

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
ЮРИДИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
Кафедра «Предпринимательское, конкурентное и экологическое право»

ОТДЕЛЬНЫЕ МЕРЫ ЗАЩИТЫ ПРАВ ЗАКАЗЧИКОВ ПРИ
НЕИСПОЛНЕНИИ ИЛИ НЕНАДЛЕЖАЩЕМ ИСПОЛНЕНИИ
КОНТРАКТОВ ПО КОРПОРАТИВНЫМ ЗАКУПКАМ
ФГАОУ ВО «ЮУрГУ» (НИУ) – 40.04.01. 2018. 345. ВКР

Руководитель работы,
докт. юрид. наук, проф.

Валентина Вячеславовна Кванина
_____ 2020 г.

Автор работы,
студент группы Ю-345

_____ Дарья Ивановна Денисова
_____ 2020 г.

Нормоконтролер,
канд. юрид. наук, доцент кафедры
Анжелика Витальевна Тихомирова
_____ 2020 г.

Челябинск
2020

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1 ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ О КОРПОРАТИВНЫХ ЗАКУПКАХ	
1.1 Понятие и субъекты корпоративных закупок.....	8
1.2 Принципы корпоративных закупок.....	18
1.3 Торги как предпосылка заключения контракта	30
2 МЕРЫ ЗАЩИТЫ ПРАВ ЗАКАЗЧИКОВ В КОРПОРАТИВНЫХ ЗАКУПКАХ	
2.1 Контроль за исполнением контрактов в сфере корпоративных закупок как мера защиты прав заказчика	43
2.2 Расторжения контрактов в корпоративных закупках как мера защиты прав заказчика.....	53
2.3 Реестр недобросовестных поставщиков как мера защиты прав заказчика	63
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	74
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	77

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы выпускной квалификационной работы. В условиях постоянного реформирования системы закупок идет непрерывный поиск эффективных методов правового регулирования, которые бы помогали решать вопросы, возникающие в процессе осуществления закупочной деятельности. Освещение проблем связанных с защитой прав заказчика при проведении закупочных процедур, эффективности решения задач, касающихся вопросов удовлетворения в полной мере потребностей заказчика в необходимых товарах, работах, услугах.

Государственные корпорации и холдинги при организации и осуществлении процедур руководствуются Федеральным законом от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»¹ (далее по тексту – Закон о закупках) и своим положением. При этом закон не обязывает регулировать закупочную деятельность только лишь Законом о закупках. В связи с чем, большинство корпоративных хозяйствующих субъектов разрабатывают свои отраслевые положения закупок или отраслевые стандарты для регулирования закупочной деятельности, а также корпоративные торговые площадки для проведения конкурентных процедур.

Корпоративные закупки, осуществляемые в соответствии с Законом о закупках, занимают значительную долю финансового оборота Российской Федерации. По данным Мониторинга применения Закона о закупках в I полугодии 2020 года, проведенного Министерством финансов РФ (далее – Мониторинг Минфина), по состоянию на 30 июня 2020 г. в Единой информационной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд (далее – ЕИС) зарегистрировано 98 657 организаций, осуществляющих закупки в

¹ Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ // СЗ РФ. 2011. № 30 (ч. 1). Ст. 4571.

соответствии с Законом № 223-ФЗ, при этом, за указанный период, заказчиками уже заключено договоров на сумму 5,3 трлн. руб.¹

Ввиду сложности и многоступенчатости закупочного процесса, наличия конкуренции на рынке, в целях сохранения эффективности расходования средств на закупаемые товары, работы и услуги, важным элементом тендерных процедур становится защита заказчиков в процессе корпоративных закупок. Для защиты от недобросовестных поставщиков заказчики вынуждены тщательно выстраивать и прописывать в своих положениях о закупках и отраслевых стандартах систему контрольных мер по отбору добросовестных и отсеиванию недобросовестных поставщиков.

Многие акционерные компании и государственные корпорации до сих пор занимаются самостоятельным поиском поставщиков, который требует обычно значительных затрат времени и сил.

Для снижения затрат и оптимизации закупочной деятельности на предприятиях и организациях начали появляться и использоваться новые методы, способы и инструменты достижения конкурентных преимуществ. В закупочной деятельности, одним из таких действительно эффективных инструментов стали Торги. Конкурентная форма размещения заказов на закупку на мировом рынке, которая обеспечивает покупателю наиболее выгодные коммерческие условия, оптимальные сроки выполнения работ или предоставления услуг, а также возможность привлечения самых конкурентоспособных поставщиков и подрядчиков.

Степень разработанности темы. Отдельные вопросы, касающиеся корпоративных закупок, были освещены в трудах следующих авторов:

О.А. Беляевой, А.А. Борзунова, Ю.В. Гриднева, Е.С. Донецкова, К.В. Кичик, К.В. Кузнецова, Н.А. Михалева, А.В. Удалихина, В.В. Шириняна, И. Г. Яковлевой.

¹ Мониторинг Министерства финансов РФ применения Закона № 223-ФЗ в I полугодии 2020 года. URL: https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2020/08/main/I_POLUGODII_2020_GODA.pdf (дата обращения 01.12.2020).

Объектом исследования выпускной квалификационной работы являются общественные отношения, возникающие в сфере корпоративных закупок, осуществляемых субъектами, которые попадают под действие Закона о закупках.

Предметом исследования являются нормы ранее действовавшего и современного законодательства Российской Федерации, в том числе федеральных законов, подзаконных актов, постановлений Правительства Российской Федерации, акты исполнительных органов власти, регулирующих отношения в сфере корпоративных закупок, материалы правоприменительной практики.

Целями выпускной квалификационной работы являются: выявление и анализ теоретических и практических проблем правоприменения в сфере корпоративных закупок, основных тенденций развития правового регулирования, освещение проблем, связанных с защитой интересов заказчика в процессе осуществления закупочной деятельности и формулирование предложений, направленных на их устранение.

Для достижения данных целей в работе поставлены следующие задачи:

- проанализировать понятия и субъекты корпоративных закупок;
- рассмотреть принципы корпоративных закупок;
- дать характеристику торгам как предпосылке заключения контракта;
- проанализировать контроль за исполнением контрактов в сфере корпоративных закупок как меру защиты прав заказчиков;
- рассмотреть расторжение контрактов в корпоративных закупках как меру защиты прав заказчиков;
- дать характеристику реестру недобросовестных поставщиков как мере защиты прав заказчиков.

Методологическую основу исследования составили общенаучные и частно-научные методы познания объективной действительности. В работе использованы аналитический, сравнительно-правовой, логико-правовой,

статистический, историко-правовой, формально-правовой методы исследования и др.

Теоретическая основа исследования. Теоретическую основу исследования составили научные труды О.А. Беляевой, В.В. Шириняна и других авторов.

В результате проведенного исследования сформулированы следующие **положения, выносимые на защиту.**

1. В целях недопущения недобросовестности со стороны заказчика при отказе им от заключения договоров с победителями запроса предложений и запроса котировок, в работе предложено урегулировать данный вопрос в типовых положениях о закупках и в положениях о закупках.

2. В целях устранения злоупотреблением права заказчика на отказ от заключения договора с победителем – поставщиком в рамках запроса котировок и запроса предложений предлагается процедуру заключения договора со вторым участником в обязательном порядке согласовывать с антимонопольными органами.

3. Во избежание срыва сроков подписания договоров, четких и регламентированных действий участников закупочных процедур в Законе о закупках предлагается закрепить точное определения терминов «дни» и «рабочие дни».

4. В целях повышения эффективности закупочной деятельности заказчика, минимизации правовых и экономических рисков, считаем целесообразным дополнить статью ч.1 ст. 3 Закона о закупках принципом профессионализма заказчика.

В период выполнения ВКР автором были опубликованы 3 статьи:

1. Денисова, Д.И. О включении в реестр недобросовестных поставщиков лиц, не подписавших контракт в установленные законом сроки / Д.И. Денисова // Современные проблемы юриспруденции: сборник научных трудов магистрантов и аспирантов. Вып. 4. Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2020. С. 23-25.

2. Денисова, Д.И. Методы противодействия манипулированию ценами в корпоративных закупках / Д.И. Денисова // Молодой исследователь: вызовы и перспективы: сб. ст. по материалам СХС Международной научно-практической конференции «Молодой исследователь: вызовы и перспективы». № 43(190). М.: Изд. «Интернаука», 2020 С. 89-92.

3. Денисова, Д.И. Особенности осуществления конкурентных и неконкурентных закупок по Закону № 223-ФЗ / Д.И. Денисова, В.В. Кванина // Молодой исследователь: вызовы и перспективы: сб. ст. по материалам СХСП Международной научно-практической конференции «Молодой исследователь: вызовы и перспективы». № 45(192). М.: Изд. «Интернаука», 2020 С. 144-149.

1 ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ О КОРПОРАТИВНЫХ ЗАКУПКАХ

1.1 Понятие и субъекты корпоративных закупок

В законодательстве Российской Федерации прямо не устанавливается понятия корпоративных закупок как таковых. Однако, в нормативных правовых актах различного уровня, а также юридической литературе встречается упоминание корпораций и «корпоративных закупок». В некотором смысле это связано с тем, что законодательное регулирование корпоративных закупок введено в Российской Федерации с 01 января 2012 г. и система находится в стадии совершенствования. Как справедливо отмечает В.В. Ширинян, в указанном Федеральном законе, который именуется «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», законодатель не раскрывает собственно понятие «закупки», не регламентирует процедурные вопросы ее осуществления.¹

Термин «корпоративные закупки» в исследованиях, посвященных данной проблематике, является лишь наиболее распространенным, однако встречаются и иные, в частности, О.А. Беляева применяет понятие «регламентированные закупки».²

Некоторые исследователи вовсе отмечают, что ввиду отсутствия научно обоснованной концепции корпоративных закупок, понятия «корпоративные закупки» являются условными.³ Наличие таких разночтений приводит к отсутствию единого мнения в трактовке этого понятия.

Ежегодно вносятся десятки изменений в Федеральные законы, регулирующие закупки товаров, работ и услуг, а также подзаконные

¹ Ширинян В.В. Корпоративные закупки: современное состояние и перспективы публично-правового регулирования // Интеграция наук. 2018. № 8. С. 375.

² Беляева О.А. Тенденции развития законодательства Российской Федерации о регламентированных закупках // Журнал российского права. 2016. № 9. С.21.

³ Кичик К.В. Законодательство России о публичных закупках // Публичные закупки: проблемы применения. Материалы Третьей Всероссийской научно-практической конференции. М.: Юстицинформ, 2015. С. 114.

нормативные правовые акты, направленные на регулирование закупочных процессов. Вероятно, в обозримом будущем законодатель конкретизирует рассматриваемое понятие и закрепит его законодательно.

Чтобы самостоятельно определить понятие корпоративных закупок для начала определим, какие субъекты участвуют в этом процессе.

Закупки корпораций, закрепленных ст. 66 ГК РФ, определяются п.1 ч.2 ст.1 Закона о закупках, который гласит «Настоящий Федеральный закон устанавливает общие принципы закупки товаров, работ, услуг и основные требования к закупке товаров, работ, услуг:

1) государственными корпорациями, государственными компаниями, публично-правовыми компаниями, субъектами естественных монополий, организациями, осуществляющими регулируемые виды деятельности в сфере электроснабжения, газоснабжения, теплоснабжения, водоснабжения, водоотведения, очистки сточных вод, обработки, утилизации, обезвреживания и захоронения твердых коммунальных отходов, автономными учреждениями, а также хозяйственными обществами, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, муниципального образования в совокупности превышает пятьдесят процентов;

2) дочерними хозяйственными обществами, в уставном капитале которых более пятидесяти процентов долей в совокупности принадлежит указанным в пункте 1 настоящей части дочерним хозяйственным обществам;

3) дочерним хозяйственным обществам, в уставном капитале которых более пятидесяти процентов долей в совокупности принадлежит указанным в пункте 2 настоящей части дочерним хозяйственным обществам».

Иначе говоря, государство наряду с собственными закупками регулирует также закупки госкорпораций и госкомпаний, естественных

монополий, ГУПов и МУПов, при условии, что доля государственного участия в их уставном капитале превышает 50%.¹

Среди известных юридических лиц, подпадающих под категорию корпорации, установленную ст.1 Закона о закупках, относятся такие как ПАО «Ростелеком», Госкорпорация «Росатом», АО «Роснано», ПАО «НК «Роснефть», АО «Росгеология», ПАО «Сбербанк России», ПАО «Транснефть», ПАО АФК «Система» и другие.

К корпоративным юридическим лицам относятся юридические лица, учредители (участники) которых обладают правом участия (членства) в них и формируют их высший орган в соответствии с п. 1 ст. 65.3 настоящего Кодекса. К ним относятся хозяйственные товарищества и общества, крестьянские (фермерские) хозяйства, хозяйственные партнерства, производственные и потребительские кооперативы, общественные организации, общественные движения, ассоциации (союзы), нотариальные палаты, товарищества собственников недвижимости, казачьи общества, внесенные в государственный реестр казачьих обществ в Российской Федерации, а также общины коренных малочисленных народов Российской Федерации.

Юридические лица, учредители которых не становятся их участниками и не приобретают в них прав членства, являются унитарными юридическими лицами. К ним относятся государственные и муниципальные унитарные предприятия, фонды, учреждения, автономные некоммерческие организации, религиозные организации, государственные корпорации, публично-правовые компании.²

Для конкретизации правового регулирования закупок указанных организаций обратимся к Положениям о закупках ПАО «Ростелеком», ПАО «Роснефть» и АО «РОСНАНО».

¹ Ширинян В.В. Корпоративные закупки: современное состояние и перспективы публично-правового регулирования. С. 375.

² Гражданский кодекс РФ (Ч. I) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

В соответствии с п. 1.2.2 Положения о закупках товаров, работ, услуг ПАО «Ростелеком», при закупке продукции Заказчик руководствуется Конституцией РФ, Гражданским кодексом РФ, Федеральным законом № 223-ФЗ, Федеральным законом от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции», другими федеральными законами и иными нормативными правовыми актами РФ, директивами Президента РФ, Правительства РФ, а также настоящим Положением.¹

В соответствии с п. 4.1.1 Положения о закупках ПАО «НК «Роснефть», для обеспечения соответствия требованиям действующего законодательства в сфере закупок в части необходимых либо разрешенных действий в настоящем Положении выделяются следующие типы Заказчиков:

а) заказчики первого типа – ПАО «НК «Роснефть» и Общества Группы, закупочная деятельность которых регулируется Законом № 223-ФЗ, принятыми в его развитие нормативными правовыми актами РФ и настоящим Положением;

б) заказчики второго типа – Общества группы, закупочная деятельность которых регулируется только настоящим Положением и не подпадает под регулирование Закона №223-ФЗ, принятых в его развитие нормативными правовыми актами РФ.²

Согласно п. 1.1 Положение о закупках АО «РОСНАНО» разработано в соответствии с Федеральным законом от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (далее – Закон о закупках), Федеральным законом от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции», Гражданским кодексом Российской Федерации и иными нормативно-правовыми актами, регламентирует закупочную

¹ Решение Совета директоров ПАО «Ростелеком» «Положение о закупках товаров, работ, услуг ПАО «Ростелеком»» (редакция 19) от 10 июня 2020 г. №20. URL: https://zakupki.rostelecom.ru/info_docs/docs/purchase/Положение_о_закупках_v19.pdf (дата обращения 01.12.2020).

² Положение компании ПАО «Роснефть» о закупке товаров, работ, услуг. № П2-08 Р-0019 Версия 3.00. URL: http://zakupki.rosneft.ru/files/reglament/2018-12/Положение_о_закупке_2.rar (дата обращения 01.12.2020).

деятельность АО «РОСНАНО», определяет правила и порядок осуществления закупочной деятельности и подлежит обязательному применению в АО «РОСНАНО». В случае противоречия настоящего Положения и Законодательства Российской Федерации применяются положения Законодательства.¹

Исходя из анализа вышеуказанных положений, можно сделать два основных вывода.

1. Субъектами корпоративных закупок являются не только корпорации, определенные ст. 65.1 ГК РФ, но также дочерние юридические лица корпораций, которые сами по себе корпорациями могут не являться, но закупочные стандарты и правила могут быть возложены на них Положением (единым отраслевым стандартом) о закупках головной корпорации в порядке присоединения. В некоторых случаях заказчики подразделяются на уровни.

2. Субъекты корпоративных закупок в большинстве случаев руководствуются положениями Закона о закупках. В части не урегулированной Законом о закупках применяют положения ГК РФ и Федерального закона «О защите конкуренции» от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ (далее по тексту – Закон о защите конкуренции). Но, отдельные субъекты, например, дочерние юридические лица, могут не руководствоваться Законом о закупках, а только Положением о закупках и ГК РФ.

