

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АУКЦИОНА, КАК СПОСОБА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОСТАВЩИКА

Кутленков Михаил Вячеславович

студент, Университет "Синергия", РФ, г. Москва

Анисимова Анна Михайловна

научный руководитель, Университет "Синергия", РФ, г. Москва

Аннотация. В статье рассматриваются проблемные вопросы, с которыми может столкнуться государственный и муниципальный заказчик при выборе поставщика, подрядчика, исполнителя (далее – поставщика) способом аукциона. В качестве решения проблемы предлагается рассмотреть возможность внесения изменений в действующее законодательство в сфере закупок.

Ключевые слова: электронный аукцион, ФЗ-44, способ определения поставщика.

Контрактная система в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд создавалась с целью обеспечения здоровой конкуренции в сфере закупок для государства, экономии бюджетных средств. Казалось бы, многие механизмы были продуманы, варианты применения федеральных законов обозначены. Но, как мы видим, ежегодно в Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 N 44-ФЗ (далее ФЗ-44) вносится большое количество изменений. Законодатели стараются максимально учесть все нюансы закупочного процесса, которые выявляются в процессе применения ФЗ-44.

В своей статье я хочу рассмотреть один из таких вопросов, в частности проблемы использования аукциона в качестве способа определения поставщика.

В соответствии с ФЗ-44 устанавливается несколько способов определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей).

Согласно ст. 24 ФЗ-44, заказчики при осуществлении закупок применяют конкурентные способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) (далее - конкурентные способы) или осуществляют закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя). Конкурентные способы могут быть открытыми и закрытыми. При открытом конкурентном способе информация о закупке сообщается заказчиком неограниченному кругу лиц путем размещения в единой информационной системе извещения об осуществлении закупки. При закрытом конкурентном способе информация о закупке сообщается путем направления приглашений принять участие в определении поставщика (подрядчика, исполнителя) (далее - приглашение) ограниченному кругу лиц, которые способны осуществить поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг, являющихся объектами закупок.

Конкурентными способами являются:

1) конкурсы (открытый конкурс в электронной форме (далее - электронный конкурс),

закрытый конкурс, закрытый конкурс в электронной форме (далее - закрытый электронный конкурс);

2) аукционы (открытый аукцион в электронной форме (далее - электронный аукцион), закрытый аукцион, закрытый аукцион в электронной форме (далее - закрытый электронный аукцион);

3) запрос котировок в электронной форме (далее - электронный запрос котировок) [1].

Рассмотрим, в чем же заключаются различия между конкурсом и аукционом.

В той же ст. 24 ФЗ-44 определено, что победителем конкурса признается участник закупки, который предложил лучшие условия исполнения контракта и заявка на участие в закупке которого соответствует требованиям, установленным в извещении об осуществлении закупки, документации о закупке (в случае, если настоящим Федеральным законом предусмотрена документация о закупке).

Победителем аукциона признается участник закупки, заявка на участие в закупке которого соответствует требованиям, установленным в извещении об осуществлении закупки, документации о закупке (в случае, если настоящим Федеральным законом предусмотрена документация о закупке), и который предложил по результатам проведения процедуры подачи предложений о цене контракта или о сумме цен единиц товара, работы, услуги (в случае, предусмотренном частью 24 статьи 22 настоящего Федерального закона) наиболее низкую цену контракта, наименьшую сумму цен таких единиц либо в случае, предусмотренном пунктом 9 части 3 статьи 49 ФЗ-44, - наиболее высокий размер платы, подлежащей внесению участником закупки за заключение контракта.

Как мы видим из вышеизложенного, для того, чтобы стать победителем аукциона, достаточно предложить наименьшую стоимость поставки товара, выполнения работ или оказания услуг. При таком способе определения поставщика не имеет значения опыт и компетенции компаний - участников закупки. При желании любая компания, имеющая аккредитацию на закупочной площадке, может подавать заявку на участие в торгах.

Безусловно, аукцион, как и другие конкурентные способы определения поставщика, направлен на развитие здоровой конкуренции в сфере проведения государственных и муниципальных закупок. Данный способ позволяет экономить бюджетные средства, выделенные на поставку товаров, выполнение работ и оказания услуг для государственных и муниципальных заказчиков.

