

УДК 2964

ПОРЯДОК ЗАКЛЮЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРАКТА (ДОГОВОРА) ПО ИТОГАМ ПРОВЕДЕННОГО ЭЛЕКТРОННОГО АУКЦИОНА

Власова Александра Евгеньевна¹, магистрант

e-mail: vlasovaalex98@mail.ru

Лыкова Елизавета Алексеевна², студент

e-mail: lisalikova@bk.ru

Лыкова Елена Сергеевна¹, кандидат экономических наук, доцент

e-mail: likova_elen@bk.ru

¹ Волжский государственный университет водного транспорта, Нижний Новгород, Россия

² Московский Государственный Технический Университет им. Н.Э. Баумана, Москва, Россия

Аннотация. Целью статьи является рассмотрение порядка проведения электронного аукциона, заключения контракта с победителем аукциона, описание сильных и слабых сторон процедуры аукциона, особенности процедуры проведения аукциона.

Ключевые слова: закупочная деятельность, закупки, аукцион, государственные закупки, электронный аукцион.

THE PROCEDURE FOR CONCLUDING A STATE CONTRACT (AGREEMENT) BASED ON THE RESULTS OF AN ELECTRONIC AUCTION

Vlasova Alexandra Evgenevna, Master's Degree Student

e-mail: vlasovaalex98@mail.ru

Lykova Elizavtea Alekseevna², Student

e-mail: lisalikova@bk.ru

Lykova Elena Sergeevna¹, Candidate of Economics Sciences, Associate Professor

e-mail: likova_elen@bk.ru

¹ Volga State University of Water Transport, Nizhny Novgorod, Russia

² Bauman Moscow State Technical University, Moscow, Russia

Abstract. The purpose of the article is to consider the procedure for conducting an electronic auction, concluding a contract with the auction winner, describing the strengths and weaknesses of the auction procedure, and the specifics of the auction procedure.

Keywords: procurement activity, auction, public procurement, electronic auction.

В настоящее время отмечается возрастающая роль стратегического управления в развитии национальной экономики, а значит, актуальность темы повышения

эффективности закупочной деятельности является бесконечной и неисчерпаемой [1]. Безусловно, в области государственных закупок все не просто, есть целый ряд неотработанных моментов, требующих пристального внимания, но то, что данная система прочно внедряется в систему взаимоотношений между государством, обществом и бизнесом становится уже очевидным. При рассмотрении разных способов проведения закупочной деятельности хотелось бы выделить проведения открытого аукциона в электронной форме – как самый эффективный и прозрачный способ закупки товаров, работ, услуг для нужд государственных, муниципальных организаций [2]. Конечно, у каждого способа закупок есть свои преимущества и недостатки. К примеру, электронный аукцион обладает теми же преимуществами как процесс цифровизации, компьютеризации, оперативности работы в условиях интернет, т.е. расширяет удобство и оперативность использования, так как каждый работник контрактной службы может со своего рабочего места как подать заявку на участие в аукционе, так и рассмотреть ее. Также расширяет возможности, например, у малых территориальных образований нашей страны (например, муниципальный округ) появляется возможность получить товар или услугу крупной компании, если они выставят заявку на аукцион. Так и наоборот малый и средний бизнес может поучаствовать в закупке крупной государственной организации. Фактор сговора между участниками аукциона, также между заказчиком и конкретным подрядчиком устраняется.

Для обеспечения работы всей процедуры электронного аукциона существует перечень операторов электронных площадок (общеизвестные 8 наименований) [3]. Данные площадки существуют для объединения в одном информационном поле заинтересованных лиц в получении товаров и услуг и их потенциальных производителей. На площадке размещены закупки со всей необходимой прикладной информацией, такой как лоты, извещение и т.п. У заинтересованных организаций есть возможность поиска по площадке закупки, подходящей им для реализации своих товаров и предоставления услуг. Электронная торговая площадка не является посредником, это лишь пространство для поиска и размещения, для удобной работы между поставщиками и потребителями, особенно в Государственных закупках. Использование механизмов электронной цифровой подписи гарантирует, что все документы, проходящие через электронную торговую площадку, имеют юридическую силу.

Одним из важнейших пунктов для участия в Госзакупках и участия в аукционе является регистрация в ЕИС (работает для закупок по Закону ФЗ №44, №223), также аккаунт должен быть подтвержден [4]. Для того чтобы участвовать в торгах необходимо открыть специальный счет из списка одобренных правительством Российской Федерации. Для участия закупок малому и среднему бизнесу необходимо почувствовать в закупках через специальные сервисы. Закупки для предприятий малого и среднего бизнеса проводят только на ЭТП из списка, утвержденного Распоряжением Правительства от 12 июля 2018 №1447-р (ч. 10 ст. 3.4.). Закупки для малого и среднего предпринимательства и бизнеса имеют ряд особенностей, например, проводятся только в электронном виде и только определенным способом, для малого и среднего предпринимательства устанавливаются льготные тарифы на ЭТП, заказчик дает пониженный процент обеспечения или вовсе обойтись без него и т.п.

Период, в который можно подать заявку зависит от Начальной Максимальной цены контракта (НМЦК), меньше или равно 300 млн рублей – от 7 дней, более 300 млн рублей – от 15 дней.