Кроме того, важно отметить, что правовое регулирование корпоративных закупок является новеллой для правовой системы Российской Федерации, поскольку Закон о закупках стал первым федеральным законом, который был принят с целью урегулирования закупок, осуществляемых государственными корпорациями. В то же время, нельзя сказать, что государственные компании, а также субъекты естественных монополий до его принятия осуществляли закупки бессистемно.

¹ Положение о закупке РОСНАНО (новая редакция). URL: https://www.rusnano.com/upload/images/normativedocs/РОСНАНО-АО_2019-2020.pdf

Еще до принятия указанного закона почти все крупные организации разработали и приняли собственные локальные акты и отраслевые стандарты. В качестве таких примеров можно привести следующие:

- Положение о порядке проведения регламентированных закупок товаров, работ, услуг для нужд ОАО «ФСК «ЕЭС», утвержденное в соответствии с протоколом № 43 от 14 мая 2007 г. решением Совета директоров;

- Единый отраслевой стандарт закупок, утвержденный приказом Госкорпорации «Росатом» № 158 от 29 июля 2009 г.;

- Распоряжение президента ОАО «РЖД» от 31 июля 2010 г. № 1661р «О порядке размещения заказов на закупку товаров, выполнение работ, оказание услуг для осуществления основных видов деятельности ОАО «РЖД».

Эти положения разрабатывались с учетом рекомендованных законом ЮНСИТРАЛ порядка и способов осуществления закупок, с учетом передового опыта закупок зарубежных компаний и сопровождалось внедрением автоматизированных систем планирования, сбора и обработки заявок на закупку товаров, работ и услуг со всех структурных подразделений компании и ее филиалов, созданию информационных систем для размещения заказов и проведению закупок в электронном виде, внедрению системы контроля и аудита.

Установив субъекты корпоративных закупок, постараемся определить и конкретизировать само понятие «корпоративные закупки». Если обратиться к ч. 1 ст. 1 Закона о закупках, который принят для регулирования закупок отдельных юридических лиц вне рамок бюджетного процесса, то корпоративные закупки можно охарактеризовать, как деятельность, направленную на обеспечение единства экономического пространства, создание условий для своевременного и полного удовлетворения потребностей юридических лиц, указанных в ч. 2 указанной статьи, в товарах, работах, услугах, в том числе для целей коммерческого

использования, с необходимыми показателями цены, качества и надежности, эффективное использование денежных средств, расширение возможностей участия юридических и физических лиц в закупке товаров, работ, услуг (далее по тексту - закупка) для нужд заказчиков и стимулирование такого участия, развитие добросовестной конкуренции, обеспечение гласности и прозрачности закупки, предотвращение коррупции и других злоупотреблений.

То есть, в целом, сущность корпоративных закупок во многом сходится с закупками товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд. Это процесс, направленный на приобретение товаров, работ и услуг по оптимальной цене, у надежного поставщика и обеспечивающий при этом конкурентную среду для участников.

В то же время корпоративные закупки имеют значительные отличия от государственных и коммерческих закупок. По сути, корпоративные закупки являются одной из трех подсистем современной системы закупок в России.

- государственные и муниципальные закупки, которые регулируются Законом о контрактной системе, Законом о государственном оборонном заказе, Законом о государственном материальном резерве, а также многочисленными подзаконными нормативными актами;

- корпоративные закупки, регулируемые Законом о закупках и подзаконными нормативными актами;

- коммерческие закупки, которые регулируются гражданским законодательством.

Существенным отличием корпоративных закупок от конкурентных процедур, проводимых государственными заказчиками в рамках Закона о контрактной системе является тот факт, что корпоративные хозяйствующие субъекты в закупочной деятельности руководствуются Законом о закупках, Гражданским кодексом Российской Федерации, Законом о защите конкуренции.

В Законе о закупках основное внимание уделено конкурентным способам закупки, при этом, многие процедуры, в том числе, неконкурентные способы закупки регламентируются Положением о закупках, утверждаемым заказчиком самостоятельно (с учетом требований ч. 3 ст. 2 Закона о закупках). Что касается конкурентных процедур, то в ч. 2 ст. 42 Закона о контрактной системе приведен исчерпывающий перечень способов определения поставщика, (подрядчика, исполнителя), а в ст. 3 Закона о закупках приведен открытый перечень процедур, а также условия, которым должна соответствовать закупка для признания её конкурентной.

Дополнительно стоит отметить, что Закон о закупках носит преимущественно рамочный характер, закупочный процесс субъекты выстраивают на свое усмотрение, в некоторых случаях корпорации разрабатывают не просто Положение о закупках, но стандарт закупочной деятельности, нормы которого, как правило, распространяются не только на саму корпорацию, но и на дочерние предприятия, которые присоединились к документу.

Если провести сравнительную характеристику отличия корпоративных закупок от государственных закупок, то их можно дифференцировать следующим образом:

1) по источнику финансирования:

а) государственные заказчики: средства федерального, регионального или местного бюджета;

б) корпоративные юридические лица: собственные средства юридического лица;

2) по целям закупки заказчиков:

а) государственные заказчики:

- обеспечение государственных нужд;

- получение необходимой продукции, работ и услуг с приемлемым качеством по минимальной цене;

- целевое расходование бюджетных средств;

- максимальная документальная фиксация всех действий заказчика при проведении процедуры закупки;

- минимизация коррупции, поддержка отечественных производителей;

- б) корпоративные юридические лица:

- обеспечение собственных нужд организации;

- получение необходимой продукции, работ и услуг требуемого качества при минимальной цене;

- исполнение требований законодательства о закупках (в случае наличия регуляторных норм и требований в сфере соответствующей закупки;

- обеспечение достаточного, с точки зрения собственника (акционера) уровня контроля;

- 3) по уровню формализации процедур:

- а) государственные заказчики: высокий уровень;

- б) корпоративные юридические лица: средний и низкий;

- 4) по регламентации видов процедур:

- а) государственные заказчики: строго регламентированные виды процедур;

- в) корпоративные юридические лица: часть обязательных видов процедур установлена законом, прочие виды устанавливаются заказчиком в положении о закупках;

- 5) по срокам проведения конкурсных процедур:

- а) государственные заказчики: в соответствии с Законом о контрактной системе;

- б) корпоративные юридические лица: по решению организатора закупки, либо в соответствии с Положением о закупках (для компаний, регулируемых Законом о закупках);

- б) по способу оповещения:

- а) государственные заказчики: размещают всю информацию в Единой информационной Системе (ЕИС) на сайте www.zakupki.gov.ru;

б) корпоративные юридические лица: по выбору организаторов, либо ЕИС (для компаний регулируемых Законом о закупках).

7) по количеству торговых площадок:

а) государственные заказчики: 8 аккредитованных торговых площадок и площадка оборонзаказа;

б) корпоративные юридические лица:

- электронные торговые площадки для закупок без ограничений для субъектов малого и среднего предпринимательства - любая площадка из существующих;

- электронные торговые площадки для закупок с ограничением для субъектов малого и среднего предпринимательства - торговые площадки по Распоряжению Правительства № 1447-р¹;

- электронные торговые площадки для закрытых закупок - специализированная электронная торговая площадка по Распоряжению Правительства № 1447-р;

8) по порядку осуществления контроля:

а) государственные заказчики: контролируются вышестоящими органами государственной власти в рамках ведомственного контроля;

б) корпоративные юридические лица: в порядке внутреннего контроля, а также Федеральной антимонопольной службой Российской Федерации (по жалобам участников закупок для компаний, регулируемых Законом о закупках).

Что касается отличия корпоративных закупок от третьей разновидности – коммерческих закупок, то основополагающие различия можно охарактеризовать следующим образом. Коммерческие закупки проводятся юридическими лицами, не подпадающими под действие Закона о контрактной системе и Закона о закупках, на собственные средства и по

¹ Распоряжение Правительства РФ «Об утверждении перечней операторов электронных площадок и специализированных электронных площадок, предусмотренных Федеральными законами от 05 апреля 2013 г. № 44-ФЗ, от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ» от 12 июля 2018 г. № 1447-р // СЗ РФ. 2018. № 30. Ст. 4767.

собственным правилам, которые устанавливаются в соответствии с гражданским законодательством. Закупки проводятся на обособленных либо собственных площадках для проведения торгов. Такие торги характеризуются отсутствием строгой законодательной регламентацией процедур.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать следующий вывод. «Корпоративные закупки» в широком смысле слова – это закупки любых хозяйствующих субъектов, которые не подпадают под действие Закона о контрактной системе, т.е. закупки, проводимые в соответствии с Законом о закупках и общими положениями гражданского законодательства. Если рассматривать это понятие в узком смысле, то под корпоративными закупками можно назвать только закупки, проводимые в соответствии с Законом о закупках.

Этот термин является условным хотя бы потому, что не все указанные субъекты являются корпорациями по смыслу ст. 65.1 ГК РФ. Цели его использования – словесная краткость и наглядное отграничение от закупок, обеспечивающих удовлетворение государственных и муниципальных нужд. Теми же функциями обладают иные равнозначные термины, применяемые в литературе (закупки госкомпаний, публичные закупки и др.)¹

1.2. Принципы корпоративных закупок

Основные принципы, которыми должны руководствоваться заказчики при осуществлении закупок товаров, работ, услуг в рамках Закона о закупках можно разделить на две категории: те, что прямо предусмотрены ч. 1 ст. 3 Закона о закупках, и те, что вытекают из иных нормативно-правовых актов, согласно ч. 1 ст. 2 Закона о закупках.

¹ Донецков Е.С. Обеспечение единства экономического пространства как цель законодательства о корпоративных закупках: проблемы содержания и реализации // Журнал российского права. 2019. № 6 (270). С. 58.

Принципы корпоративных закупок, предусмотренные ч. 1 ст. 3 Закона о Закупках:

- 1) информационная открытость закупки;
- 2) равноправие, справедливость, отсутствие дискриминации и необоснованных ограничений конкуренции по отношению к участникам закупки;
- 3) целевое и экономически эффективное расходование денежных средств на приобретение товаров, работ, услуг (с учетом при необходимости стоимости жизненного цикла закупаемой продукции) и реализация мер, направленных на сокращение издержек заказчика;
- 4) отсутствие ограничения допуска к участию в закупке путем установления неизмеряемых требований к участникам закупки.

Как следует из ч. 1 ст. 2 Закона о закупках, Заказчики в своей деятельности руководствуются Конституцией Российской Федерации¹, Гражданским кодексом Российской Федерации, настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации.

Важнейшим принципом гражданского права является предусмотренный ч. 1 ст. 1 ГК РФ принцип свободы договора, ч. 3 той же статьи указывает что участники гражданских правоотношений должны действовать добросовестно.

Закон о контрактной системе приводит более широкий перечень принципов закупочной деятельности, а также дает подробное толкование каждому из них в отдельной статье.

В связи с тем, что Закон о закупках и Закон о контрактной системе тесно связаны между собой, и в некоторых случаях, первый прямо предписывает руководствоваться нормами второго, сопоставим принципы, указанные в этих законах:

¹ Конституция Российской Федерации, принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // Российская газета. 1993. № 237.

- принципу информационной открытости закупки по Закону о закупках соответствует принцип открытости и прозрачности Закона о контрактной системе;

- принципу равноправия, справедливости, отсутствия дискриминации и необоснованных ограничений конкуренции по отношению к участникам закупки по Закону о закупках соответствует принцип обеспечения конкуренции Закона о контрактной системе;

- принципу целевого и экономически эффективного расходования денежных средств на приобретение товаров, работ, услуг и реализация мер, направленных на сокращение издержек заказчика по Закону о закупках соответствует принцип ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд, эффективность осуществления закупок Закона о контрактной системе;

- принцип отсутствия ограничения допуска к участию в закупке путем установления неизмеряемых требований к участникам закупки Закона о закупках не нашел отражения в Законе о контрактной системе;

- принципы стимулирования инноваций, единства контрактной системы в сфере закупок и профессионализма заказчика указаны только в Законе о контрактной системе.

Как видно из приведенного перечня, оба закона объединены тремя принципами: открытости закупок, обеспечения конкуренции и эффективности. Однако Закон о контрактной системе дополнительно содержит ещё три принципа: стимулирования инноваций, единства контрактной системы и профессионализма заказчика.

Рассмотрим перечисленные принципы корпоративных закупок более детально.

Принцип информационной открытости распространяется на всю деятельность заказчика от размещения в ЕИС положения о закупках и плана закупок, до публикации извещений и заключенных договоров. Вся информация, подлежащая обязательной публикации, размещается

заказчиком в сети Интернет на официальном портале www.zakupki.gov.ru и доступна всем заинтересованным лицам без взимания платы.

Потенциальные участники закупочных процедур, контролирующие и надзорные органы, а так же любые заинтересованные лица имеют свободный доступ ко всей информации о закупках заказчика на официальном портале. В соответствии с Постановлением Правительства РФ № 908 от 10 сентября 2012 г., размещение в единой информационной системе информации о закупке осуществляется на русском языке.¹ Данная норма призвана защитить участников закупки, от недобросовестных действий заказчика в ситуации, когда в целях ограничения количества участников, заказчик использует в наименовании закупки буквы латинского алфавита, имеющие начертание аналогичное буквам кириллицы – такие действия заказчика нарушают принцип информационной открытости.

Кроме того, в соответствии с приказом Минэкономразвития РФ № 470 от 16 ноября 2009 г. информация, размещенная на официальном сайте не должна быть зашифрована или защищена от доступа иными средствами, не позволяющими осуществить ознакомление пользователя информацией с ее содержанием, а также ее получение без использования иного программного обеспечения или технических средств, чем веб-обозреватель.² На практике такое нарушение достигается заказчиком путем размещения файлов в нестандартном формате, или в форме архива, защищенного паролем.

Принцип информационной открытости закупок реализуется через обязанность заказчика публиковать в ЕИС информацию об изменениях в закупочную документацию, а также разъяснений такой документации. Следует уделить особое внимание тому, что публикации подлежат

¹ Постановление Правительства РФ «Об утверждении Положения о размещении в единой информационной системе информации о закупке» от 10 сентября 2012 г. № 908 // СЗ РФ. 2012. № 38. Ст. 5120.

² Приказ Министерства экономического развития РФ «О Требованиях к технологическим, программным и лингвистическим средствам обеспечения пользования официальными сайтами федеральных органов исполнительной власти» от 16 ноября 2009 г. № 470 // Российская газета. 2010. № 15.

разъяснения, даваемые в том числе, в ходе телефонных переговоров с участниками закупки. В подтверждение этому можно привести решение по делу № 27/17/14-ТР Псковского УФАС: «Кроме того, на заседании Комиссии Псковского УФАС России, представитель Ответчика указал, что давал разъяснения по требованиям закупочной документации в ходе телефонных переговоров с некоторыми участниками запроса предложений (как установлено ОСаО «ИНГОССТРАХ», ООО «Росгосстрах» и ОСаО «РЕСО-Гарантия»), без официального опубликования разъяснений положений этой документации на официальном интернет-сайте <http://zakupki.gov.ru>, что является прямым нарушением ч. 11 ст. 4 Закона о закупках № 223-ФЗ».¹

Принцип равноправия, справедливости, отсутствия дискриминации и необоснованных ограничений конкуренции по отношению к участникам закупки базируется на общеправовом принципе равенства всех перед законом и судом. Следуя данному принципу, заказчик обязан обеспечить соблюдение равноправия всех участников закупочной процедуры.

Если не вдаваться в детали определения конкурентной и неконкурентной закупки, можно сделать вывод о том, что установленный в п. 2 ч. 1 ст. 3 Закона о закупках принцип равноправия, справедливости, отсутствия дискриминации и необоснованных ограничений конкуренции по отношению к участникам закупки не позволяет заказчику проводить лишь неконкурентные закупки.² Однако, данный принцип может быть реализован и в неконкурентных способах закупки за счет обеспечения равного доступа к информации всех участников закупки, применения единых требований при выборе контрагента. В закупочной документации устанавливаются одинаковые для всех участников условия, критерии и правила оценки заявок.

¹ Решение Псковского УФАС по делу по признакам нарушения ГП ПО «Славяне» пункта 3 части 1 статьи 17 Федерального закона от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» от 02 июня 2014 № 27/17/14-ТР URL: <https://pskov.fas.gov.ru/solution/7128> (дата обращения 01.12.2020).

² Сургутскова И.А. Выбор способа закупки с учетом новых требований Закона № 223-ФЗ: плюсы и минусы / Сборник докладов 2018 VI Всероссийская практическая конференция-семинар «Корпоративные закупки – 2018: Практика применения Федерального закона № 223-ФЗ». М.: ООО «Компания Ладья», 2018. С. 59.