К положительным сторонам аукциона стоит также отнести и более короткий срок определения поставщика. Так победитель закупки определяется через 7 рабочих дней с момента размещения в ЕИС извещения, в то время как при конкурсе данный срок значительно длиннее, и составляет 15 календарных дней. В условиях сжатых сроков получения результатов по заключенным государственным контрактам, данное преимущество может иметь большое значение.

Кроме того, для участия в аукционе компании достаточно несложно соответствовать требованиям, предъявляемым ст. 31 ФЗ-44. А значит конкурентность борьбы за право заключения контракта возрастает.

Безусловно, подобный способ определения поставщика достаточно хорош при публикации закупки на поставку товаров массового использования или оказания работ и выполнения услуг, не требующих высокой квалификации исполнителей. Однако, если государственный или муниципальный заказчик нуждается в поставке технически сложных устройств или механизмов, поставить которые может ограниченное количество участников рынка, или выполнения работ, требующих высокой квалификации потенциальных исполнителей, следует выбирать иной способ определения поставщика, т.к. аукцион не позволяет предъявлять такие квалификационные требования.

Кроме положительных сторон аукцион, имеет и целый ряд отрицательных.

Сама процедура проведения аукциона дает возможности компаниям вступать в стговор с целью демпинга или же подтверждения и удержания цены в интересах одного из участников. Также может применяться схема «таран», когда несколько недобросовестных участников закупки резко снижают цену, отсеивая таким образом добросовестных участников. Непосредственно перед окончанием закупки третий участник, не участвующий в демпинге, предоставляет стоимости немного ниже добросовестных участников и по итогам все процедур объявляется победителем закупки. [2]

Как мы видим, отрицательные стороны аукциона достаточно существенны и порой влияют на получение ожидаемых результатов резко негативно.

Однако, государство «настоятельно рекомендует» именно такой способ определения поставщика. Если в предмет закупки включены и товары (работы, услуги) из Распоряжения Правительства РФ от 21.03.2016 № 471-р (ред. от 31.10.2022) «О перечне товаров, работ, услуг, в случае осуществления закупок которых заказчик обязан проводить аукцион в электронной форме (электронный аукцион)» (далее- Перечень) и товары, которых нет в указанном Распоряжении, нужно проводить электронный аукцион. [3]

Одним из способов исправления данной ситуации видится сокращение перечня товаров (работ и услуг) в данном Перечне, что даст государственным и муниципальным заказчикам больше свободы при выборе определения способа закупок.

Внесение подобной поправки позволит уменьшить негативные стороны такого выбора пути определения поставщика, как аукцион, что позволит заказчикам предъявлять квалификационные и другие, предусмотренные законом требования к участникам закупки, путем выбора конкурса, как способа определения поставщиков. Кроме того, это даст бизнесу возможность участия в государственных (муниципальных) закупках на условиях честной конкуренции.

Наряду с этим, довольно часто встречаются случаи, когда заказчик отказывается от подписания контракта с победителем закупки. Мотивами заказчика при отказе в заключении контракта (или его последующего расторжения) могут стать несоответствие поставляемого товара его ожиданиям, т.к. за существенно сниженную в ходе торгов стоимость невозможна поставка товара необходимого качества. Те же проблемы могут коснуться и выполнения работ (оказания услуг). В таком случае, заказчик может заключить контракт со вторым участником закупки. Но второй участник, в свою очередь, может отказаться от подписания контракта. При этом отказ для него совершенно безболезненный и не влечет никаких последствий.

В данной ситуации в самой проигрышной позиции находится именно государственный (муниципальный) заказчик. По факту определения поставщика он не получает того, чего ожидал, размещая закупку.

Решением этого вопроса представляется введение законодательной возможности заключения контракта с третьим и последующими участниками закупки. Это даст возможность заказчику получить в конечном итоге необходимый товар или результаты выполнения работ (оказания услуг).

Как мы видим из вышеизложенного, законодательство Российской Федерации в сфере государственных (муниципальных) закупок на сегодняшний день не идеально. Некоторые предлагаемые изменения, на мой взгляд, не нарушая принципов конкурентной борьбы при определении поставщиков, могли бы улучшить положение как государственных (муниципальных) заказчиков, так и бизнеса, участвующего в таких закупках.

Список литературы:

1. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 N 44-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс».

2. Электронный ресурс <https://zakupki.kontur.ru/site/articles/1095-podvodnye-kamni>

3. Письмо ФАС России от 13.03.2019 N ИА/19176/19).