отношения между продавцом, посредником и покупателями, которые предусматривают, что продавец или посредник организует в определенном месте, в определенное время и по заранее определенным и объявленным правилам публичные конкурентные торги среди потенциальных покупателей, направленных на реализацию дефицитного объекта торгов по максимально возможной цене покупателю-победителю, который предложил за объект в ходе торгов наибольшую цену. Как юридическая категория, аукцион – это основанный на конкуренции способ приобретения права на заключение договора тем из участников торгов, который предложит более высокую (при закупках – более низкую) цену, чем другие участники.

Переход закупок в электронную форму позволяет участникам контрактной системы более эффективно проводить закупочные процедуры. Выделен ряд целей, которые могут быть достигнуты при переходе закупок в электронную форму: анонимность рассмотрения заявок, снижение рисков сговора между участниками; устранение возможности фальсификации заявок; сокращение

субъективизма оценки заявок; рост возможностей для контроля (автоматизированный контроль) – высокая прозрачность на всех этапах проведения процедуры; развитие возможностей для добросовестной конкуренции; значительное сокращение издержек, связанных с трудозатратами на подготовку «бумажной» документации; экономия бюджетных средств.

Закон о контрактной системе предусматривает 2 формы осуществления аукциона – электронная форма (электронный аукцион), закрытый аукцион. Электронный аукцион – способ реализации закупки, где сведения по закупке заказчик сообщает исключительно некоторым лицам, размещая информацию в ЕИС, извещения из которой приходят только некоторым лицам. К участникам закупки предъявляются единые дополнительные и стандартные требования, проведение этого аукциона осуществляется оператором на электронной площадке.

Важная особенность – порядок заключения договора, который не имеет в целом принципиальных отличий от иного заключения договора общегражданского порядка. Проходит на электронной площадке, на сайте в «Интернете», где проводятся все электронные аукционы. Участники: допущенные к участию, аккредитованные лица.

Обязательная документация электронного аукциона – проект контракта, входящий в состав документации об аукционе.

Суть проведения данного аукциона: снижение начальной (максимальной) стоимости контракта, которая отображена в извещении по проведению этого аукциона. В ходе проведения электронного аукциона участники осуществляют подачу предложения касательно стоимости контракта, которые предусматривают уменьшение предложения по цене контракта на величину, равную одному шагу аукциона.

За рассмотрение заявок отвечает комиссия, созданная в соответствии с законом, оформляются протоколом. После проведения аукциона, с победителем заключается контракт. Считается заключенным после того, как размещен в ЕИС и подписан заказчиком.

Анализ некоторых изменений в Закон контрактной системе, позволил выявить пробел в виде отсутствия закрепления обязанности по установлению требования к обеспечению заявок у заказчика если НМЦК не превышает 5 млн. рублей. То есть заказчики, проводя электронные аукционы с НМЦК до 5 млн. рублей, остались без защиты от недобросовестных участников. Для устранения названного пробела предложено ст. 44 Закона о контрактной системе дополнить нормой, устанавливающей обязательность и размер обеспечения заявки при НМЦК, которое не превышает 5 млн. руб.

Анализ правовых позиций судов свидетельствуют о значительном количестве споров, как по процедуре проведения аукциона, так и по иным основаниям. При этом, несмотря на нововведения в законодательство о контрактной системе закупок, количество жалоб и споров не уменьшается, а возрастает. Это прежде всего связано с тем, что существующая система нормативных правовых актов в сфере государственных закупок является путанной и избыточно загроможденной.

По итогу, проведенного исследования нами выделены следующие проблемы:

- сознательное занижение заказчиками поправочных коэффициентов, учитывающих уровень инфляции в стране (индекс изменения сметной стоимости);
- законодательно предусмотренное требование определять победителем аукциона участника, предложившего наименьшую цену, хотя такая цена еще не гарантирует высокое качества работы;
- большинство членов закупочной комиссии не являются специалистами в области технологий.

Также, одной из проблем заключения контрактов по итогам электронного аукциона, является лимит договоров, проведенных без заключения конкурсных процедур.