Формально отсутствие иного участника закупки свидетельствует об отсутствии конкурентной борьбы за право заключения договора, что само по себе не предопределяет неконкурентный характер самой закупки, поскольку иные потенциальные участники имели возможность подать заявки на участие в закупочной процедуре.¹

Помимо возможного нарушения данного принципа при проведении неконкурентных процедур закупки ч. 1 ст. 17 Закона о защите конкуренции, установлены признаки нарушений при проведении торгов, запроса котировок цен на товары, запроса предложений:

- согласование действий организатора закупки и участника (участников);
- создание организатором преимуществ для одного или нескольких участников;
- нарушение порядка определения победителя закупки в пользу одного из участников;
- участие организатора торгов, заказчика или их работников.

Признаки дискриминации и ограничения конкуренции по отношению к участникам закупки, установленные в параметрах самой закупки можно найти в Обзоре судебной практики по вопросам, связанным с применением Федерального закона от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 16 мая 2018 г.):

- установление заказчиком требований, которые невозможно выполнить. Например, установление окончания срока приема заявок на участие в запросе предложений через 1 день после размещения извещения о проведении конкурентной процедуры;
- избрание способа закупки, ведущего к ограничению круга потенциальных участников. Примером может служить отсутствие в

¹ Михалева Н.А. Требования к конкурентным закупкам по правилам Закона о закупках (223-ФЗ) и их влияние на реальный уровень конкуренции при проведении торгов // Вопросы российского и международного права. 2020. Том 10. № 7А. С. 96.

положении о закупке критериев и случаев осуществления закупки у единственного поставщика, что позволяет заказчику без ограничений осуществлять выбор поставщика и устранять конкуренцию на рынке;

- включение в закупочную документацию требований о поставке товара определенного товарного знака без достаточных оснований также является ограничением конкуренции.¹

Кроме того, не соответствующими антимонопольному законодательству признаются действия заказчика по объединению в один лот услуг, оказываемых на нескольких территориях, удаленных друг от друга, в разное время года, по включению в состав одного лота лицензируемых и не лицензируемых видов деятельности, а также работ на разных товарных рынках, технологически и функционально не связанных между собой.²

Принцип целевого и экономически эффективного расходования денежных средств на приобретение товаров, работ, услуг и реализации мер, направленных на сокращение издержек заказчика. Реализация данного принципа Заказчиком начинается на этапе составления плана закупок, который формируется с учетом объема финансов, которые заказчик планирует к расходованию в плановом периоде, а так же с учетом потребностей и прогнозирования непредвиденных расходов. В целях рационального и актуального прогнозирования, заказчику следует проводить мониторинг рынка, что особенно актуально в отношении товаров, цена которых зависит от изменения курса валют или ситуации на сырьевых рынках. Кроме рыночной ситуации следует проводить мониторинг законодательства, в частности, в сфере, где установлено законодательное

¹ Информационное письмо Президиума ВС РФ «Обзор судебной практики по вопросам, связанным с применением Федерального закона от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 16 мая 2018 г. // Бюллетень ВС РФ. 2019. № 2.

² Информационное письмо Президиума ФАС России «Обзор практики применения антимонопольного законодательства коллегиальными органами ФАС России (за период с 5 января 2016 г. по 1 июля 2018 г.)» от 3 октября 2018 г. № 10. URL: <https://fas.gov.ru/documents/661734> (дата обращения 01.12.2020).

регулирование цен, а так же при заключении договоров с субъектами естественных монополий.

В зависимости от потребностей заказчика, критериями эффективности закупок могут быть:

- когда при закупке фиксированного количества товара, работ или услуг был затрачен наименьший объем финансовых средств;
- либо если при фиксированном объеме финансирования заказчик получил наибольший объем товаров, работ, услуг надлежащего качества, если у заказчика существует необходимость в таком объеме.

В качестве примера нарушения данного принципа можно привести решение по делу № 05-06-023-2014 Ханты-Мансийского УФАС, когда заказчик произвел закупку продукции у единственного поставщика по завышенной цене, при наличии на рынке других поставщиков аналогичной продукции. До рассмотрения жалобы по существу от заявителя поступило дополнение к жалобе, из которого следует, что заказчик, установив способ закупки – закупка у единственного поставщика, кроме всего прочего грубо нарушил принцип, названный в ст. 3 Закона о закупках, а именно:

- целевое и экономическое эффективное расходование денежных средств на приобретение товаров, работ, услуг (с учетом при необходимости стоимости жизненного цикла закупаемой продукции реализации мер, направленных на сокращение издержек заказчика). Возложив тем самым бремя своих неоправданных расходов на конечных потребителей воды жителей г. Нижневартовска, а также предприятия, находящиеся в его черте.¹

Заказчики, осуществляющие свою деятельность в рамках Закона о закупках, зачастую действуют в интересах публично-правовых образований, а так же распоряжаются средствами, получаемыми из бюджетов различных

¹ Решение Ханты-мансийского УФАС по жалобе ОАО «АУРАТ» на действия заказчика – МУП города Нижневартовска «Горводоканал» – при проведении закупки в форме запроса у единственного поставщика на поставку алюминия сернокислого в количестве 480 тонн от 10 февраля 2014 № 05-06-023-2014 URL: <https://hmao.fas.gov.ru/solution/12173> (дата обращения 01.12.2020).

уровней. Таким образом, рациональное, эффективное использование финансов заказчиками выходит за рамки интересов отдельно-взятой организации, но оказывает влияние на социально-экономическую ситуацию в государстве, регионе, муниципалитете.

Принцип отсутствия ограничения допуска к участию в закупке путем установления неизмеряемых требований к участникам закупки. При формировании требований к участникам закупки, заказчику следует устанавливать такие требования, которые можно отнести в равной мере ко всем участниками, а также требования, которые участники смогут документально подтвердить. Кроме того, во избежание разночтений и последующих конфликтов, заказчику целесообразно в закупочной документации определить какими именно документами участники закупки должны подтверждать своё соответствие тем или иным требованиям. При проведении конкурсов в закупочной документации следует подробно описывать систему оценки по каждому из критериев.

Следующий важный принцип, вытекающий из норм ГК РФ – принцип свободы договора.

Свобода договора заключается не только в самостоятельном выборе того, с кем заключать договор, но и в самостоятельном определении алгоритма процедуры выбора данного лица.¹ Таким образом, со стороны заказчика данный принцип реализуется ещё на этапе планирования, когда определяется способ осуществления закупки через конкурентную процедуру или закупку у единственного поставщика. На этапе подготовки и осуществления закупки, заказчик самостоятельно формирует проект договора, а также устанавливает требования, которым должны соответствовать участники закупки. Участник закупки реализует принцип свободы договора через подачу заявки, будучи ознакомленным со всеми

¹ Беляева О.А. Корпоративные закупки: проблемы правового регулирования: научно-практическое пособие // М.: Проспект, 2020. С. 72.

условиями закупки и проектом договора, выражая таким образом своё согласие на заключение договора на условиях заказчика.

Кроме того, законом предусмотрена возможность отказа от заключения договора, и не смотря на негативные последствия, которые могут возникнуть в такой ситуации, стороны заранее уведомлены о наступлении таких последствий и могут принимать решение об отказе самостоятельно.

Четкого понятия добросовестности в российском законодательстве не зафиксировано, однако оно широко распространено в различных нормативно-правовых актах.

Обратимся к ст. 1 (п. 3; п. 4) Гражданского кодекса РФ, в которой сказано, что участники гражданских правоотношений должны действовать добросовестно, ни кто не вправе извлекать преимущество из своего незаконного или недобросовестного поведения.¹ Определение добросовестности можно вывести из Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 23 июня 2015 г. № 25, в котором сказано: «Оценивая действия сторон как добросовестные или недобросовестные, следует исходить из поведения, ожидаемого от любого участника гражданского оборота, учитывающего права и законные интересы другой стороны, содействующего ей, в том числе в получении необходимой информации».² Таким образом, добросовестным можно назвать поведение, ожидаемое от участника гражданского оборота с учетом прав и законных интересов другой стороны.

В целях подтверждения добросовестности контрагента, заказчик имеет право запросить дополнительные сведения, или установить дополнительные требования к предмету закупки.

¹ Гриднева Ю.В. Принцип добросовестности в корпоративных закупках в России и в нормах международного права / В сборнике: Тамбовские правовые чтения имени Ф.Н. Плевако. Материалы III Международной научно-практической конференции: в 2 т. 2019. С. 55.

² Постановление Пленума ВС РФ «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» от 23 июня 2015 № 25 // Российская газета. 2015. № 140.

Закон о контрактной системе в ст. 37 приводит в качестве сведений, подтверждающих добросовестность участника закупки, информацию, содержащуюся в реестре контрактов, заключенных заказчиками, и подтверждающую исполнение таким участником в течение трех лет до даты подачи заявки на участие в закупке трех контрактов (с учетом правопреемства), исполненных без применения к такому участнику неустоек (штрафов, пеней)¹.

Более того, действия Заказчиков, указывающих в требованиях в техническом задании ссылки на ГОСТ, СанПиН и иные документы (при условии, что данные документы общедоступны и позволяют определить конкретные параметры и характеристики оказываемых услуг) является правомерными и достаточными, а значит соблюдается принцип добросовестности.²

Из принципов, предусмотренных Законом о контрактной системе, но не указанных в Законе о закупках, следует выделить принцип профессионализма заказчика.

Положения Закона о закупках не содержат обязательных требований к квалификации работников. Однако, заказчики вправе самостоятельно устанавливать требования к квалификации работников, в том числе путём применения профессиональных стандартов.

Профессиональный стандарт - это характеристика квалификации, необходимой работнику для осуществления определенного вида профессиональной деятельности, в том числе выполнения определенной трудовой функции.

¹ Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05 апреля 2013 г. № 44-ФЗ // СЗ РФ. 2013. № 14. Ст. 1652.

² Гриднева Ю.В. Принцип добросовестности в корпоративных закупках в России и в нормах международного права / В сборнике: Тамбовские правовые чтения имени Ф.Н. Плевако. материалы III Международной научно-практической конференции: в 2 т. 2019. С. 56.

Приказами Минтруда России от 10 сентября 2015 г. № 625н¹, № 626н² в сфере закупок утверждены следующие профессиональные стандарты:

- «Специалист в сфере закупок»;
- «Эксперт в сфере закупок».

Сотрудник заказчика, осуществляющий деятельность по организации закупочных процедур, должен обладать широкими познаниями в сфере гражданского, бюджетного, корпоративного, административного, антимонопольного права, экономики, принципов функционирования рынка, специфики деятельности самой организации. Кроме того, в определенных ситуациях Закон о закупках предписывает руководствоваться нормами Закона о контрактной системе, в котором принципу профессионализма уделено немалое внимание.

Таким образом, заказчик, следуя принципам Закона о закупках, а также иным принципам права обеспечивает законность всей закупочной деятельности. Указанные принципы предопределяют положения самого закона и направлены на обеспечение эффективной деятельности заказчика в правовом поле. Несоблюдение данных принципов может привести к обжалованию действий заказчиков в надзорных органах, возникновению конфликтов и финансовым потерям организации.

В целях повышения эффективности закупочной деятельности Заказчика, минимизации правовых и экономических рисков, считаем целесообразным дополнить статью ч.1 ст. 3 Закона о закупках принципом профессионализма заказчика.

¹ Приказ Минтруда России «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист в сфере закупок» от 10 сентября 2015 г. № 625н. URL: <http://www.pravo.gov.ru>, 12.10.2015 (дата обращения 01.12.2020).

² Приказ Минтруда России «Об утверждении профессионального стандарта «Эксперт в сфере закупок» от 10 сентября 2015 г. № 626н. URL: <http://www.pravo.gov.ru>, 14.10.2015 (дата обращения 01.12.2020).

1.3 Торги как предпосылка заключения контракта

В Законе о закупках установлены определённые требования, которым должны соответствовать все конкурентные закупки. В свою очередь конкурентной закупкой может быть названа закупка, в документации которой не указывается товарный знак без оговорки об эквиваленте. Одним из условий проведения такой закупки должно быть обеспечение конкуренции, а так же должен быть проинформирован широкий круг участников о закупке.

Закупка считается конкурентной лишь при одновременном исполнении всех требований к конкурентной закупке Закона о закупках. Отдельное выполнение условий, такое как открытое соревнование по прозрачным правилам, сообщение информации неопределённому кругу лиц, наличие реальной конкуренции между участниками закупки не является достаточным основанием для наименования такой закупки конкурентной.

Закупки подразделяются на конкурентные закупки и неконкурентные закупки. В конкурентных закупках, в свою очередь, выделяют торговые и неторговые закупки, а неконкурентные закупки делятся на закупки у единственного поставщика и условно неконкурентные закупки.

Неконкурентные способы закупок называют прямыми закупками, в силу отсутствия конкурсной процедуры выбора поставщика. По итогам проведения данной закупки Заказчик напрямую подписывает контракт с конкретной организацией.

Данный вид закупок определяется законодательством как закупка у единственного поставщика и регламентируется ч. 1 ст. 24 Закона о корпоративных закупках. Таким образом, заказчик самостоятельно выбирает поставщика для заключения договора. Для данного способа закупок так же необходимо размещать извещения не только в ЕИС, но на и интернет-площадках. А извещение должно включать в себя описание сделки,

максимальную цену контракта, которая в итоге становится суммой сделки. Проект контракта в такой неконкурентной процедуре не обнаружится.

Положительной стороной неконкурентных способов закупок является возможность выбора заказчиком единственного поставщика из тех контрагентов, с которыми уже сотрудничал, а проведение неконкурентной закупки проходит более быстро и обходится дешевле, чем при конкурсном отборе.

Впервые в законодательстве о корпоративных закупках закреплено определение запроса предложений и запроса котировок. В силу ч. 20 ст. 3.2 Закона о закупках запрос котировок является формой торгов, победителем которых является участник закупки, который предложил наименьшую цену договора, и заявка которого соответствует требованиям извещения о проведении запроса котировок.

Согласно Закону о закупках торгами названы не только конкурс и аукцион, но и запросы котировок и предложений. В Законе о закупках дано определения для торговых закупок. Конкурс представляет собой закупку, победителем которой становится участник, который предложил лучшие условия исполнения договора. При этом заявка исполнителя должна отвечать требованиям закупки.

Законодателем установлены минимальные сроки для проведения конкурентных процедур, так, для конкурса и аукциона эти сроки равны 15 календарным дням.

Аукционом является закупка, где победителем становится участник, который предложит наименьшую цену договора, сниженную на шаг аукциона. Данная величина, в свою очередь, устанавливается в документации.

Существенным отличием при сопоставлении двух рассматриваемых способов закупки является способ снижения участниками закупки цены договора. Обязательным критерием аукциона является пошаговое снижение участниками аукциона начальной (максимальной) цены договора.

В случае если в процессе проведения аукциона цена снижается до нуля, то участники продолжают уже бороться за право заключить договор. Участник, предложивший самую высокую цену для заказчика, на право заключить договор, становится победителем, таким образом, не заказчик оплачивает исполнителю работы, а исполнитель платит за то, чтобы получить заказ.

Обратная ситуация складывается при проведении запроса котировок, то есть, у поставщика отсутствует возможность неоднократного снижения цены сделки, предложение с наиболее низкой ценой договора подается только один раз участником запроса котировок в составе котировочной заявки.

Запросом котировок называется форма торгов, в которой, побеждает участник, в заявке которого содержится наименьшая цена договора и соответствует извещению о проведении запроса котировок. Минимальные сроки для проведения запроса котировок равны пяти календарным дням.

Запрос котировок отличается от аукциона тем, что котировочная заявка должна отвечать требованиям извещения о запросе котировок, в то время как заявка на участие в аукционе - условиям аукционной документации.

Запрос предложений - это определенная форма торгов, в которой заказчик организывает тендер и заключает договор с тем участником, предложение которого в наиболее полной мере удовлетворяет условиям тендера. Минимальные сроки для проведения запроса предложений равны семи календарным дням.

Между запросом предложений и конкурсом установить отличия сложно. Так, например, при проведении конкурса участникам закупочной процедуры дается возможность направить не только заявку, но и окончательное предложение. Это означает, что поставщик в рамках одного конкурса может повысить условия исполнения договорных обязательств в окончательном предложении, которые были сформулированы ранее в его заявке, таким образом, он имеет возможность принять участие в переторжке.

Если рассматривать запрос предложений, то в данном случае, складывается противоположная ситуация для участника запроса предложений, который может подать только заявку с предложением об исполнении договора на лучших условиях.

В отличие от всех прочих конкурентных закупок торги отличаются лишь несколькими параметрами. Одним из отличий является случай, если при наличии лишь одной заявки на участие в торгах заказчик обязан признать такую закупку несостоявшейся, а так же, заказчик должен установить для сбора заявок на участие в торгах срок не менее предписанного ст. 3.2 Закона о закупках.

