

**Н. А. Аптекарев**  
*(начальник юридического отдела)*  
*ООО «НПП ОКБА»*

## **ЭЛЕКТРОННЫЙ АУКЦИОН**

Со вступлением в силу Федерального закона № 94-ФЗ от 21.07.2005 г. «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», выбор поставщика по госзаказам стал осуществляться путем проведения конкурсных процедур (открытые и закрытые конкурсы, аукционы и т. д.). Однако прием заявок от поставщиков и их рассмотрение, а в конечном итоге и выбор контрагента по договору осуществлялся конкурсной комиссией, созданной самим заказчиком, это обстоятельство не позволяло процедуре в полном объеме обеспечить беспристрастность при

рассмотрении заявок и прозрачность сделки, заключенной заказчиком по итогам проведенных конкурсных процедур.

В связи с чем в июле 2009 г. в вышеуказанный федеральный закон были внесены поправки, значительные изменения затронули главу 3.1 № 94-ФЗ «Размещение заказа путем проведения открытого аукциона в электронной форме». Поправки, внесенные в закон, регламентировали обязанность федеральных заказчиков с 1 июля 2010 г., а региональных и муниципальных с 2011 г. проводить аукционы исключительно в электронной форме по всем группам товаров и услуг. Минэкономразвития совместно с Федеральной антимонопольной службой были отобраны пять операторов интернет-порталов для проведения электронных аукционов, а именно: ЗАО «Сбербанк — Автоматизированная система торгов»; ОАО «Единая электронная площадка»; ЗАО «ММВБ — Информационные технологии»; ООО «Индексное агентство РТС»; ГУП «Агентство по государственному заказу, инвестиционной деятельности и межрегиональным связям Республики Татарстан».

Самые эффективные электронные площадки на сегодняшний день — это ЗАО «Сбербанк — Автоматизированная система торгов» и ГУП «Агентство по государственному заказу, инвестиционной деятельности и межрегиональным связям Республики Татарстан».

Указанные изменения федерального закона, по мнению законодателя, должны были обеспечить прозрачность, беспристрастность, снизить расходы заказчика и сократить сроки заключения контрактов, что в конечном итоге позволило бы усилить экономический эффект как для заказчика так и для поставщика товаров или услуг. А так ли это на самом деле?

Во-первых, для того чтобы участвовать в электронных аукционах, для начала необходимо получить в аккредитованном удостоверяющем центре электронно-цифровую подпись (ЭЦП), которая представляет собой флеш-карту с некоторой зашифрованной на ней информацией. После получения ЭЦП необходимо установить браузер, позволяющий работать на электронных площадках, затем надо пройти аккредитацию для работы на любой из площадок, а аккредитация действует только на той площадке, где она пройдена.

Помимо временных затрат для регистрации на площадке потребуются и затратить денежные средства, ведь стоимость ЭЦП для участия на пяти перечисленных площадках, составляет 5700 руб., а программное обеспечение и его установка стоит в среднем по стране 15000 руб. Для крупного предприятия указанные расходы не понесут какого-то обременения, а вот для субъектов малого предпринимательства, возможно, затраты будут не оправданы, так как участие в аукционе — это еще не гарантия заключения контракта. Более того, тут возникает вторая проблема — это оснащенность участника. Программное обеспечение, сер-

верное оборудование и каналы связи Интернет могут не позволить участнику (особенно находящемуся в удаленных районах) своевременно реагировать на изменение ценовых предложений в ходе самого аукциона.

Особо хотелось бы отметить проблему «мнимого экономического эффекта» при проведении торгов в форме аукциона. Аукцион изначально предполагает снижение стоимости на планируемый к приобретению заказчиком товар или услугу, что, несомненно, выгодно заказчику и требует от поставщика изыскивать возможности снижения себестоимости своей продукции. Такое снижение не всегда дает положительный результат. Наглядный пример этого мы наблюдаем и ругаем ежедневно. Например, всеми нами «любимые» наши дороги. Являясь федеральным заказчиком, «Росавтодор» в соответствии с федеральным законом выставляет на аукцион заказы на выполнение работ по проектированию на вновь вводимые и изготовление смет на ремонт уже существующих автодорог. Вновь появившиеся предприятия, осуществляющие данные виды работ, готовы выполнить их за любые деньги, в некоторых случаях даже ниже себестоимости, что не может не отразиться на качестве смет и проектной документации. Далее по этим сметам и проектной документации выбирается подрядчик на выполнение работ по ремонту или строительству автодорог, снова условия аукциона и его участники заставляют снижать стоимость выполнения работ. В результате при ремонте либо строительстве автодорог подрядчику, ставшему победителем аукциона, приходится экономить не только на трудовых ресурсах, но и на материалах, включенных в смету. Казалось бы полученный экономический эффект от снижения стоимости работ далее превращается в дополнительные ежегодные расходы на проведение ремонтов дорог.

Таким образом, внесенные в июле 2009 г. изменения в Федеральный закон № 94-ФЗ от 21.07.2005 г. «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» еще не в полной мере, но позволили обеспечить прозрачность заключения контракта, беспристрастность рассмотрения заявки, сократили сроки заключения контрактов. Очевидно, что внесенными изменениями законодателю также удалось увеличить число участников аукционов, однако в большинстве случаев это негативно сказывается на качестве поставляемого товара или услуги. Ни для кого не является секретом, что крупные компании, имеющие безупречную репутацию как на внутреннем, так на внешнем рынках, наблюдая в ходе аукциона за снижением («обвалом») стоимости заказа и прекрасно понимая, что за предложенную стоимость невозможно качественно выполнить работы или оказать услуги, отказываются от участия в нем.

Подводя итог всему сказанному, приходится признать, что снижение расходов заказчика при приобретении товаров или услуг путем размещения заказа на открытом аукционе в электронной форме не всегда экономически оправдано. Более того, иногда даже совсем нецелесообразно.

### **Список литературы**

1. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=118692>.
2. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=QSBO;n=2759>.