Согласно № 44–ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», заказчик может выбрать неконкурентный способ закупок. В этом случае контракт заключается без проведения процедуры выбора победителя согласно ст. 93 Закона о контрактной системе. Заказчик самостоятельно может выбрать контрагента. Это особенно удобно в экстренной ситуации, когда срочно нужно получить товар или услуги и нет времени на ожидание. Ведь любой конкурсный способ определения – это долгое дело. Но на заключение прямых договоров есть определенный лимит, они могут быть заключены не более чем на 2 млн руб. в год и при этом сумма одного договора не должна превышать 100 тыс. руб. В случае, если лимит истрачен, а год не закончился, заказчик не может даже в экстренной ситуации прибегнуть к заключению прямого договора.

Еще одной проблемой является представление участниками электронных аукционов неполной либо нечитаемой уставной документации в составе аккредитационных документов.

Согласно п. 3.1 ГОСТ Р 7.0.8–2013, утвержденная Приказом Росстандарта от 17.10.2013 № 1185-ст – копия документа определяется как «экземпляр документа, полностью воспроизводящий информацию подлинника документа».

К настоящему времени территориальными органами ФАС России накоплен весьма обширный опыт рассмотрения жалоб участников закупки на якобы необоснованное отклонение их заявок в связи с непредставлением копий учредительных документов и, следует признать, что в подавляющем большинстве случаев, контрольные органы поддерживают решения аукционных комиссий.

Безусловно, проблемным является и вопрос конкуренции в сфере закупок. Более половины электронных аукционов на закупку товаров, работ, услуг проводится при низком уровне конкуренции (2-3 участника). Однако, в среднем число участников торгов растет, так как определенная доля аукционов проводится при высоком и выше среднего уровне конкуренции (7-9 участников). Наибольшая эффективность проведения электронного аукциона на закупку товаров, работ, услуг достигается при среднем уровне конкуренции (4-6 участников).

Подводя итог вышесказанному необходимо отметить, что несмотря на небольшой срок существования, такой способ заключения договора как

проведение электронного аукциона имеет на сегодняшний день несомненные достоинства, к числу которых следует отнести уменьшение издержек, связанных с заключением такого договора, в частности это транспортные расходы, сокращается коррупционная составляющая при заключении подобных договоров, а также устраняются лишние посредники, функции которых, чаще всего, сводятся лишь к участию в процессе заключения договора и не связаны с его исполнением.

Однако, мы видим, что процедура проведения электронного аукциона на сегодняшний день является весьма формализованной, и перечисленные выше условия лишь малая часть усложненной процедуры аккредитации участников.

По нашему мнению, такая процедура тормозит проведение электронного аукциона в целом, так как, исходя из анализа практики, аукционная комиссия в большинстве случаев не допускает участников для прохождения следующих этапов регистрации для участия в электронном аукционе.

Следует учитывать и тот факт, что требования, установленные федеральным законодательством о закупках, имеют в своем содержании достаточно сложную формулировку и, зачастую, трактуются участниками по-своему, либо вовсе им не понятны – как результат, огромное количество несоответствия уже на первом этапе регистрации.

В целях увеличения эффективности правового регулирования в сфере обязательных электронных аукционов было бы целесообразно провести следующие мероприятия:

- ввести правовой запрет на кратное увеличение шага любых торгов;
- разработать четкие правила допуска участников к проведению электронных аукционов для публичных нужд;
- предусмотреть возможность выбора поставщика не только по наименьшей цене, но и по качеству предоставляемых услуг;
- установить единообразные требования к регламентам работы электронных торговых площадок. Первые два пункта целесообразно закрепить в соответствующих федеральных законах, а третий – в отдельном приказе Минэкономразвития России;
- законодательно предусмотреть последствия для недобросовестных заказчиков, но не просто в виде штрафов в пользу контролирующих органов, а, например, в виде компенсации разницы, на которую была занижена стоимость выполняемых работ или оказываемых услуг добросовестному контрагенту;
- в случае неоднократного выявления описанных ситуаций необходимо лишать фирму права на выполнение услуг и работ такого рода, а в случае недобросовестности заказчика – покрывать затраты подрядчика за выполнение работ по чужому проекту.