Существуют разные точки зрения в отношении юридической природы запроса предложений и запроса котировок, их соотношения между собой и с понятием торгов, используемым законодателем в ГК РФ. Тем не менее, большинство авторов признают наличие признаков торгов у запроса котировок и запроса предложений и подчеркивают необходимость применения к указанным способам закупки положений ст. 447—449 ГК РФ.¹

Право на отмену конкурентной закупки возможно для Заказчика возможно лишь до окончания срока подачи заявок на участие в данной закупке, согласно ч. 5 ст. 3.2 Закона о закупках.

Так же, для любой конкурентной закупки заказчик имеет возможность установить требование о проведении предварительного квалификационного отбора участников, постквалификационного отбора или переторжки. При этом заказчик не ограничивается в возможности проводить любой способ в два этапа. Но следует обратить внимание на то, что каждый из перечисленных дополнительных шагов закупки заказчик должен обозначить этапом в закупочной документации, как и в положении о закупках.

¹ Яковлева И. Г. Запрос котировок и запрос предложений как способы закупок: автореф. дис. ... канд. юрид. наук / И.Г. Яковлева. М., 2017. С. 11; Баранникова Е. С. Международные торги: проблемы терминологии // Журнал российского права. 2017. № 1. С. 115.

В положениях о закупке у большей части одних из самых крупных корпоративных заказчиков закреплены не только отмеченные способы закупки, но так же подразумевается, что заказчики вправе их использовать на постоянной, а не на исключительной основе¹. Однако, стоит отметить, что для участников таких закупочных процедур весьма возрастают финансовые риски и организационные издержки, которые связаны с участием в запросе котировок и запросе предложений.

Так, в положении о закупке многих корпоративных заказчиков указано, что запрос котировок и запрос предложений не являются формой торгов и положения ГК РФ о торгах к ним применяться не могут, что позволяет заказчикам не применять требование п. 4 ст. 448 ГК РФ о том, что, если иное не предусмотрено в законе (иное в Законе о закупках не предусмотрено) или в извещении о проведении торгов, организатор открытых торгов, опубликовавший извещение, вправе отказаться от проведения аукциона в любое время, но не позднее чем за три дня до наступления даты его проведения, а от проведения конкурса — не позднее чем за тридцать дней до проведения конкурса, но в случае нарушения указанных сроков организатор обязан возместить участникам понесенный ими ущерб. Таким образом, подобные условия, указанные в положении о закупке позволяют заказчикам произвольно отказываться от заключения договоров с победителями запроса предложений и запроса котировок. Одним из возможных вариантов регулирования подобных вопросов может стать утверждение типовых положений о закупках и, соответственно, в законе следовало бы ввести жесткие требования к положениям о закупках.

Стоит отметить, что право заказчика произвольно, необоснованно отказаться от заключения договора с победителем запроса предложений или запроса котировок и последующее возмещение поставщику причиненных убытков способствует многочисленным злоупотреблениям заказчиков. Если

¹ См.: п. п. 5.6, 5.7.Единого стандарта закупок ПАО «Россети» (Положение о закупке). URL: <http://www.rosseti.ru/custom/acts> (дата обращения 01.12.2020).

учитывать, что целью проведения запроса предложений или запроса котировок является заключение заказчиком договора с поставщиком, предложившим наиболее выгодные для заказчика условия исполнения сделки (наименьшая цена при проведении запроса котировок, лучшие условия исполнения в рамках запроса предложений), тогда возникает вопрос, в чем заключается экономический смысл реализации заказчиком права на произвольный отказ от заключения сделки с победителем закупки.

Так же возможны такие случаи, когда заказчик может в любое время, а так же после подписания протокола по результатам закупки отказаться от проведения запроса котировок и запроса, при этом не неся никакой ответственности перед юридическими и физическими лицам, для которых такой исход закупки может нанести убытки.¹

На практике часто встречаются случаи, когда заказчик не заинтересован в заключении договора с итоговым победителем запроса предложений или котировок.

Так, например, возможна такая ситуация, когда участник запроса котировок был признан комиссией заказчика победителем. Поставщик направил заказчику подписанный договор для дальнейшего оформления, но договор заказчиком так и не был подписан, а заказчик, в свою очередь, разместил в ЕИС информацию о заключении договора с единственным поставщиком — другой компанией, которая ранее заняла второе место при проведении того же запроса котировок, в котором участвовал победитель. Можно констатировать, что в таких ситуациях произвольный отказ заказчика от заключения договора следует квалифицировать как злоупотребление правом.²

¹ См.: § 3, 4 гл. 3 Положения о закупке товаров, работ, услуг для нужд ОАО «РЖД». URL: <http://doc.rzd.ru> (дата обращения 01.12.2020).

² См.: П. 1.2.7 Положения о закупках товаров, работ, услуг ПАО «Газпром» и компаний группы «Газпром». URL: <https://trans.gazprom.ru/tenders/polozhenie-o-zakupkakh-tovarov/> (дата обращения 01.12.2020).

Данная ситуация может служить дополнительной мерой заказчика от заключения контракта с недобросовестным поставщиком. Однако, во избежание заказчиком злоупотребления правом при отказе от заключения контракта и участником, который победил в закупочной процедуре и заключении договора с участником занявшим второе место, следует ввести условие для заключения такого договора, с учетом согласования поднадзорного органа.

Этот вопрос весьма актуален, в связи с этим рассмотрим судебную практику подобных ситуаций. Заказчик проводил запрос предложений на право заключения договора на выполнение работ по проведению экспертизы промышленной безопасности эскалаторного оборудования. Комиссия Управления по результатам рассмотрения жалобы заявителя приняла решение о признании ее обоснованной ввиду следующего. Как следует из материалов дела, заказчиком в единой информационной системе опубликовано извещение о проведении запроса предложений на право заключения договора на выполнение работ по проведению экспертизы промышленной безопасности эскалаторного оборудования.

Однако договор с обществом заключен не был заказчиком, и 18 января 2019 г. АО разместило в единой информационной системе закупок извещение об отказе от заключения договора, в котором указано, что в соответствии с п. 44.2 ст. 44 Положения заказчик принял решение отказаться от заключения договора по запросу предложений. В связи с чем на основании п. 44.3 ст. 44 Положения о закупках запрос предложений признан несостоявшимся.

Оценка положений закупочной документации позволяет прийти к выводу, что проведенная заявителем процедура удовлетворяет понятию «торги» в контексте гражданского и антимонопольного законодательства и потому возлагает на него обязанности, предусмотренные действующим гражданским законодательством.

Таким образом, следует признать, что проведенная заказчиком процедура полностью удовлетворяет положениям о конкурсе как о форме торгов, предусмотренной гражданским законодательством.

В связи с чем процедура закупки подлежит завершению по правилам ч. 1 ст. 447 ГК РФ. В системе действующего правового регулирования при проведении конкурентного отбора контрагента является недопустимым наличие у одного субъекта исключительно прав, у другого - исключительно обязанностей.

В соответствии с ч. 1 ст. 447 ГК РФ договор заключается с лицом, выигравшим торги. Положениями ст. 447 - 448 названного Кодекса не предусмотрено право отказаться от заключения договора с победителем. Согласно ч. 4 ст. 447 ГК РФ торги (в том числе электронные) проводятся в форме аукциона, конкурса или в иной форме, предусмотренной законом.

Оценивая положения закупочной документации, Комиссия соглашается с Заявителем, что действия заказчика по отказу от заключения договора и завершения процедуры нарушают баланс частных и публичных интересов, законодательно закрепленный принцип равенства участников гражданских правоотношений, поскольку создают необоснованные преимущества для заказчика, обладающего правом немотивированно отказаться от заключения договора с участником закупки.

В этой связи Комиссия приняла решение о признании жалобы Заявителя обоснованной. Заказчик, не согласившись с решением УФАС России, обжаловал его в судебном порядке. Суд, рассмотрев материалы дела, заслушав мнения сторон, пришел к следующим выводам: «Оценка проведенной закупки в любом случае должна производиться не из формального ее наименования, а на основании анализа ее положений и требований».

В рассматриваемом случае незаконность решения и предписания антимонопольного органа не доказана заявителем, оспариваемые акты не нарушают права и законные интересы общества в сфере

предпринимательской и иной экономической деятельности, не возлагают на него какие-либо обязанности и не создают иные препятствия для осуществления предпринимательской и иной экономической деятельности.

Судом проверены все доводы заявителя, однако отклонены как необоснованные, поскольку они не опровергают установленные судом обстоятельства и не могут являться основанием для удовлетворения требований». С учетом изложенного, заявителю было отказано в удовлетворении заявленных требований.¹

Вместе с тем, чтобы участвовать в закупке, поставщики, как правило, должны вносить обеспечение заявки на счет заказчика, а на этапе заключения договора - представлять заказчику обеспечение исполнения договорных обязательств. Зачастую, для соблюдения данных обязанностей участники закупки используют заемные средства.

Таким образом, в действующей системе нормативного регулирования отношений в сфере корпоративных закупок прямые убытки, возникающие у поставщиков вследствие произвольного отказа заказчика от заключения договора, должны полностью составлять их предпринимательский риск.

Согласно ч. 15 ст. 3.2 Закона о закупках договор по результатам конкурентной закупки заключается не ранее чем через десять дней и не позднее чем через двадцать дней с даты размещения в ЕИС итогового протокола, который составлен по результатам торгов.

Исходя из разной трактовки терминов «дни» и «рабочие дни», которые используются в Законе о закупках, можно предположить, что в случае отсутствия уточнения можно подразумевать, что речь идет именно о календарных днях. То есть если итоги закупки подведены девятнадцатого сентября, то договор обеими сторонами должен

¹ Решение Арбитражного суда г. Москвы от 09 сентября 2019 г. по делу № А40-109284/19-17-941. URL: <https://sudact.ru/arbitral/doc/G4IwQyPkLsgX/> (дата обращения 01.12.2020).

быть подписан к восьмому ноября. Преддоговорные переговоры хотя и не запрещены, но не изменяют и не приостанавливают этого срока.

Во избежание срыва сроков подписания договоров, четких и регламентированных действий участников закупочных процедур в Законе о закупках следует установить четкое определение терминов «дни» и «рабочие дни». Под понятием «дни» рекомендуется понимать календарные дни. При указании сроков в «рабочих днях», следует исходить из того что нерабочими днями считаются суббота и воскресенье, а также нерабочие праздничные дни, предусмотренные ст. 112 Трудового кодекса РФ¹, и принимаемых ежегодно Постановлениях Правительства РФ о переносе выходных дней.

Согласно ч. 25–27 ст. 3.2 Закона о закупках заказчику при проведении конкурентной процедуры предоставлено право лишь в закупке с начальной ценой более 5 миллионов рублей устанавливать требование об обеспечении заявки. При этом размер обеспечения заявки не может быть более 5% от начальной цены. Способы обеспечения заявки заказчик указывает в документации, а конкретный способ обеспечения из числа указанных заказчиком выбирает сам участник закупки.

Случаи возврата обеспечения заявки указаны в ч. 26 ст. 3.2 - обеспечение возвращается участнику во всех случаях, не предусмотренных перечнем данной части.

Согласно указаниям в ч. 2 ст. 3 Закона о закупках конкурентные закупки проводятся по умолчанию в электронной форме. Исключения из этого правила должны устанавливаться в положении о закупках. Аналогичный алгоритм установлен так же и для закупок у единственного поставщика, из чего следует, что наиболее правильным методом легализации открытых закупок, проводимых в бумажной форме, будет включение в положение о закупках закрытого перечня оснований для проведения таких закупок.

¹ Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ // СЗ РФ. 2002. №1 (ч. 1). Ст. 3.

Таким образом, целесообразно дополнить Закон о закупках статьей, аналогичной по смыслу ст. 93 Закона о контрактной системе, устанавливающей перечень случаев, когда возможно осуществление закупки у единственного поставщика.

Понятие электронной закупки выделено в ч. 1 ст. 3.3 Закона о закупках, как конкурентной закупки, которая проводится на электронной площадке. Согласно требованиям ч. 2 той же статьи функционирование электронной площадки осуществляется в соответствии с правилами, действующими на электронной площадке, и соглашением, заключенным между заказчиком и оператором электронной площадки, требования к оператору ЭТП сводятся к его организационно-правовой форме и структуре собственности. Определение для своих закупок электронной площадки из числа соответствующих требованиям ч. 2 ст. 3.3. Закона о закупках остается выбором заказчика, а перечень разрешенных способов электронных закупок, согласно указаниям в п. 2 ч. 3.1 ст. 3 Закона о закупках является открытым.

При проведении закупки в электронной форме, согласно ч. 1 ст. 3.3 Закона о закупках не только заявки участников подаются, используя ресурсы электронной площадки, но и сопоставление цен происходит там же. Для этого при объявлении закупки необходимо в составе извещения о закупке и закупочной документации установить обязанность участника подавать предложения о цене путем заполнения соответствующей формы, непосредственно на самой электронной площадке. При этом, в силу запрета, содержащегося в ч. 8 ст. 3.3 Закона о закупках «до подведения результатов конкурентной закупки в электронной форме оператор электронной площадки обязан обеспечить конфиденциальность информации об этом участнике» — подразумевается, что заказчик может узнать имя поставщика лишь только после того, как выбрал лучшую из представленных анонимных заявок. До формирования итогового протокола заказчик в соответствии с п. 2 ч. 10 ст. 3.3 Закона о закупках не может знать и цену победителя.

Таким образом, можно предположить, что при проведении конкурентной закупки цена становится известна заказчику лишь в процессе формирования итогового протокола, после получения от электронной площадки сведений об автоматическом сопоставлении цен, а исключением может являться электронный аукцион, в процессе которого участникам и заказчику видны анонимные цены.

Конкурирование, которое продолжается в режиме реального времени, кроме аукциона, в процессе проведения конкурентной закупки запрещено, согласно п. 2 ч. 10 ст. 3.3 Закона о закупках.

Так же в Законе о закупках прописаны требования, применяемые к протоколам, составу извещения и документации закупки, так в ч. 13 ст. 3.2 данного Закона установлены требования к содержанию протокола, который формируется в процессе закупки. Обязанностями Заказчика в оформлении такого протокола является указание даты подписания протокола, количества поданных заявок, поданные на участие в закупке, с указанием даты и времени регистрации каждой заявки, результаты рассмотрения заявок, с указанием количества отклоненных заявок, а так же указать основания отклонения каждой заявки, ссылаясь на положения документации о закупке.

В случае, если этапом закупки предусмотрена оценка заявок, то в протоколе Заказчик указывает результаты оценки с указанием итогового решения комиссии по осуществлению закупок о присвоении заявкам значения по каждому из предусмотренных критериев оценки; при признании конкурентной закупки несостоявшейся, следует указать причины, по которым она признана таковой.

Для отдельных этапов, исходя из их специфики заказчик может предусмотреть в своем положении о закупке дополнительные сведения, включаемые в протокол, такие как: фиксацию ключевых условий, указанных в заявках предварительного этапа, ранжирование ценовых предложений, поступивших на переторжку.

Требования к содержанию итогового протокола установлены в ч. 14 ст. 3.2 Закона о закупках. В этом протоколе заказчик обязан указать: дату подписания протокола; количество поданных заявок, с указанием даты и времени регистрации; наименование участника, с которым в последствии планируется заключить договор; порядковые номера заявок от уменьшения степени выгодных условий исполнения договора; если финальным этапом закупки предусмотрена возможность рассмотрения и отклонения заявок, то результаты рассмотрения заявок с указанием количества отклоненных заявок и оснований для отклонения каждой заявки на участие в закупке; если финальным этапом закупки предусмотрена оценка заявок, то результаты оценки с указанием итогового решения комиссии по осуществлению закупок о присвоении заявкам значения по каждому из предусмотренных критериев оценки; в случае, если конкурентная закупка признана несостоявшейся, указываются причины, по которым она признана таковой.

Отличие итогового протокола от промежуточного прежде всего в указании победителя и финальном отборе заявок.

При проведении каждой конкурентной закупки заказчик обязан опубликовать хотя бы один итоговый протокол, согласно ч. 5 ст. 4 Закона о закупках, а все протоколы, заявки на участие в конкурентной закупке, окончательные предложения, документацию, извещение о проведении запроса котировок, изменения, которые внесены в документацию о конкурентной закупке, разъяснения положений документации о конкурентной закупке, заказчик должен хранить не менее трех лет, согласно ч. 12 ст. 3.2 Закона о закупках, но форма хранения таких сведений должна быть оговорена в положении о закупках.

Предоставление заказчикам возможности произвольного отказа от заключения договора с победителем конкурентной закупки, которая проводится не в форме торгов и при этом иметь возможности произвольного изменения заказчиком стартовых условий конкурентной закупки на этапе заключения договора будет влиять на рост недобросовестной и

антиконкурентной закупочной практики. Но стоит отметить, что определение в Законе о закупках запроса котировок и запроса предложений, как форм торгов, установление ограничений в отношении отмены заказчиком процедуры конкурентной закупки и введение сроков заключения договора по итогам конкурентной закупки является одной из положительных тенденций.

2 МЕРЫ ЗАЩИТЫ ПРАВ ЗАКАЗЧИКОВ В КОРПОРАТИВНЫХ ЗАКУПКАХ

2.1 Контроль за исполнением контрактов в сфере корпоративных закупок как мера защиты прав заказчика

Любая коммерческая организация прямо заинтересована в том, чтобы сократить издержки без ущерба для качества своей продукции, и, следовательно, заинтересована в том, чтобы закупать товары и услуги на условиях необходимого баланса их качества и цены. Совокупность методов, позволяющих максимально эффективно удовлетворять потребности организации (заказчика) в товарах, работах и услугах называется прокьюрементом¹ и включает в себя все элементы закупочной системы, начиная от эффективного планирования закупок, и заканчивая контролем за их проведением.

Достижение результатов в виде поставки необходимых товаров, работ и услуг, снижение издержек и исполнение контракта в срок являются основополагающими целями проведения корпоративных закупок. В этой связи для достижения указанных целей важным звеном в цепи взаимозависимых процедур выступает контроль за исполнением контракта. В данной главе мы рассмотрим понятие контроля за исполнением контрактов, способы его осуществления, а также постараемся ответить на вопрос «как это прямо может помочь заказчику?».

Для начала определим само понятие контроля. Толковый словарь Ожегова под контролем понимает проверку, а также постоянное наблюдение в целях проверки и надзора за чем-либо. В прочих толковых словарях понимается аналогично. В производственных же системах контроль традиционно выстраивается исходя из «канонического» понимания этой

¹ Кузнецов К.В. Прокьюремент: тендеры, конкурсы, конкурентные закупки. СПб.: Питер, 2005. С. 13.

функции и выражается в виде наблюдения за функционированием управляемой системы для достижения оптимального результата. При этом в процессе осуществляется измерение промежуточных результатов и сопоставление с ожидаемыми (целевыми) результатами. На основе результатов контроля проводятся регулирование и адаптация системы в форме принятия решений и реализации на их основе оптимизирующих управленческих воздействий.¹

Для определения правовой регламентации функций по контролю за исполнением контрактов обратимся к действующему законодательству. Статья 101 Закона о контрактной системе гласит, что Заказчик обязан осуществлять контроль за исполнением поставщиком (подрядчиком, исполнителем) условий контракта в соответствии с законодательством Российской Федерации, а в случае привлечения субподрядчиков из числа субъектов малого предпринимательства и за исполнением этого условия. То есть, законом установлено императивное наделение функцией контроля самого Заказчика, от которой он не может отказаться.

Если же обратиться к Закону о закупках, то аналогичной нормы мы не найдем, документ «рамочный» и содержит лишь отсылочную норму, закрепленную в ст. 7, которая гласит, что контроль за соблюдением требований настоящего закона осуществляется в порядке, установленном законодательством Российской Федерации. В свою очередь, порядок устанавливается ст. 18.1 Закона о защите конкуренции, то есть путем рассмотрения жалоб в федеральном антимонопольном органе.

Преобладание диспозитивного метода правового регулирования корпоративных закупок предполагает предоставление субъектам правоотношений в этой сфере достаточной свободы совершения определенных действий в собственных интересах. Он способствует (или не препятствует) проявлениям инициативности, активности, самостоятельности

¹ Файоль А. Общее и промышленное управление. М.: Контроллинг, 1992. С. 64.

в решении тех или иных задач.¹ Это означает, что в процессе осуществления корпоративных закупок хозяйствующие субъекты наделены свободой действий в определении способов и мер контроля контрактов, исполняемых по результатам закупок.

Поскольку законодательно порядок контроля исполнения контрактов в корпоративных закупках императивно не закреплен, проведем анализ некоторых положений и отраслевых стандартов закупок отдельных корпораций, применяемых в настоящее время. Перечень способов не является исчерпывающим, но позволяет оценить многообразие мер, которые могут применять заказчики. Условно можно выделить следующие способы и меры контроля Заказчиков за закупками и исполнением контрактов по результатам закупок:

1) плановый и внеплановый, периодический контроль в виде камеральных и выездных проверок подведомственных организаций Заказчиков.

Такая мера контроля установлена ст. 10.1 отраслевого стандарта закупок Госкорпорации «Росатом», которая регламентирует следующее:

Контролирующие органы организаций атомной отрасли осуществляют:

а) контроль в форме плановых или внеплановых, камеральных или выездных проверок;

б) периодический (не реже одного раза в год) анализ случаев проведенных, по решению руководителя заказчика, прямых закупок у единственного поставщика по результатам несостоявшейся конкурентной закупки, и в случае выявления нарушений Стандарта, неэффективности осуществленной закупки и/или ограничения конкуренции при проведении закупки, признанной несостоявшейся, инициирует применение мер дисциплинарной ответственности к виновным лицам, а также направляет (при наличии) контролирующему органу по закупкам атомной отрасли предложения по совершенствованию Стандарта;

¹ Матузов Н.И. Теория государства и права: учебник. М.: Юристъ, 2004. С. 230.

в) анализ выявленных нарушений по результатам проверок закупочной деятельности, который представляется ежегодно до 20 января года, следующего за отчетным, в вышестоящую организацию или управляющую компанию дивизиона с описанием основных причин нарушений, информацией о принятых мерах и предложениях по совершенствованию системы контроля. Вышестоящая организация или управляющая компания дивизиона сводит полученную информацию и до 30 января года, следующего за отчетным, представляет в контролирующий орган по закупкам атомной отрасли.¹

Информацию, полученную по результатам контрольных мероприятий, обобщают и анализируют центральный арбитражный комитет Корпорации и Арбитражный комитет дивизиона.

Указанный способ контроля является наиболее распространенным как в государственных, так и в корпоративных закупках. На наш взгляд, он же является одним из наиболее эффективных, поскольку, ввиду независимой оценки результатов контролирующими органами, позволяет пресечь оппортунистическое поведение заказчиков и участников закупок;

2) проведение аудита/предварительного аудита соответствия достоверности данных, представленных контрагентом (проверка соответствия участника закупки (субподрядчика, соисполнителя, изготовителя) установленным заказчиком требованиям.

Данный вид контроля характеризуется своим превентивным характером и позволяет отсеять недобропорядочных поставщиков еще на стадии заключения контракта. Предварительный аудит и проверка контрагента закреплены Программой по повышению качества управления закупочной деятельностью Группы «Интер РАО», утвержденной приказом от 11 апреля 2019 г. №УЭГ/190/ЭГ/171. Также примером использования такого

¹ Единый отраслевой стандарт закупок (Положение о закупке) Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» // URL: <https://rosatom.ru/upload/iblock/e7a/e7a85ed98df89f3be37ddd9c3e27f626.pdf> (дата обращения 01.12.2020).

метода контроля можно назвать проверку поставщиков при мелкой закупке закрепленной положением о закупке ПАО «Роснефть». В рамках принципа «должной осмотрительности» Заказчик проводит проверку поставщиков, которые, в свою очередь, должны удовлетворять требованиям, предъявляемым при мелкой закупке.¹ Контрагенты для заключения контракта в рамках мелкой закупки подают пакет документов для прохождения аккредитации, которая действует 18 месяцев. В рамках 18 месяцев повторно подавать документы не требуется. В ПАО «Газпромнефть» аналогичная процедура называется «предквалификацией».

Целью технического аудита, проводимого ПАО «Роснефть», является ознакомление с производственно-технической деятельностью Изготовителя / Поставщика, техническими возможностями, мощностями, номенклатурой выпускаемых материально-технических ресурсов, а также оценка способности Поставщика производить, поставлять материально-технические ресурсы в требуемых объемах и в соответствии с техническими требованиями Покупателя. Результатом аудита является снижение рисков в процессе поставки товаров по причине недобросовестности или отсутствия достаточных мощностей у поставщика;

3) Подтверждение соответствия (сертификация).

Рассматриваемая разновидность контроля осуществляется с целью удостоверения соответствия закупаемой продукции, процессов производства, эксплуатации, хранения, перевозки, утилизации продукции или иных объектов техническим регламентам, стандартам, условиям договоров и требованиям систем добровольной сертификации.

В некотором роде такой вид контроля, широко применяемый в Группе «Интер РАО», значительно схож с предыдущим методом. Однако в данном случае речь идет не о рисках, связанных с самим поставщиком, а о снижении

¹ Положение компании о закупке товаров, работ, услуг. № П2-08 Р-0019 Версия 3.00 // URL: http://zakupki.rosneft.ru/files/reglament/2018-12/Положение_о_закупке_2.rar (дата обращения 01.12.2020).

рисков поставки недоброкачественной продукции, которую сам поставщик может не производить. Также этот метод позволяет предварительно оценить и контролировать качество оказываемых услуг с целью недопущения исполнителей с недостаточной квалификацией;

4) контроль исполнения годовой комплексной программы закупок (плана закупок).

Такой способ контроля исполнения контрактов можно считать оценочным, так как анализ эффективности исполнения контрактов производится постфактум и результаты сравниваются с целевыми показателями общества.

Например, общество не реже одного раза в год формирует и направляет на рассмотрение Правлению Общества отчет об итогах Закупочной деятельности Общества после предварительного его согласования с ЦКЗ Общества¹;

5) внедрение антикоррупционных политик, «горячей линии» по коррупции.

Данный метод, который тоже можно отнести к превентивным, связан с морально этической составляющей участников исполнения контрактов. Как правило, внедрение антикоррупционных политик сопровождается с изданием внутренних нормативных документов, как, например, «Антикоррупционная политика ПАО «Россети», направленных на стимулирование добросовестного поведения и честного сотрудничества, заботу о собственной репутации и воздержания от действий, которые могут быть истолкованы, как готовность предпринять или участвовать в совершении коррупционных и иных правонарушений. Как устанавливает положение о закупках АО «РОСНАНО», при осуществлении закупочной деятельности Заказчик, Организатор, Комиссия, Эксперты, Участники закупок, Поставщики

¹ Положение о порядке регламентированных закупок товаров, работ, услуг для нужд ПАО «Интер РАО» // URL: https://www.interra.ru/upload/doc/polozhenie_15062018.pdf (дата обращения 01.12.2020).

руководствуются Антикоррупционной политикой, утвержденной Обществом и опубликованной в разделе «Противодействие коррупции».¹ Также стоит в качестве примера привести «горячую линию безопасности», внедренную ПАО «Роснефть»;

б) перекрестный контроль смет.

Для компаний с разветвленной сетью региональных подразделений, выполняющих операционные функции, характерна ситуация, когда в рамках одного регионального подразделения производится проверка смет у внутреннего заказчика. При этом сметчики-контроллеры (сотрудники регионального подразделения) проверяют сметы, которые сформировали «сметчики внутреннего заказчика», являющиеся сотрудниками того же регионального подразделения.

По результатам проведения закупки проводится уточнение сметной документации (например, в случае применения понижающих коэффициентов подрядчиком).²

Это ограниченно распространенный способ контроля исполнения контрактов ввиду своей специфики, связанной со сметной оценкой выполняемых работ. Метод не применим к поставке товара. Но, может применяться как на подготовительной стадии, так и на стадии проверки эффективности исполнения.

В качестве итога рассмотренных способов осуществления контроля за исполнением корпоративных закупок в целом и, контрактов в частности, все способы можно разделить на три типа: превентивные, оценочные (по итогам) и смешанные.

Что касается ответа на вопрос «как контроль за исполнением контрактов может помочь заказчику?», то, на наш взгляд, на этот вопрос

¹ Положение о закупке РОСНАНО (новая редакция). URL: https://www.rusnano.com/upload/images/normativedocs/РОСНАНО-АО_2019-2020.pdf (дата обращения 01.12.2020).

² Халфина Р.М. Организация контроля при решении некоторых задач управления функционированием и развитием компании // Вестник ЮРГТУ (НПИ). 2017. № 3. С. 37.

можно ответить следующим образом. Главные цели контроля заключаются в максимально эффективном и своевременном удовлетворении потребностей заказчика. В общем можно выделить следующие цели, на которые направлены меры контроля.

1. Повышение качества (эффективности и результативности) закупок.

Большинство контрольных мероприятий значительно повышают качество и результативность закупок. Плановые и внеплановые проверки помогают выявить слабые места при проведении закупок и исполнении контрактов. Закономерным результатом контрольных мероприятий становится оптимизация закупочных процессов и заполнение пробелов. Аудит поставщиков и товаров, в свою очередь, предотвращает спорные ситуации, связанные с репутацией поставщика, отсутствием опыта или поставкой некачественного товара или оказания неквалифицированной услуги. В этом плане государственные корпорации, внедрившие указанные методы контроля способны улучшить качество и эффективность закупок по сравнению с государственными закупками, в которых запрещается устанавливать дополнительные требования к поставщикам и участникам. Как следствие, в госзаказе нередки ситуации, когда до исполнения контракта допускается неопытный исполнитель или поставщик, который просто предложил наименьшую цену.

Как отмечает директор департамента методологии и организации закупок Госкорпорации «Росатом» Инна Мельниченко, «В 2018 году было 222 выездных аудита. Тем самым за короткий срок мы значительно повысили процент исполнения договоров: там, где аудит проводился на стадии закупки, показатель по исполнению договоров достигает 90%».¹

2. Своевременное удовлетворение потребностей заказчиков.

Соблюдение сроков исполнения контракта также опосредованно вытекает из возможности корпоративных заказчиков устанавливать заградительные дополнительные требования к поставщикам и товарам.

¹ Зайцева С. Работа по контрактам // Страна Росатом. 218. № 47 (367). С. 5.

Квалифицированные аккредитованные поставщики, дорожащие репутацией и потратившие время на предварительный отбор и проверки, с меньшей вероятностью будут нарушать условия контракта, в том числе и сроки исполнения. Поскольку штрафные санкции отражаются на репутационных показателях и дальнейшем сотрудничестве. Однократное нарушение условий контракта может дорого обойтись поставщику, который прошел длительную процедуру согласований для допуска до поставок.

3. Целевое и экономически эффективное расходование денежных средств на приобретение товаров, работ, услуг, снижение издержек.

Контрольные мероприятия с предварительным отбором неизбежно снижают риски просрочек поставок товаров или поставок некачественного товара, а также оказания работ и услуг. Соответственно это пропорционально снижает расходы не только на повторное проведение закупочных процедур в случае непоставки, но и помогает в некоторых случаях избежать простоя из-за отсутствия товаров, работ или услуг, которые необходимы для осуществления деятельности.

Результаты аудитов достоверности данных позволяют выбрать компетентных производителей (поставщиков/подрядчиков) и закупить качественную продукцию, снижая зависимость от неконтролируемых рисков при проведении закупок критически важных товаров, работ и услуг.¹

Перекрестный контроль смет помогает вычислить ошибки, допускаемые при расчетах и избежать непредвиденных издержек, связанных с некорректной подготовкой документов.

4. Прозрачность.

Для обеспечения прозрачности закупок ранее была создана единая общедоступная информационная система (ЕИС). В ней размещаются планы закупок, данные об их реализации, реестры заключенных контрактов и

¹ Борзунов А.А. Аудиты второй стороны при проведении государственных и корпоративных закупок: основные риски и способы управления ими // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2019. № 1-1. С.212.

недобросовестных поставщиков, результаты мониторинга и аудита закупок, которые проводятся в рамках выездных и камеральных проверок и многое другое. Хотя, в то же время, некоторые корпорации размещают закупки и информацию на собственных электронных торговых площадках (ЭТП), которые подконтрольны только им, действие этих систем аналогично с ЕИС. Результаты контрольных мероприятий, проверок, реестры недобросовестных поставщиков публикуются в открытом доступе, что способствует повышению прозрачности закупок.

5. Противодействие коррупции.

Сфера закупок традиционно считается одной из коррупциогенных.¹ По данным Генеральной прокуратуры РФ², в 2018 году было выявлено и пресечено 150 тыс. правонарушений в сфере закупочной деятельности. При этом около 6% выявленных нарушений относятся к числу коррупционных. В рассматриваемых ранее методах контроля упоминалось внедрение корпорациями «антикоррупционных политик» (ПАО «Россети») и «горячих линий безопасности» (ПАО «Роснефть»), которые способствуют предотвращению коррупционных и оппортунистических проявлений при проведении корпоративных закупок и исполнении контрактов. Следствием принятия «антикоррупционных политик» и других антикоррупционных мероприятий является снижение числа согласованных закупок между заинтересованными лицами, принимающими участие в сделке в целях получения личной выгоды. Также «побочным» эффектом является повышение качества закупаемой продукции, либо снижение цены, поскольку товар или услуга приобретаются по рыночной, а не завышенной цене.

Вместе с тем, законодательное возложение на заказчиков обязанности

¹ Прокурорский надзор за исполнением законов о контрактной системе в сфере государственных и муниципальных закупок товаров, работ, услуг: монография / под ред. Н. В. Субановой. М.: Академия Ген. Прокуратуры РФ, 2017. С. 173—188.