Таким образом, электронная форма торгов направлена на развитие конкуренции, однако и здесь требуется внедрение мероприятий, надежно обеспечивающих равный доступ всех желающих участвовать в таком способе заключения гражданско-правовых сделок. Поэтому исследование проблем правового регулирования в области проведения обязательных электронных торгов, а также различных рисков при заключении договоров рассматриваемым

способом представляется актуальным, востребованным и своевременным.

Необходимо совершенствование контрактной системы, а именно в сфере ответственности сторон за неисполнение контрактных обязательств. Часто заказчики сталкиваются с недобросовестными поставщиками, которые, занижая цены ради получения контракта, нарушают сроки выполнения работ или поставляют низкокачественные товары. И хотя такие поставщики могут быть включены в реестр недобросовестных поставщиков, они находят способы снова участвовать в закупках (например, создав фирму-однодневку). Заказчик вправе обратиться в суд с требованием возмещения убытков, но, как правило, это длительный процесс, а штрафы, налагаемые на поставщиков, незначительные. Иногда участник закупок вносит банковские гарантии, которые являются необеспеченными или же поддельными.

Так же для решения многих проблем в сфере закупок видится необходимым принятие Кодекса закупок – единого документа, который в себе будет содержать основные вопросы регулирования контрактной системы закупок. Нормы кодекса с учетом существующих проблем в правоприменении, не меняя принципиальных положений, в то же время должны несколько упростить, смягчить отдельные требования к процедуре закупок по наиболее спорным вопросам.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 № 51–ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1994. – №32.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 января 1996 г. № 14–ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. – № 5.
3. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон от 05.04.2013 № 44–ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2013. – № 14.
4. О поставках продукции для федеральных государственных нужд: федеральный закон от 13.12.1994 № 60–ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 34.
5. О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц: Федеральный закон от 18.07.2011 № 223–ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2011. – № 30 (ч. 1).
6. Об утверждении значения начальной (максимальной) цены контракта, при превышении которого заказчик обязан установить требование к обеспечению заявок на участие в конкурсах и аукционах: постановление Правительства РФ от 12.04.2018 № 439 – СПС «КонсультантПлюс».
7. О перечне товаров, работ, услуг, в случае осуществления закупок которых заказчик обязан проводить аукцион в электронной форме (электронный аукцион): распоряжение Правительства РФ от 21.03.2016 № 471–р – СПС «КонсультантПлюс».
8. Об утверждении перечней операторов электронных площадок и специализированных электронных площадок, предусмотренных Федеральными законами от 05.04.2013 № 44–ФЗ, от 18.07.2011 № 223–ФЗ: распоряжение Правительства РФ от 12.07.2018 № 1447–р – СПС «КонсультантПлюс».
9. О требованиях к операторам электронных площадок, операторам специализированных электронных площадок, электронным площадкам, специализированным электронным площадкам и функционированию электронных площадок, специализированных электронных площадок, подтверждении соответствия таким требованиям, об утрате юридическим лицом статуса оператора электронной площадки, оператора специализированной электронной площадки (01.07.2018 (за исключением отдельных положений): Постановление Правительства РФ от 08.06.2018 № 656 – СПС «КонсультантПлюс».
10. Обзор судебной практики применения законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 28.06.2017) // Бюллетень Верховного Суда РФ. – 2017 – № 12.
11. Обзор судебной практики по делам, связанным с разрешением споров о применении пункта 9 части 1 статьи 31 Федерального закона от 5 апреля 2013 года № 44–ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 28 сентября 2016 г.) – СПС «Гарант»