² Выступление начальника Управления прокуратуры РФ по надзору за соблюдением законодательства о противодействии коррупции А. Е. Русецкого 12 апреля 2019г. на круглом столе «Совершенствование мер противодействия коррупции в закупках», организованном Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики».

на самостоятельное определение в положениях о закупке способов контроля и защиты собственных прав, нередко на практике приводит к излишним ограничениям участников закупочных процедур и созданию для них сложностей по участию в закупках. Это выражается, в частности, в том, что крупные корпорации выстраивают собственные системы из взаимосвязанных структур для проведения закупок, которые так или иначе аффилированы с корпорацией. Так, например, собственные площадки для проведения торгов используют ПАО «Роснефть», ПАО «Газпром нефть». Часто за подачу заявки на участие в процедуре необходимо заплатить фиксированный взнос, независимо от того, выиграет участник контракт или нет. А в случае возникновения конфликта, жалоба подается в коллегиальный орган заказчика (конфликтную комиссию или арбитражный комитет).

Исходя из изложенного, способом решения указанных проблем нам видится более жесткое регулирование закупочной деятельности корпоративных юридических лиц. В частности, требуется более детальная проработка Закона о закупках с целью законодательного закрепления видов закупок, в том числе конкурентных, аналогично Закону о контрактной системе. Также, необходимо установить обязанность проводить закупки на публичных открытых электронных торговых площадках без взимания платы с участников за подачу заявок. Кроме того, необходимо ввести независимый внешний контроль проводимых процедур и исполнения контрактов для исключения аффилированности заказчика и коллегиальных органов по рассмотрению споров во избежание установления излишних барьеров для участников в угоду целям заказчиков.

2.2 Расторжения контрактов в корпоративных закупках как мера защиты прав заказчика

Юридические лица, осуществляющие закупочную деятельность в рамках Закона о закупках, наделены особым статусом в силу того, что

действуют в интересах публично-правовых образований и расходуют средства, выделяемые из бюджетов различных уровней. Зачастую, от качественной и бесперебойной работы таких лиц зависит благополучие граждан, нормальное функционирование всех институтов общества. Ввиду особой значимости таких заказчиков, законодательством предусмотрен ряд мер, направленных на защиту от недобросовестных контрагентов. Помимо особых процедур по определению поставщиков, подрядчиков, исполнителей, следует обратить внимание на сам договор (контракт), сочетающий как частноправовые так и административные элементы, что обусловлено его публичным началом.

В отличие от Закона о контрактной системе, в котором есть четкое описание того, каким образом может быть расторгнут договор или контракт, заключенный в соответствии с нормами этого закона, Закон о закупках такой нормы не устанавливает, в результате чего заказчику, использующему указанный закон, приходится ориентироваться на нормы ГК РФ, а также на Положение о закупках, которое разрабатывается и утверждается в рамках функционирования конкретного заказчика. Обычно именно в Положении о закупках содержатся основания и порядок расторжения договора в этом документе допускается прописать, что договор может быть расторгнут по соглашению сторон (при существенном изменении условий исполнения контракта) или в одностороннем порядке (при существенном нарушении одной из сторон своих обязательств по контракту).

В соответствии с такими особенностями Закона о закупках, можно сделать вывод о том, что для расторжения договора, заключенного на основаниях указанного нормативного акта, следует использовать положения ГК РФ, который предусматривает следующие виды расторжения контракта или договора:

- по соглашению сторон;
- в одностороннем порядке;
- на основании вынесенного и вступившего в силу решения суда.

По данным Мониторинга применения Федерального закона от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» в 2019 году, опубликованного на официальном сайте Министерства финансов РФ в сети Интернет, по результатам закупок в 2019 году заказчиками заключено 1,5 млн договоров на общую сумму 21 трлн рублей. По данным реестра договоров в отчетном периоде было расторгнуто 71 397 договоров, сумма которых составила 1,4 трлн рублей, из них:

- 67 126 (93%) договоров на сумму 1,3 трлн рублей (92%) – по соглашению сторон;
- 190 (0,3%) договоров на сумму 1,3 млрд рублей (0,1%) – в судебном порядке;
- 5 081 (7%) договор на 114 млрд рублей (8%) – в одностороннем порядке.¹

Как видно из представленных данных, наиболее часты способом расторжения договора, заключенного по Закону о закупках является соглашение сторон. Рассмотрим данный способ более подробно.

Стороны могут договориться о расторжении договора, например, в ситуации, когда поставщик в ходе конкурентной процедуры слишком сильно занижил предлагаемую цену товаров (работ, услуг), при этом, до начала исполнения договора, у заказчика отпала необходимость в закупке. В таком случае, расторжение договора по соглашению сторон представляется выгодным как заказчику, так и поставщику. Заказчик в кратчайшие сроки может отказаться от приобретения не нужных товаров (работ, услуг), направив средства на удовлетворение иных потребностей. Поставщик отказывается от обязательств по невыгодному для себя договору, при этом не несет риска быть включенным в РНП.

¹ Мониторинг применения Федерального закона от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» в 2019 году. URL: https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2020/07/main/Monitoring_primeneniya_223_2019.pdf (дата обращения 01.12.2020).

В соответствии с требованиями Закона о закупках и ГК РФ данный вариант расторжения существующих соглашений возможен только в том случае, если между сторонами отсутствуют неурегулированные споры относительно соблюдения взятых на себя по договору обязательств.

Особого порядка для расторжения по соглашению сторон договоров, заключенных в рамках Закона о закупках, законодательством не предусмотрено. По общему правилу, сторона, выступающая инициатором расторжения договора, направляет второй стороне официальное уведомление с предложением расторгнуть договор по соглашению сторон, с указанием причин такого решения. На основании уведомления, вторая сторона договорных правоотношений готовит проект дополнительного соглашения о расторжении договора.

В процессе подготовки соглашения о расторжении договора, стороны определяют дату, с которой договор будет признан расторгнутым. Договор может быть расторгнут с даты подписания соглашения о расторжении, либо с конкретной даты, указанной в соглашении. Данный момент является особенно важным для заказчика, так как по Закону о закупках он обязан публиковать информацию о всех этапах исполнения договора в ЕИС в десятидневный срок.

В случае если по итогам исполнения взятых на себя обязательств по договору сумма итогового исполнения меньше, чем была предусмотрена, то в текст соглашения включается информация о том, на какую сумму данный договор исполнен и что считать завершением исполнения.

Кроме того, если к моменту расторжения договора по соглашению сторон поставщик уже поставил определенные товары, то заказчик осуществляет их возврат. Также возврату подлежат уплаченные авансом денежные средства. Данный порядок взаимных расчетов установлен Высшим

Арбитражным Судом в постановлении № 35 «О последствиях расторжения договора».¹

В случае расторжения договора по соглашению сторон сведения о поставщике не попадают в РНП, таким образом, этот вариант прекращения договорных отношений является предпочтительным для поставщика.

В случае отказа поставщика расторгнуть договор в согласительном порядке, заказчик имеет право обратиться в суд для расторжения договора в судебном порядке. Основанием для обращения стороны договора в суд может стать существенное нарушение условий договора второй стороной, изменение внешних обстоятельств реализации контракта, которые нельзя было предвидеть на этапе его заключения или письменный отказ второй стороны на предложения внести изменения или расторгнуть договор. Кроме того, основанием для расторжения договора в судебном порядке может стать игнорирование в течение 30 дней поставщиком направленных в его адрес заказчиком претензий.

Как следует из Мониторинга закупок, доля договоров, расторгнутых по решению суда, составляет 0,3% от общего объема расторгнутых договоров. Такой вариант прекращения договорных отношений не выгоден обеим сторонам закупочного процесса: для заказчика судебные тяжбы, которые могут растягиваться на длительный период, выливаются в невозможность получить необходимые товары, работы, услуги; для поставщика расторжение договора по решению суда влечет его включение в РНП, что негативно сказывается на его деловой репутации.

В соответствии с ч. 2 ст. 5 Закона о закупках, в реестр недобросовестных поставщиков включаются сведения об участниках закупки, уклонившихся от заключения договоров, а также о поставщиках (исполнителях, подрядчиках), с которыми договоры по решению суда расторгнуты в связи с существенным нарушением ими договоров.

¹ Постановление Пленума ВАС РФ «О последствиях расторжения договора» от 6 июня 2014 г. № 35 // Вестник ВАС РФ. 2014. № 8.

Безусловно, заказчик не может быть лишен права на расторжение контракта по решению суда по основаниям, предусмотренным контрактом. Однако нельзя забывать, что решение суда о его расторжении одновременно будет выступать основанием для включения поставщика в РНП. В связи с этим возникает вопрос о соразмерности совершенного правонарушения и последствий.¹

В соответствии с ч. 2 ст. 450 ГК РФ, по решению суда договор может быть расторгнут только при существенном нарушении договора другой стороной. При этом существенным признается нарушение договора одной из сторон, которое влечет для другой стороны такой ущерб, что она в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать при заключении договора. Данное определение указывает на то, что далеко не всякое нарушение договора дает пострадавшей стороне право требовать его расторжения (или изменения); нарушение должно быть достаточно серьезным, чтобы с точки зрения принципа соразмерности оправдывать такую санкцию, как расторжение (изменение) договора.²

Порядок расторжения договора в одностороннем порядке на сегодняшний день имеет регламентацию только в ГК РФ в части того, кто и по каким основаниям может выступать в качестве инициатора расторжения договора.

Непременным условием расторжения договора в одностороннем порядке является включение заказчиком в договор информации о возможности расторжения договора по такому основанию. Кроме того, поставщик вправе принять решение об одностороннем отказе от исполнения контракта по основаниям, предусмотренным ГК РФ для одностороннего

¹ Кванина В.В. Расторжение контракта по решению суда и односторонний отказ от исполнения контракта как основания включения поставщика в реестр недобросовестных поставщиков // Журнал предпринимательского и корпоративного права. 2017. № 1 (5). С. 54.

² Карапетов А.Г. Договорное и обязательственное право (общая часть): постатейный комментарий к статьям 307–453 Гражданского кодекса Российской Федерации / отв.ред. А.Г. Карапетов. М.: М-Логос, 2017. С. 1073.

отказа от исполнения отдельных видов обязательств, только если заказчик предусмотрел в договоре право принять решение об одностороннем отказе от исполнения контракта. Таким образом, право поставщика на такой отказ является производным от права заказчика.

Расторжение в одностороннем порядке происходит в следующих случаях:

- если одна из сторон договора нарушила взятые на себя обязательства по договору или контракту, не исполнив их или исполнив с грубыми нарушениями;
- если какая-либо из сторон договора полностью отказалась от исполнения договора в силу наступления непредвиденных обстоятельств;
- если в период исполнения договора заказчику стало известно, что на этапе определения поставщика, исполнитель предоставил заведомо ложные сведения, либо утаил часть сведений, например, о своем пребывании в РНП, что дало ему необоснованные преимущества перед другими участниками закупочной процедуры;
- если в процессе исполнения договора между сторонами возникли разногласия, требующие разрешения претензионном порядке, который не был соблюден, либо выставленные штрафные санкции в рамках такого претензионного порядка не были удовлетворены.

Договор может быть расторгнут в одностороннем порядке поставщиком в случае, если заказчик неоднократно нарушил сроки оплаты по договору, а так же в случае неоднократной невыборки партии товаров, предусмотренных договором.

В случае одностороннего расторжения договора по инициативе заказчика в следствие нарушений условий договора поставщиком, заказчик удерживает денежные средства, внесенные поставщиком в качестве обеспечения исполнения договора, если такая возможность была предусмотрена условиями договора, либо получает выплаты в рамках предоставленной банковской гарантии.

После расторжения договора, заключенного в результате конкурентных закупочных процедур по Закону о закупках, в связи с неисполнением или ненадлежащим исполнением поставщиком (исполнителем, подрядчиком) своих обязательств по такому договору заказчик вправе заключить новый договор с участником закупки, с которым договор мог бы быть заключен при уклонении победителя от заключения договора, с согласия такого участника закупки. Договор заключается с данным участником закупки на условиях, указанных в поданной таким участником заявке на участие в закупке и в закупочной документации, с учетом особенностей, предусмотренных положением о закупке. Если до расторжения договора поставщиком (исполнителем, подрядчиком) частично исполнены обязательства по договору, при заключении нового договора количество поставляемого товара, объем выполняемых работ, оказываемых услуг должны быть уменьшены с учетом количества поставленного товара, объема выполненных работ, оказанных услуг по договору, ранее заключенному с победителем процедуры закупки. При этом цена договора должна быть уменьшена пропорционально количеству поставленного товара, объему выполненных работ, оказанных услуг.

Общий порядок действий по расторжению в одностороннем порядке договора предполагает направление другой стороне уведомления об одностороннем расторжении договора, которое должно содержать следующие сведения:

- сведения о расторгаемом договоре: его наименование, дату, номер;
- наименование и реквизиты сторон, которые были указаны в договоре по итогам закупки;
- намерение расторгнуть контракт;
- момент, с которого договор считается прекращенным, - дата подписания соглашения либо иная дата (п. 3 ст. 453 ГК РФ).

Возможно возникновение ситуации, при которой после заключения договора у заказчика пропала необходимость в закупаемом товаре (работе,

услуге), а к исполнению договора ещё не приступили. Условиями договора предусмотрено что он может быть расторгнут по соглашению сторон, по решению суда или в связи с односторонним отказом стороны договора от исполнения договора в соответствии с гражданским законодательством. Кроме того, в договоре может быть указано что заказчик вправе принять решение об одностороннем отказе от исполнения договора по основаниям, предусмотренным ГК РФ для одностороннего отказа от исполнения обязательств. Возникает вопрос о возможности расторжения договора заказчиком в одностороннем порядке.

По общему правилу согласно п. 1 ст. 450 ГК РФ изменение и расторжение договора осуществляются по соглашению сторон. Упомянутая норма означает, что в отсутствие оснований для прекращения договора по инициативе лишь одной из его сторон (п. 2 ст. 450, ст. 451, ст. 450.1 ГК РФ) или по обстоятельствам, не зависящим от воли сторон (например, статьи 416, 417 ГК РФ), для расторжения договора, обязательства по которому не исполнены, необходимо обоюдное согласие сторон.

В силу п. 1 ст. 310 ГК РФ односторонний отказ от исполнения обязательства допускается в случаях, предусмотренных ГК РФ, другими законами или иными правовыми актами. Согласно п. 2 этой же статьи односторонний отказ от исполнения обязательства, связанного с осуществлением всеми его сторонами предпринимательской деятельности, допускается в случаях, предусмотренных ГК РФ, другими законами, иными правовыми актами или договором.

Все предусмотренные законодательством основания для отказа заказчика от исполнения договора поставки, равно как и основания для расторжения договора судом по требованию заказчика, связаны с ненадлежащим исполнением поставщиком условий такого договора.

Следует отметить, что в случае расторжения договора по инициативе заказчика, сведения о поставщике передаются в РНП.

Включение сведений о лице в РНП является, по сути, санкцией за недобросовестное поведение поставщика, что предполагает необходимость учета степени его вины. Закон о закупках не содержит безусловной обязанности уполномоченного органа включать представленные заказчиком сведения о поставщике в соответствующий реестр без оценки его действий в каждом конкретном случае, без выяснения фактических обстоятельств дела в их совокупности и взаимосвязи.

Кроме того, следует учитывать сто в соответствии с ч.2 ст. 4.1 Закона о закупках, независимо от оснований расторжения договора, информация о результатах исполнения договора вносится заказчиками в реестр договоров в течение десяти дней со дня исполнения, изменения или расторжения договора. В соответствии со ст. 7.32.3 КоАП РФ, при нарушении сроков для размещения сведений в реестр договоров на должностное лицо заказчика может быть наложен штраф в размере от 30 000 до 50 000 р., на юридическое лицо – от 100 000 до 300 000 р.¹

Следует отметить что ч. 15 ст. 95 Закона о контрактной системе предусмотрены случаи, когда заказчик обязан принять решение об одностороннем отказе от исполнения контракта. Такие меры направлены на защиту интересов заказчика, обеспечение стабильности его работы и финансовой эффективности. С учетом того что основания, а так же условия расторжения договоров, заключенных по Закону о закупках регламентируются в большей мере положением о закупках отдельных заказчиков, возможность расторжения договоров по инициативе заказчика фактически отдается ему на усмотрение. При этом, если на этапе подготовки проекта договора такая возможность не была предусмотрена заказчиком, то единственным способом расторгнуть договор с недобросовестным поставщиком становится решение суда. Считаем целесообразным предусмотреть в Законе о закупках, по аналогии с Законом о контрактной

¹ Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 ноября 2001 г. № 195-ФЗ // Российская газета. 2001. № 256.

системе, обязанность заказчика расторгать договор в одностороннем порядке в случае нарушения поставщиком условий договора и законодательства о закупках.

2.3 Реестр недобросовестных поставщиков как механизм защиты заказчика

РНП представляет собой информацию, которая располагается в ЕИС и находится в свободном доступе для любого лица, которое заинтересовано в проверке добросовестности определенного поставщика для дальнейшего заключения контракта и эффективного удовлетворения своих нужд. Данный реестр включает в себя информацию, содержание которой содержит в себе сведения об участниках закупок, которые, по ряду причин были признаны недобросовестными. Причинами, по которым участники закупок могут включить в реестр могут быть связаны с уклонением от заключения контрактов, а также, в связи с расторжением контрактов с ними по решению суда или же причиной может стать односторонний отказ заказчика от исполнения контракта. Иначе говоря, РНП принимает вид информационной базы, в которую вносят сведения обо всех поставщиках, которые не исполняют в должной мере взятые на себя обязательства по контракту. Отказ победителя закупочной процедуры от подписания контракта так же нужно расценивать, как ненадлежащее исполнение обязательств по контракту. Порядок ведения реестра установлен в Постановлении Правительства РФ от 25 ноября 2013 г. № 1062 «О порядке ведения реестра недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей)» и осуществляется Федеральной Антимонопольной службой.¹

¹ Постановление Правительства РФ «О порядке ведения реестра недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей)» от 25 ноября 2013 г. № 1062 // СЗ РФ. 2013. № 48. Ст. 6265.

Безусловно, любое лицо, которое стремится заключить какой-либо договор, всегда старается найти надежного делового партнера, деловая репутация которого играет одну из важных ролей в принятии решения для заказчика. Такое понятие, как деловая репутация не является объектом правового воздействия¹. Не смотря на то, что в законодательстве нет прямой нормы, предоставляющей правомочия владения деловой репутацией, возможность фиксирования положительной или отрицательной деловой репутации все же имеется².

Одним из наиболее неблагоприятных последствий, возникающих в ходе участия поставщиков (подрядчиков, исполнителей) в торгах на право заключения контракта, является возможный риск быть включенным в РНП, что может повлечь за собой ряд серьезных ограничений деятельности хозяйствующего субъекта. Так, согласно ч. 1.1 ст. 31 Закона о контрактной системе в закупочной документации может быть установлено требование об ограничении на участие в закупочных процедурах поставщиков, находящихся в РНП

Согласно Постановлению КС РФ от 09 апреля 2020 г. № 16 и письма от 29 сентября 2020 г. № ИА/84081/20, направленного для обязательного использования в работе территориальными органами ФАС России по вопросам включения в реестр недобросовестных поставщиков, с целью формирования единообразной практики следует учитывать приведенные в

¹ Черкасова, Т.В. Гражданско-правовая защита чести, достоинства и деловой репутации как форма социальной защищенности граждан: дис. ... канд. юрид. наук / Т.В. Черкасова. М., 2001. С. 7, 17.

² Макарова Т. Н. Проблемы гражданско-правовой защиты деловой репутации. М.: ИГиСП, 2006. С. 13.

письме позиции при принятии решения о включении или об отказе о включении поставщика в реестр.¹

1. Окончание срока действия контракта не может рассматриваться как обстоятельство, исключающее возможность включения сведений в РНП, так как согласно п. 4 ст. 425 ГК РФ окончание срока действия не освобождает от ответственности за его нарушение. Исходя из этого территориальным органам ФАС России необходимо учитывать данную позицию при принятии решения о включении (отказе от включения) сведений о поставщике в РНП вне зависимости от окончания срока действия контракта.

2. Антимонопольным органам недопустимо включать в РНП информацию об учредителях юридического лица (акционерного общества), которые не являются его участниками, акционерами к моменту неисполнения или ненадлежащего исполнения этим юридическим лицом контракта в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственного и муниципального контракта.

3. При принятии решения об одностороннем отказе от исполнения контракта, заказчик, согласно Закона о контрактной системе, обязан уведомить участника закупки посредством размещения данного решения в ЕИС, в установленные сроки, а так же направить данное решение по почте, а так же иным способом, который мог бы обеспечить фиксацию получения данного уведомления и получения заказчиком подтверждения о вручении уведомления поставщику.

Не всегда на практике поставщик целенаправленно нарушает установленные контрактом условия, а злоупотреблений со стороны заказчика, в свою очередь, может быть значительно больше. В случае, если контракт был расторгнут в судебном порядке на основании мирового

¹ Постановление Конституционного Суда РФ «По делу о проверке конституционности пункта 2 части 3 статьи 104 Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» в связи с жалобой гражданина В.В. Сонина» от 09 апреля 2020 г. № 16-П // СЗ РФ. 2020. № 20. Ст. 3220.

соглашения или по результатам обстоятельств, которые не связаны с нарушениями подрядчика условий контракта, заключенного между заказчиком и поставщиком, нужно отметить, что это не является основанием для включения исполнителя по контракту в РНП.¹

Появление такого основания возможно лишь в том случае, если в ходе судебного заседания заказчик докажет и суд согласится, что поставщиком допущены существенные нарушения обязательств по контракту. Важным является то, что не любое решение о расторжении контракта послужит основанием для включения в РНП, а только то, в резолютивной части которого будет указана причина расторжения – нарушение обязательств поставщиком;

РНП является достаточно эффективным инструментом в борьбе с фирмами-однодневками, а включение расширенных данных (об учредителях, органах управления) в реестр поможет заказчику обладать как можно более полной информацией о потенциальных контрагентах, а уже на основании ее принимает решения.

Необходимо отметить, что различаются основания включения участников закупки в реестры. Так, например, в сфере государственных закупок применяется основание для включения в реестр сведений об участнике закупки, с которым контракт расторгнут заказчиком в одностороннем порядке, когда как в сфере корпоративных закупок данное основание не используется. Другие основания для включения поставщика в реестр являются идентичными.

На практике отказы во включении сведений в реестр делятся на две категории. В первом случае антимонопольные органы указывают на

¹ Информационное письмо Президиума ВС РФ «Обобщение судебной практики по спорам, связанным с применением законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 24 ноября 2015 г. № 7-ВС-7577/15 URL: <http://magadan.arbitr.ru/node/33311> (дата обращения 01.12.2020).

нарушение заказчиками порядка признания участника закупки, уклонившегося от заключения контракта или порядка одностороннего отказа заказчика от исполнения контракта. Ко второму случаю относятся решения антимонопольных органов, в которых указывается на наличие обстоятельств, которые свидетельствуют об отсутствии недобросовестности поставщика.¹

При изучении вопроса о включении сведений о поставщике в реестр прослеживается, что антимонопольные органы руководствуются фактом установления наличия и степени вины поставщика и рассматривают факт наличия прямого умысла в уклонении или неисполнении контракта.²

Включение в РНП можно расценивать как достаточно эффективный механизм воздействия, который используется заказчиком для того, чтобы исполнитель максимально эффективно выполнил свои обязательства по контракту и полностью реализовал взятые на себя обязательства. Зачастую, данное положение может быть также использовано заказчиками не только для защиты своих интересов, но и для того чтобы не заключать контракт с нежелательным поставщиком в том случае, если в результате закупочной процедуры победителем окажется не наиболее привлекательный для заказчика поставщик.

Таким образом, проверить добросовестность контрагента при исполнении государственных и муниципальных заказов могут не только заказчики, действующие в рамках Закона о контрактной системе, но и любые предприятия и организации. В связи с этим, включение поставщиков, подрядчиков, исполнителей в РНП, может стать как причиной упущенных контрактов, как и испорченной деловой репутации, что повлечет за собой последующие потери контрактов.

¹ Удалихин А.В. Основания, исключающие внесение сведений в реестр недобросовестных поставщиков (обзор правоприменительной практики территориальных органов ФАС России) // «Прогосзаказ.рф». 2017. № 3.

² Информационное письмо Президиума ВС РФ «Обзор судебной практики применения законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 28 июня 2017 г. // Бюллетень ВС РФ. 2017. № 12.

Выше было сказано, что РНП распространяется как на участников закупок по Закону о контрактной системе, так и по Закону о закупках. Например, осуществляя закупочную деятельность по Закону о закупках, заказчик может установить требование об отсутствии сведений об участниках закупки как в реестре, предусмотренным Законом о контрактной системе, так и в РНП, предусмотренном в Законе о закупках. То есть, если участник закупки по закону о закупках числится только в реестре по Закону о контрактной системе, то его заявка на участие в закупке по закону о закупках будет отклонена автоматически.

Закон о контрактной системе предусмотрел следующие основания для включения участника закупки в РНП:

1) уклонение от заключения контракта. Это именно тот случай, когда заключение договора является обязательным. В документации закупки указываются как начальный, так и конечный сроки для заключения контракта. Соответственно, если победитель-поставщик в установленный срок не предоставляет заказчику подписанный контракт, то считается, что он уклонился от его заключения, которое является для него обязательным в силу закона. Также уклонением будет считаться не предоставление обеспечения контракта;

2) в случае, если участник закупочной процедуры стал ее победителем или участник являлся единственным лицом, которое было допущено к участию в закупке, не подписал договор в установленное в документации о закупке для этого время, то в данном случае, заказчик обязан направить сведения об этом участнике в ФАС, для дальнейшего включения сведений о нем в РНП в течение 30 календарных дней после заключения договора с участником закупки, занявшим второе место, или после истечения указанного срока (если документацией о закупке не было предусмотрено

заключение договора с иным участником закупки при уклонении победителя закупки от заключения договора).¹

Рассмотрим судебную практику, когда победитель обязан подписать договор в срок, установленный в документации о закупке. В ином случае такая организация признается уклонившейся от подписания договора

Заказчик обратился в Московское УФАС России с заявлением о проведении проверки факта уклонения общества с ограниченной ответственностью «П» (далее - ООО «П», Общество) от заключения договора на оказание услуг по письменному и устному (синхронному и последовательному) переводу с русского языка на иностранные языки и с иностранных языков на русский язык.

Из представленных на заседание Комиссии материалов и сведений установлено, что Заказчиком проведен открытый конкурс на право заключения договора на оказание услуг по письменному и устному (синхронному и последовательному) переводу с русского языка на иностранные языки и с иностранных языков на русский язык.

Согласно представленным материалам и информации в ЕИС 12 апреля 2017 г. Заказчиком размещено извещение о проведении Конкурса. Дата подведения итогов Конкурса – 24 мая 2017 г. В соответствии с протоколом оценки и сопоставления заявок на участие в Конкурсе от 24 мая 2017 г. № 31 Общество признано победителем Конкурса с предложением по цене единицы услуги 775 110,00 руб. Также в ЕИС Заказчиком 15 июня 2017 г. размещен протокол отказа от заключения договора с победителем Конкурса от 13 июня 2017 г. № б/н, согласно которому Заявитель признан уклонившимся от заключения договора.

Суд, рассмотрев материалы дела, заслушав мнения сторон, пришел к следующим выводам: «Московское УФАС России правомерно сделало

¹ Приказ ФАС России «О ведении реестра недобросовестных поставщиков, предусмотренного Федеральным законом «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18 марта 2013 г. № 164/13. URL: <https://www.consultant.ru> (дата обращения 01.12.2020).

выводы об уклонении общества от заключения договора, поскольку заявителем не было предпринято всех возможных и зависящих от него действий с целью заключения контракта и дало правильную и надлежащую оценку в рамках обстоятельств данного дела, посчитав включение сведений об обществе в соответствующий реестр справедливой, соразмерной и обоснованной мерой.

Таким образом, включение сведений о заявителе в РНП является соразмерным допущенному заявителем нарушению, говорить о добросовестности действий заявителя в настоящем случае не представляется возможным». С учетом изложенного заявителю было отказано в удовлетворении заявленных требований. (Решение Арбитражного суда г. Москвы от 04 июля 2018 г. по делу № А40-243599/17-17-2060)¹;

3) Расторжение контракта по решению суда.

Безусловно, заказчик не может быть лишен права на расторжение контракта по решению суда по основаниям, предусмотренным контрактом. Однако нельзя забывать, что решение суда о его расторжении одновременно будет выступать основанием для включения поставщика в РНП. В связи с этим возникает вопрос о соразмерности совершенного правонарушения и его последствий.

При расторжении договора по решению суда, по причине существенных нарушений поставщиком (исполнителем, подрядчиком) условий договора заказчик обязан направить в ФАС сведения о данном поставщике (исполнителем, подрядчике) не позднее 10 рабочих дней с момента расторжения договора.²

На следующем этапе, ФАС, в течение 10 рабочих дней, с момента предоставления данных, проводит проверку предоставленных данных,

¹ Решение Арбитражного суда г. Москвы от 04 июля 2018 г. по делу № А40-243599/17-17-2060. URL: <https://sudact.ru/arbitral/doc/8UtGAXkr8qQb/> (дата обращения 01.12.2020).

² Постановление Правительства РФ «О ведении реестра недобросовестных поставщиков, предусмотренного Федеральным законом «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 22 ноября 2012 г. № 1211 // СЗ РФ. 2012. № 49. Ст. 6859.

сведений и документов заказчиком, и в последующие 2 рабочих дня, после завершения проверки информации, принимает решение о включении или об отказе включения сведений об участнике закупки в РНП. В случае, если ФАС принимает решение о включении сведений в РНП, то не позднее 3 рабочих дней с даты принятия этого решения, сведения включают в реестр.

ФАС принимает решение о включении сведений о поставщике в РНП не всегда однозначно, по представлению заказчиков. Иногда встречаются примеры лояльного вынесения решений, когда поставщик попадает в РНП, в силу того, что ему удалось доказать ФАС, что не подписание договора в установленный срок произошло по причине нахождения ответственного сотрудника в очередном отпуске.

Поставщикам могут прощаться задержки с получением банковских гарантий для обеспечения исполнения договоров, длительная отправка и доставка договора в бумажном виде, заказным письмом, вместо быстрого подписания договора в электронной форме, согласно условиям документации о закупке.

А так же, на практике существуют примеры максимально снисходительного отношения в случаях, когда подрядчик отказывается от заключения контракта, по причине сжатых сроков работ. ФАС, в свою очередь, хоть и считает его уклонившимся от заключения договора, но в действиях подрядчика не находит недобросовестности и включение, в данном случае, в РНП может расцениваться как санкция, несоразмерная допущенному нарушению;

4. Односторонний отказ заказчика от исполнения контракта в связи с существенным нарушением поставщиком (подрядчиком, исполнителем) условий контракта.

Рассматривая основания для включения в РНП участника торгов на право заключения государственного и муниципального контракта, следует отметить, если изначально было предусмотрено обязательное заключение

договора по результатам процедуры закупки, то уклонение от заключения договора поставщиков станет причиной для включения его в РНП.

Особое внимание следует уделить субъективной стороне рассматриваемого правонарушения. Исходя из того, что включение участника закупок в РНП может рассматриваться только в качестве меры юридической ответственности, применяемой к лицу, совершившему правонарушение и влекущей за собой ограничение его экономической деятельности, то данное действие не может быть совершено без установления вины субъекта, выражающейся в осознанном непредставлении заказчику в установленный срок подписанного контракта или обеспечения исполнения контракта, сокрытие информации, свидетельствующей о невозможности исполнить обязательства по договору.

Следует отметить, что в соответствии с ч. 2 ст. 7.31 КоАП РФ для должностных лиц заказчиков, не направивших, или нарушивших сроки направления информации, подлежащей включению в РНП, установлена административная ответственность в виде штрафа в размере двадцати тысяч рублей. На практике угроза штрафа ведет к тому, что заказчик направляет в Антимонопольную службу сведения о всех контрагентах, не подписавших контракт в установленные сроки.

Зачастую же уклонение от подписания контракта участником закупочной процедуры происходит без умысла, в силу непреодолимых обстоятельств технического характера. В этом случае лицо, неправомерно включенное в РНП, в силу ст. 152 ГК РФ имеет право на опровержение сведений, которые влияют на его деловую репутацию, на удаление сведений из РНП и возмещение убытков, нанесенных занесением в РНП. В случае, если будет доказано незаконное занесение участника закупочной процедуры в РНП, то по решению суда указанная в реестре информация будет полностью удалена, без указания причины удаления.

Как следует из Постановления Восьмого арбитражного апелляционного суда от 03 сентября 2020 г. по делу № А70-2014/2020,

победитель электронного аукциона не смог своевременно подписать контракт ввиду поломки электронной подписи. При этом участником закупки были представлены в суд документы, подтверждающие его намерение заключить контракт: ведомости по остаткам товаров на складе, командировочные удостоверения, акт обследования цифровой подписи. Суд в этом случае постановил признать недействительным решение Антимонопольной службы о включении поставщика в РНП.