12. Решение Арбитражного суда Челябинской области от 8 декабря 2017 г. по делу № А76 – 14960/2017 – <http://sudact.ru>
13. Решение Арбитражного суда Челябинской области от 14 ноября 2017 г. по делу № А76 – 10272/2017 – <http://sudact.ru>
14. Решение Арбитражного суда Челябинской области от 7 декабря 2017 г. по делу № А76 – 14457/2017 – <http://sudact.ru>
15. Решение Арбитражного суда Республики Крым от 29 марта 2018 г. по делу № А83 – 610/2018 – <http://sudact.ru>
16. Постановление Одиннадцатого арбитражного апелляционного суда от 15 марта 2018 г. по делу № А55 – 24057/2017 – <http://sudact.ru>
17. Постановление Арбитражного суда Республики Коми от 4 апреля 2018 г. по делу № А29–6385/2017 – <http://sudact.ru>
18. Решение Арбитражного суда Самарской области от 25 октября 2017 г. по делу № А55 – 18865/2017 – <http://sudact.ru>
19. Решение Арбитражного суда Краснодарского края от 2 апреля 2018 г. по делу № А32 – 6758/2016 – <http://sudact.ru>
20. Афанасьев, А.С. Совершенствование механизма организации и осуществления государственных закупок в форме электронного аукциона / А.С.Афанасьев, А.А. Ермаченко, Е.С. Корсакова // Проблемы экономики и управления строительством в условиях экологически ориентированного развития. Материалы 4-й международной научно-практической онлайн-конференции (включая конкурсные работы студентов): сб.. – 2017. – С. 64–71.
21. Беляева, О.А. Торги: теоретические основы и проблемы правового регулирования: дис. ... докт. юрид. наук: 12.00.03 / О.А. Беляева. – Москва, 2012. – 423 с.
22. Беляева, О.А. Аукционы и конкурсы. Комментарий судебной-арбитражной практики. / О.А. Беляева – М.: Волтерс Клувер». 2010. – 187 с.
23. Богатырева, А.Т. Проблемы дефиниции гражданско-правового договора / А.Т. Богатырева // Общество: политика, экономика, право. – 2016. – № 4. – С. 95–98.
24. Борисов, А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2009. – 864 с.
25. Бочкова, Ю.А. Анализ эффективности функционирования системы государственных закупок / Ю.А. Бочкова // Инновации и инвестиции. – 2015. – № 9. – С. 6–8.
26. Брагинский, М.И. Договорное право. Кн. 1: Общие положения / М.И. Брагинский, В.В. Витрянский. – М.: Статут, 2011. – 847 с.
27. Бутова, С.В. Электронный формат как перспективное направление развития государственных и муниципальных закупок России. / С.В. Бутова, Ф.С. Бутов // В сборнике: Актуальные вопросы развития национальной экономики. Материалы V Международной заочной научно-практической конференции. В 2-х частях. – 2016. – С. 91–99.
28. Булхов, Н.А., Протченко М.В. Электронный аукцион как самый эффективный способ определения поставщиков: проблемы, пути решения / Н.А. Булхов,