Постановлением АС Московского округа от 22 июля 2020 г. по делу № А40-143728/2019 действия победителя признаны добросовестными, а наказание в виде его включения в РНП – несоразмерным. В данном деле Победитель не смог подписать контракт из-за отсутствия электричества в последний отведенный для этого день. При этом он перечислил обеспечение исполнения контракта и впоследствии был готов подписать контракт в любой день.

Таким образом, правоприменительная практика совершенно справедливо исходит из возможности включения участника торгов в РНП только в случае умышленного уклонения победителя от подписания контракта. В случаях, когда причиной не подписания контракта стали непреодолимые обстоятельства, не зависящие от воли победителя закупочной процедуры, суды должны исходить из презумпции добросовестности поставщика.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Корпоративные закупки, как часть закупочной системы Российской Федерации находятся в состоянии формирования и изменения, но четкой концепции государственного регулирования корпоративных закупок не выработано.

Корпоративные закупки в широком смысле слова – это закупки любых хозяйствующих субъектов, которые не подпадают под действие Закона о контрактной системе, т.е. закупки, проводимые в соответствии с Законом о закупках и общими положениями гражданского законодательства. Если рассматривать это понятие в узком смысле, то под корпоративными закупками можно назвать только закупки, проводимые в соответствии с Законом о закупках.

В качестве особенности корпоративных закупок можно назвать тот факт, что заказчик определяет условия размещения заказов, а также предъявляет определённые требования к поставщикам (подрядчикам, исполнителям), которым они должны соответствовать для заключения договора. Такое положение направлено на защиту заказчиков от недобросовестных контрагентов, поддержание добросовестной конкуренции, недопущение коррупции и прочих злоупотреблений.

Закупочная деятельность субъектов, которые отнесены Законом о закупках к категории лиц, которые должны осуществлять свою закупочную деятельность, в соответствии с установленными законом границами, формировалась в соответствии с общими правилами гражданского законодательства.

На практике, применяемые системы закупок в крупных компаниях указывают на ряд проблем в сфере регулирования корпоративных закупок и применения закона о закупках:

- в связи с отсутствием регламентированного порядка проведения закупок, выбора способа закупки, формы ее проведения, критериев оценки

влекут за собой случаи обжалования закупок, что в свою очередь приводят к снижению эффективности закупочной деятельности;

- в положениях о закупке у крупнейших корпоративных заказчиков закреплены не только отмеченные способы закупки, а так же подразумевается, что заказчики вправе их использовать на постоянной, а не на исключительной основе, что приводит к росту финансовых рисков и организационных издержек;

- исходя из многоступенчатости закупочного процесса, высокой конкуренции на рынке, для сохранения эффективности расходования средств на закупаемые товары, работы и услуги, наиболее важным становится защита заказчиков в процессе корпоративных закупок. Для защиты от недобросовестных поставщиков заказчики вынуждены тщательно выстраивать и прописывать в своих положениях о закупках и отраслевых стандартах систему контрольных мер по отбору добросовестных и отсеиванию недобросовестных поставщиков;

- заказчик, следуя принципам Закона о закупках, а также иным принципам права обеспечивает законность все закупочной деятельности. Указанные принципы определяют положения самого закона и направлены на обеспечение эффективной деятельности заказчика в правовом поле. Несоблюдение данных принципов может привести к обжалованию действий заказчиков в надзорных органах, возникновению конфликтов и финансовым потерям организации. А в целях повышения эффективности закупочной деятельности Заказчика, минимизации правовых и экономических рисков, считаем целесообразным дополнить статью ч. 1 ст. 3 Закона о закупках принципом профессионализма заказчика;

- правоприменительная практика совершенно справедливо исходит из возможности включения участника торгов в РНП только в случае умышленного уклонения победителя от подписания контракта. В случаях, когда причиной не подписания контракта стали непреодолимые

обстоятельства, не зависящие от воли победителя закупочной процедуры, суды должны исходить из презумпции добросовестности поставщика.

- способом решения многих проблем нам видится в более жестком регулирование закупочной деятельности корпоративных юридических лиц. В частности, требуется более детальная проработка Закона о закупках с целью законодательного закрепления видов закупок, в том числе конкурентных, аналогично Закону о контрактной системе.

Законодательство о корпоративных закупках находится в постоянном развитии, а изменения последних лет свидетельствуют о росте и регламентации государственного контроля. При этом вносимые изменения должны представлять собой выработанную систему реформирования для своевременного и полного удовлетворения потребностей заказчиков в товарах, работах, услугах с необходимыми показателями цены, качества и надежности, для того чтобы на практике избежать неоправданных и частичных изменений.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

РАЗДЕЛ 1 НОРМАТИВНЫЕ ПРАВОВЫЕ АКТЫ И ИНЫЕ
ОФИЦИАЛЬНЫЕ АКТЫ

1. Конституция Российской Федерации, принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // Российская газета. 1993. № 237.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ // СЗ РФ. 2002. №1 (ч. 1). Ст. 3.
3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 ноября 2001 г. № 195-ФЗ // Российская газета. 2001. № 256.
4. Гражданский кодекс РФ (Ч. I) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.
5. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05 апреля 2013 г. № 44-ФЗ // СЗ РФ. 2013. № 14. Ст. 1652.
6. Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ // СЗ РФ. 2011. № 30 (ч. 1). Ст. 4571.
7. Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ // СЗ РФ. 2006. № 31 (1 ч.). Ст. 3434.
8. Постановление Правительства РФ «О порядке ведения реестра недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей)» от 25 ноября 2013 г. № 1062 // СЗ РФ. 2013. № 48. Ст. 6265.
9. Постановление Правительства РФ «О ведении реестра недобросовестных поставщиков, предусмотренного Федеральным законом «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 22 ноября 2012 г. № 1211 // СЗ РФ. 2012. № 49. Ст. 6859.

10. Постановление Правительства РФ «Об утверждении Положения о размещении в единой информационной системе информации о закупке» от 10 сентября 2012 г. № 908 // СЗ РФ. 2012. № 38. Ст. 5120.
11. Распоряжение Правительства РФ «Об утверждении перечней операторов электронных площадок и специализированных электронных площадок, предусмотренных Федеральными законами от 05 апреля 2013 г. № 44-ФЗ, от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ» от 12 июля 2018 г. № 1447-р // СЗ РФ. 2018. № 30. Ст. 4767.
12. Приказ Министерства экономического развития РФ «О Требованиях к технологическим, программным и лингвистическим средствам обеспечения пользования официальными сайтами федеральных органов исполнительной власти» от 16 ноября 2009 г. № 470 // Российская газета. 2010. № 15.
13. Приказ Минтруда России «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист в сфере закупок» от 10 сентября 2015 г. № 625н // Официальный интернет-портал правовой информации URL: <http://www.pravo.gov.ru>, 12.10.2015 (дата обращения 01.12.2020).
14. Приказ Минтруда России «Об утверждении профессионального стандарта «Эксперт в сфере закупок» от 10 сентября 2015 г. № 626н // Официальный интернет-портал правовой информации URL: <http://www.pravo.gov.ru>, 14.10.2015 (дата обращения 01.12.2020).
15. Приказ ФАС России «О ведении реестра недобросовестных поставщиков, предусмотренного Федеральным законом «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18 марта 2013 г. № 164/13. URL: <https://www.consultant.ru> (дата обращения 01.12.2020).
16. Решение Совета директоров ПАО «Ростелеком» «Положение о закупках товаров, работ, услуг ПАО «Ростелеком»» (редакция 19) от 10 июня 2020 г. №20. URL: https://zakupki.rostelecom.ru/info_docs/docs/purchase/Положение_o_закупках_v19.pdf (дата обращения 01.12.2020).

17. Положение компании ПАО «Роснефть» о закупке товаров, работ, услуг. № П2-08 Р-0019 Версия 3.00. URL: http://zakupki.rosneft.ru/files/reglament/2018-12/Положение_о_закупке_2.rar (дата обращения 01.12.2020).
18. Положение о закупке РОСНАНО (новая редакция). URL: https://www.rusnano.com/upload/images/normativedocs/РОСНАНО-АО_2019-2020.pdf (дата обращения 01.12.2020).
19. Единый стандарт закупок ПАО «Россети» (Положение о закупке). URL: <http://www.rosseti.ru/custom/acts> (дата обращения 01.12.2020).
20. Положение о закупке товаров, работ, услуг для нужд ОАО «РЖД». URL: <http://doc.rzd.ru> (дата обращения 01.12.2020).
21. Единый отраслевой стандарт закупок (Положение о закупке) Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом». URL: <https://rosatom.ru/upload/iblock/e7a/e7a85ed98df89f3be37ddd9c3e27f626.pdf> (дата обращения 01.12.2020).
22. Положение о порядке регламентированных закупок товаров, работ, услуг для нужд ПАО «Интер РАО». URL: https://www.interra.ru/upload/doc/polozhenie_15062018.pdf (дата обращения 01.12.2020).
23. Решение Совета Директоров Акционерного общества «РОСНАНО». «Положение о закупке РОСНАНО» от 24 декабря 2018 г. № 64 URL: https://www.rusnano.com/upload/images/normativedocs/РОСНАНО-АО_2019-2020.pdf (дата обращения 01.12.2020).

РАЗДЕЛ II ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Баранникова, Е.С. Международные торги: проблемы терминологии / Е.С. Баранникова // Журнал российского права. 2017. № 1. С. 115-122.

2. Беляева, О.А. Корпоративные закупки: проблемы правового регулирования: научно-практическое пособие / О.А. Беляева // М.: Проспект, 2020. 312 с.
3. Беляева, О.А. Тенденции развития законодательства Российской Федерации о регламентированных закупках / О.А. Беляева // Журнал российского права. 2016. № 9 (237). С. 18-27.
4. Борзунов, А.А. Аудиты второй стороны при проведении государственных и корпоративных закупок: основные риски и способы управления ими / А.А. Борзунов // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2019. № 1-1. С. 208-214.
5. Гриднева, Ю.В. Принцип добросовестности в корпоративных закупках в России и в нормах международного права / Ю.В. Гриднева / В сборнике: Тамбовские правовые чтения имени Ф.Н. Плевако. материалы III Международной научно-практической конференции: в 2 т. 2019. С. 54-58.
6. Донецков, Е.С. Обеспечение единства экономического пространства как цель законодательства о корпоративных закупках: проблемы содержания и реализации / Е.С. Донецков // Журнал Российского права. 2019. № 6 (270). С. 58-66.
7. Зайцева, С. Работа по контрактам / С. Зайцева // Страна Росатом. 2018. № 47 (367). С. 5.
8. Карапетов, А.Г. Договорное и обязательственное право (общая часть): постатейный комментарий к статьям 307–453 Гражданского кодекса Российской Федерации / отв.ред. А.Г. Карапетов. М.: М-Логос, 2017. 1120 с.
9. Кванина, В.В. Расторжение контракта по решению суда и односторонний отказ от исполнения контракта как основания включения поставщика в реестр недобросовестных поставщиков / В.В. Кванина // Журнал предпринимательского и корпоративного права. 2017. № 1 (5). С. 53-56.

10. Кичик, К.В. Законодательство России о публичных закупках (обзорная статья) / К.В. Кичик / Публичные закупки: проблемы применения. Материалы Третьей Всероссийской научно-практической конференции. М.: Юстицинформ, 2015. С. 91-114.
11. Кузнецов, К.В. Прокьюремент: тендеры, конкурсы, конкурентные закупки / К.В. Кузнецов. СПб.: Питер, 2005. 227 с.
12. Макарова, Т.Н. Проблемы гражданско-правовой защиты деловой репутации / Т.Н. Макарова. М.: ИЗиСП, 2006. 280 с.
13. Матузов, Н.И. Теория государства и права: учебник / Н.И. Матузов, А.В. Малько. М.: Юристъ, 2004. 512 с.
14. Михалева, Н.А. Требования к конкурентным закупкам по правилам Закона о закупках (223-ФЗ) и их влияние на реальный уровень конкуренции при проведении торгов / Н.А. Михалева // Вопросы российского и международного права. 2020. Том 10. № 7А. С. 92-104.
15. Сургутскова, И.А. Выбор способа закупки с учетом новых требований Закона № 223-ФЗ: плюсы и минусы / И.А. Сургутскова / Сборник докладов 2018 VI Всероссийская практическая конференция-семинар «Корпоративные закупки – 2018: Практика применения Федерального закона № 223-ФЗ». М.: ООО «Компания Ладыя», 2018. С. 58-65.
16. Удалихин, А.В. Основания, исключающие внесение сведений в реестр недобросовестных поставщиков (обзор правоприменительной практики территориальных органов ФАС России) / А.В. Удалихин // «Прогосзаказ.рф». 2017. № 3. С. 32-47.
17. Файоль, А. Общее и промышленное управление / А. Файоль. М.: Контроллинг, 1992. 112 с.
18. Халфина, Р.М. Организация контроля при решении некоторых задач управления функционированием и развитием компании / Р.М. Халфина // Вестник ЮРГТУ (НПИ). 2017. № 3. С. 37-40.

19. Черкасова, Т.В. Гражданско-правовая защита чести, достоинства и деловой репутации как форма социальной защищенности граждан: дис. ... канд. юрид. наук / Т.В. Черкасова. М., 2001. 272 с.
20. Ширинян, В.В. Корпоративные закупки: современное состояние и перспективы публично-правового регулирования / В.В. Ширинян // Интеграция наук. 2018. № 8 (23). С. 375-376.
21. Яковлева, И. Г. Запрос котировок и запрос предложений как способы закупок: автореф. дис. ... канд. юрид. наук / И.Г. Яковлева. М., 2017. 24 с.

РАЗДЕЛ III ПОСТАНОВЛЕНИЯ ВЫСШИХ СУДЕБНЫХ ИНСТАНЦИЙ И МАТЕРИАЛЫ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ

1. Постановление Конституционного Суда РФ «По делу о проверке конституционности пункта 2 части 3 статьи 104 Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» в связи с жалобой гражданина В.В. Сониной» от 09 апреля 2020 г. № 16-П // СЗ РФ. 2020. № 20. Ст. 3220.
2. Постановление Пленума ВС РФ «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» от 23 июня 2015 № 25 // Российская газета. 2015. № 140.
3. Постановление Пленума ВАС РФ «О последствиях расторжения договора» от 6 июня 2014 № 35 // Вестник ВАС РФ. 2014. № 8.
4. Информационное письмо Президиума ФАС России «Обзор практики применения антимонопольного законодательства коллегиальными органами ФАС России (за период с 5 января 2016 г. по 1 июля 2018 г.)» от 3 октября 2018 г. № 10. URL: <https://fas.gov.ru/documents/661734> (дата обращения 01.12.2020).

5. Информационное письмо Президиума ВС РФ «Обзор судебной практики по вопросам, связанным с применением Федерального закона от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 16 мая 2018 г. // Бюллетень ВС РФ. 2019. № 2.
6. Информационное письмо Президиума ВС РФ «Обзор судебной практики применения законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 28 июня 2017 г. // Бюллетень ВС РФ. 2017. № 12.
7. Информационное письмо Президиума ВС РФ «Обобщение судебной практики по спорам, связанным с применением законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 24 ноября 2015 г. № 7-ВС-7577/15 URL: <http://magadan.arbitr.ru/node/33311> (дата обращения 01.12.2020).
8. Решение Арбитражного суда г. Москвы от 09 сентября 2019 г. по делу № А40-109284/19-17-941. // Обзор судебной практики в сфере закупок по 223-ФЗ (сентябрь 2020 года). // URL: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi>. (дата обращения 01.12.2020).
9. Решение Псковского УФАС по делу по признакам нарушения ГП ПО «Славяне» пункта 3 части 1 статьи 17 Федерального закона от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» от 02 июня 2014 г. № 27/17/14-ТР URL: <https://pskov.fas.gov.ru/solution/7128> (дата обращения 01.12.2020).
10. Решение Ханты-мансийского УФАС по жалобе ОАО «АУРАТ» на действия заказчика – МУП города Нижневартовска «Горводоканал» – при проведении закупки в форме запроса у единственного поставщика на поставку алюминия сернокислого в количестве 480 тонн от

10 февраля 2014 г. № 05-06-023-2014 URL: <https://hmao.fas.gov.ru/solution/12173> (дата обращения 01.12.2020).

11. Решение Арбитражного суда г. Москвы от 04 июля 2018 г. по делу № А40-243599/17-17-2060. URL: <https://sudact.ru/arbitral/doc/8UtGAXkr8qQb/> (дата обращения 01.12.2020).
12. Мониторинг Министерства финансов РФ применения Закона № 223-ФЗ в I полугодии 2020 года. URL: https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2020/08/main/I_POLUGODII_2020_GODA.pdf (дата обращения 01.12.2020).
13. Мониторинг Министерства финансов РФ применения Федерального закона «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ в 2019 году. URL: https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2020/07/main/Monitoring_primeneniya_223_2019.pdf (дата обращения 01.12.2020).