- М.В. Протченко // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 4 (93). – С. 622–625.
29. Войтюк, Е.В. Особенности организации государственных закупок в электронной форме. / Е.В. Войтюк // Актуальные вопросы развития России в исследованиях студентов: управленческий, правовой и социально-экономический аспекты Материалы XV Всероссийской научно-практической конференции. Ответственный редактор С.В. Нечаева. – 2017. – С. 319–321.
30. Груздев, В.В. Торги: понятие, правовая природа, признание недействительными / В.В. Груздев // Хозяйство и право. – 2004. – № 7. – С. 25–26
31. Гладилина, И.П. Электронная форма государственных закупок как фактор инновационного развития контрактной системы/ И.П. Гладилина, Н.В. Порватова, С.А. Сергеева // Инновации и инвестиции. – 2014. – № 2. – С. 30–33.
32. Городнова, Н.В. Совершенствование процедуры электронного аукциона в России/ Н.В. Городнова // The Genesis of Genius. – 2017. – № 1. – С. 51–58.
33. Гольмстен, А.Х. Учебник русского гражданского судопроизводства. / А.Х. Гольмстен – <http://base.garant.ru/6186248>
34. Гримм, Д.Д. Лекции по догме римского права: пособ. для слушателей. / Д.Д. Гримм – Электрон. текст. дан. – <https://legalns.com/download/books/lib/roman-law/book-001.pdf>
35. Даль, В.И. Толковый словарь живого великорусского языка: в 4 т. / В.И. Даль. – М.: Просвещение. – 2008. Т. 4. – 576 с.
36. Деменкова, А.О. Применение электронной подписи в электронных аукционах/ А.О. Деменкова // Форум молодых ученых. – 2017. – № 12 (16). – С. 540–543.
37. Диденко, А.А., Артемов А.В. Понятие и формы торгов в гражданском праве / А.А. Диденко, А.В. Артемов // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2015. – № 110. – С. 1135–1151.
38. Ефимцева, Т. Перспективы совершенствования положений об электронном аукционе в законодательстве о контрактной системе РФ / Т. Ефимцева // Хозяйство и право. – 2017. – № 8. – С. 100–108.
39. Ерофеев, Ф.С. Проведение электронных аукционов в рамках контрактной системы / Ф.С. Ерофеев // Пробелы в российском законодательстве. – 2015. – № 2. – С. 69–73.
40. Заикина, И.В. Проблемы правового регулирования исполнения государственного контракта на поставку продукции для государственных нужд, заключенного по результатам электронного аукциона / И.В. Заикина, Г.А. Козлитин, А.П. Альбов // Вестник Института мировых цивилизаций. – 2017. – № 14. – С. 79–85.
41. Захаров, А.В. Теория игр в общественных науках / А.В. Захаров – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2015. – 304 с.
42. Золочевская, Е.Ю. Принцип транспарентности государственных закупок как основа публичного управления контрактной системой / Е.Ю. Золочевская, В.А. Цымбал // European Social Science Journal. – 2014. – № 6–1 (45). – С. 615–

620.

43. Ильин, А.А. Некоторые особенности размещения государственных и муниципальных заказов посредством проведения аукциона / А.А. Ильин // Инновационная наука. – 2016. – № 2–3. – С. 182–185.
44. Калачева, Т.Л. Закупки для обеспечения государственных и муниципальных нужд: принцип стимулирования инноваций / Т.Л. Калачева // Новое слово в науке и практике: гипотезы и апробация результатов исследований. – 2013. – № 8. – С. 196–200.
45. Калугина, О.П. Аукционы, их сущность, ценообразование и совершенствование функционирования: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / О.П. Калугина. – Воронеж, 2000. – 121 с.
46. Карпухина, А.Н. Торги в России: классификация и уточнение понятийного аппарата / А.Н. Карпухина, М.Б. Ермолаев // Проблемы экономики, финансов и управления производством: сборник научных трудов вузов России – 2015. – № 37. – С. 101–105.
47. Клепикова, И.В. Организация и проведение закупок конкурентным способом – аукцион в электронной форме / И.В. Клепикова // Евразийский научный журнал. – 2016. – № 1. – С. 76–80.
48. Кохан, В.В. Основные проблемы в области правового регулирования государственных закупок, возможные пути их решения / В.В. Кохан // Молодой ученый. – 2017. – №47. – С. 119–121.
49. Кузнецов К. Конкурентные закупки: торги, тендеры, конкурс / К. Кузнецов. – СПб.: Питер, 2005. – 368 с.
50. Кнутов, А.В. Управление государственными и муниципальными закупками и контрактами / А.В. Кнутов. – <https://biblio-online.ru/book/FA123FC7-6308-4277-B3F5-D6641AC337B5/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-i-kontraktami>
51. Комментарий к Федеральному закону от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» / Ю.В. Хлистун [и др.]. – <http://www.iprbookshop.ru/49148.html>.
52. Мараев, К.В. О публично-правовом характере правоотношений в сфере закупок / К.В. Мараев // Вестник экономической безопасности. – 2017. – №2. – С. 71–78.
53. Медведева, Н.Г. К вопросу о целевой ориентации и принципах правового регулирования государственных и муниципальных закупок / Н.Г. Медведева // Символ науки. – 2015. – № 6. – С. 237–239.
54. Морозюк, Ю.В. Влияние открытых аукционов в электронной форме на бизнес-процессы в строительных проектах / Ю.В. Морозюк // Управленческие науки в современном мире. – 2015. – Т. II. – № 1. – С. 724–728.
55. Мамедова Н.А. Управление государственными и муниципальными закупками / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Трушанова. – <https://biblio-online.ru/book/C4560B6E-1C0E-4426-968F-370F674517CD/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami>.

56. Надтачаев, П.В. К вопросу об экономико-правовом регулировании закупок для государственных нужд посредством проведения аукциона в электронной форме / П.В. Надтачаев, А.П. Елисеев // *Аграрное и земельное право*. – 2016. – № 10 (142). – С. 68–72.
57. Немченко, Э.В. Проблемы правового регулирования отношений, связанных с размещением заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд путем проведения открытого аукциона в электронной форме: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Э.В. Немченко. – Владикавказ, 2012. – 184 с.
58. Словарь русского языка / Ожегов С.И. под ред. Н.Ю. Шведовой. – М: Оникс, 2005. – 1386 с.
59. Акимов, Н.А. Открытый аукцион в электронной форме / Н.А. Акимов, И.П. Гладилина, М.М. Чернышов. // *Способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей): кн.* – Чехов, 2015. – С. 60–72.
60. Покровский, И. А. Основные проблемы гражданского права: моногр. / И. А. Покровский. – М.: Статут, 2001. – 354 с.
61. Письмо Минфина России от 23 мая 2018 г. № 24–02–05/34911 «О рассмотрении обращения» – <http://base.garant.ru/71964602>
62. Представители 32 регионов обсудили на конференции в Карелии проблемы государственных закупок – https://finance.rambler.ru/other/40721775/?utm_content=rfinance&utm_medium=read_more&utm_source=copylink
63. Порядок и пошаговая инструкция проведения электронного аукциона в 2018 году – <http://zakupkihelp.ru/uchastniku-zakupok/elektronnyj-aukcion-po-44-fz.html>
64. Порядок проведения электронного аукциона – <http://zakonguru.com/goszakupki/44/provedenie-aukciona.html>
65. Порядок заключения контракта по результатам электронной процедуры закупки – <http://profizakupok.ru>
66. Проверка участников закупки и заказчика на конфликт интересов – <https://www.pro-goszakaz.ru/question/4294088926-qques-16-02-proverka-uchastnikov-zakupki-i-zakazchika-na-konflikt-interesov>
67. Решение Комиссии УФАС по Сахалинской области по делу № 411/15 о нарушении законодательства о закупках от 11 сентября 2015 года – <http://zakupki.gov.ru>
68. Руководство пользователей ЕИС <http://www.roskazna.ru/upload/iblock/12c/rukovodstvo-polzovatelya-eis.pdf>
69. Рахимов, Э.Х. Открытый аукцион в электронной форме как способ определения поставщика: достоинства и недостатки / Э.Х. Рахимов // *Актуальные проблемы права и государства в XXI веке*. – 2016. – № 8–2. – С. 283–287.
70. Саберова, М.Ш. Новые правила установления обеспечения заявок при проведении электронных аукционов / М.Ш. Саберова // *Наука сегодня: глобальные вызовы и механизмы развития* Материалы международной научно-практической конференции. сб. в 2-х частях. – 2018. – С. 106–107.

71. Сабетова, Т.В. Сущность и роль электронных аукционов в системе закупок для государственных нужд / Т.В. Сабетова // Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика. – 2016. – № 21. – С. 76–82.
72. Обалаяева, Ю.И. Совершенствование регламентации электронных процедур на современном этапе / Ю.И. Обалаяева // Journal of Economic Regulation. – 2017. Т. 8. – № 1. – С. 131–141.
73. Сушкова, И.А. Понятие и правовая природа торгов как способа заключения договоров / И.А. Сушкова // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. – 2017. – № 3 (75). – С. 83–87.
74. Стровский, Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия / Л.Е. Стровский – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2011. – 498 с.
75. Сухадольский, Г.А. Тендеры. Вопросы и ответы / Г.А. Сухадольский – М.: Вершина, 2004. – 320 с.
76. Сводный аналитический отчет по результатам осуществления мониторинга закупок, товаров, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 № 44–ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» по итогам 2017 года. Сведения ЕИС – https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=122854
77. Скловский, К.И. Сделка и ее действие: комментарий главы 9 ГК РФ (Понятие, виды и форма сделок. Недействительность сделок) / К.И. Скловский – <http://www.iprbookshop.ru/29063.html>
78. Терехова, А.А. Аукционы и публичные конкурсы / А.А. Терехова // Известия Регионального финансово-экономического института. – 2014. – №3. – С. 28–31.
79. Особенности электронного аукциона как способа размещения государственных и муниципальных заказов / М.Б. Тогузова, Х.Б. Баскаев; под общей редакцией С.С. Чернова. // Новое слово в науке и практике: гипотезы и апробация результатов исследований: сборник материалов XXIX Международной научно–практической конференции – 2017. – С. 175–179.
80. Тонков, К.В. Понятийные противоречия правового регулирования торгов по Гражданскому кодексу Российской Федерации / К.В. Тонков // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2013. – № 3 (27). – С. 17–24
81. Уваров, А.А. Понятие и признаки открытого аукциона в электронной форме / А.А. Уваров // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2015. – № 3–6. – С. 146–147.
82. Фоминых, О.М. Признание недействительными торгов и заключенных на них договоров: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / О.М. Фоминых. Москва, 2014. 227 с.
83. Хабарова, А.С. Понятие торгов в современном Российском праве / А.С. Хабарова // Сборник статей по материалам всероссийских студенческих научно–практических конференций. – 2017. – С. 228–231.
84. Хабарова А.С. Электронный аукцион: современность и перспективы /

- А.С. Хабарова // Актуальные вопросы развития юридической науки и практики в современных условиях: сборник статей по материалам международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 450–453.
85. Хвалынский, Д.С. Совершенствование механизма государственных закупочных аукционов в России / Д.С. Хвалынский // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2016. – № 2 (64). – С. 31–38
86. Хвалынский, Д.С. Теория аукционов и практика публичных закупок в России / Д.С. Хвалынский // Экономика Алтайского края. – 2015. – № 1 (33). – С. 78–81.
87. Чельшева, Н.Ю. Проблемы реализации принципа стимулирования инноваций при осуществлении государственных и муниципальных закупок / Н.Ю. Чельшева // Коммерческое право. Научно-практический журнал. – 2015. – № 1 (16). – С. 42–48.
88. Шамакова, М.Ф. Электронный аукцион как способ закупок в контрактной системе / М.Ф. Шамакова, С.Г. Кренева // Актуальные проблемы экономики современной России. – 2016. – № 3. – С. 115–120.
89. Шевелева, А.А. Аукционы: основные виды, механизмы, теория сговоров / А.А. Шевелева // Взгляды креативного общества. – 2014. Т. 1. – № 1 (1). – С. 8–15.
90. Щербаков, В.А. Гражданско-правовое регулирование размещения государственных и муниципальных заказов в Российской Федерации: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / В.А. Щербаков. – Москва, 2009. – 217 с.
91. Шергунова, Е.А. Понятие аукциона в российском законодательстве / Е.А. Шергунова, А.Г. Дроботенко // Актуальные проблемы цивилистики: сборник М.: Курск, 2014. – С. 23–24.
92. Электронный аукцион по 44-ФЗ: пошаговый алгоритм, сроки проведения, инструкции для участников закупки <http://zakupkihelp.ru/uchastniku-zakupok/elektronnyj-aukcion-po-44-fz.html#part-8>
93. Что такое Единая информационная система в сфере закупок – <https://www.pro-goszakaz.ru/article/102074-qqq-18-m7-edinaya-informatsionnaya-sistema-v-sfere-zakupok?ustp=W>
94. Юсифова, Н.Д. Допуск участников закупок к аукционам в электронной форме / Н.Д. Юсифова // Вестник Самарской гуманитарной академии. Серия: Право. – 2016. – № 1–2. – С. 30–34.