Кратко рассмотрим порядок аукционной процедуры в электронной форме:

1. Электронный аукцион начинается с размещения в единой информационной системе извещения об осуществлении закупки.

2. Участники заходят на ЭТП в назначенное время.

3. После следует ценовых предложений, подача ценовых предложений осуществляется понижением текущего минимального ценового предложения на величину, составляющую от 0,5 процента до 5 процентов начальной (максимальной) цены контракта либо начальной суммы цен единиц товара, работы, услуги, это называется «шаг аукциона» (длится около 4 минут).

4. После завершения основного этапа подачи заявок, участники могут в течение 10 минут подать цену, чтобы занять 2 место, цена должна быть не ниже НМЦК, которое поступило во время основного этапа.

5. Если участник торгов не подал ни одного ценового предложения, его минимальным предложением будет считаться НМЦК.

6. Примерно через час после завершения процедуры электронная торговая площадка присваивает номера в порядке возрастания цены контракта и формирует протокол подачи ценовых предложений.

7. В течение 2 рабочих дней заказчик рассматривает заявки.

8. Проведение электронного аукциона, если он признан несостоявшимся (признается несостоявшимся в следующих случаях): по окончании срока подачи заявок на участие в закупке подана только одна заявка на участие, не подано ни одной заявки на участие в закупке, комиссия по осуществлению закупок отклонила все такие заявки.

После завершения аукционной процедуры заключается контракт по результатам аукциона. Контракт по итогам открытых конкурентных электронных процедур проводится в следующем порядке:

1. По окончании электронного аукциона контракт заключается с победителем определения поставщика (подрядчика, исполнителя).

2. Не позднее двух рабочих дней, следующих за днем размещения в единой информационной системе протоколов:

1) заказчик формирует протокол с использованием единой информационной системы и размещает его на электронной площадке;

2) при формировании и размещении проекта контракта, заказчик вправе увеличить количество поставляемого товара на сумму, не превышающую разницы между ценой контракта. Сформировав протокол разногласий, победитель аукциона может отказаться от таких условий, если они его не устраивают.

7. Заказчик, в порядке установленным 44-ФЗ, вправе выбрать следующего заявившегося на аукционе подрядчика, если выигравший отказался.

8. Заказчик вправе обратиться в суд с иском о возмещении убытков, причиненных уклонением участника закупки от заключения контракта, в части, не покрытой суммой обеспечения заявки на участие в закупке.

Появление электронных аукционов в арсенал закупочных процедур гарантирует следующие процедуры:

1. Сравнимо короткие сроки проведения всей процедуры.

2. Большая экономия бюджетных средств на организации и проведении торгов.

3. Прозрачность закупочного процесса.

4. Честная конкуренция, исключая неценовые методы ведения борьбы (предоставляется всем участникам одинаковый объем информации).

5. Одинаковые права всех поставщиков товаров, работ и услуг, которые хотят принять участие в том или ином аукционе.

6. Участие в аукционе доступно из любой точки мира, не нужно никуда ходить.

7. Цифровая безопасность и защита, в том числе применение средств электронной цифровой подписи.



8. Устранение фактора недобросовестного сговора между заказчиком и подрядчиком, так и между участниками аукциона.

Но есть и список минусов аукционной системы:

1. Требуется огромный список документации, которую не все компании могут собрать.
2. Электронный аукцион может длиться как несколько минут, так и несколько часов.
3. Технические сбои.
4. Участники не видят ставок друг друга, что приводит к достаточно сильной борьбе и цены очень снижаются.
5. Сделки проходят через посредника, не возможности ознакомиться с заказчиком, проверить его надежность.
6. Заказчик всегда рискует натолкнуться на недобросовестного исполнителя.
7. На счету необходимо иметь зарезервированную сумму денег, которая снимается за участие в торгах, но она возвращается после их окончания.
8. Также в ходе опроса своих коллег были выявлено неудобство в частой смене законодательства, то есть мы только приспосабливаемся к одной системе работы, но уже вводится что-то новое и нужно заново все перерабатывать.
9. Также недостатком является отсутствие единого источника со всеми НПА и законами в одном. 44 Федеральный закон содержит множество ссылок на НПА.
10. Несоответствие заработной платы штрафам, за ошибки, допущенные в ходе аукционной процедуры. Зарплаты специалистов намного меньше возможных штрафов.
11. Также работа сайта была более налажена, ранее ЕИС очень сильно зависал.
12. Долгое ожидание ответа технической поддержки от системы ЕИС, если возникают какие-либо вопросы.
12. Намного хуже работает региональная система ОЦК для закупок на местном уровне, часто зависает и долго загружается.

Развитие интернета и ИТ-систем в области торгов и аукционов в России способствует и развитию аукционной системы, дальнейшему ее совершенствованию, устранению недостатков, сокращению времени процедур. Примеры развития ИТ – технологий, совершенствующие закупочные процедуры:

- ✓ ведение договоров может управляться в том числе и с помощью ИТ- систем или отдельных программных продуктов.
- ✓ развитие облачных сервисов, технологии непрерывной доступности данных, информационная безопасность и прочее [5].
- ✓ использование искусственного интеллекта позволяет сократить время на обработку договоров (по ключевым элементам), снизить риск ошибок и точнее анализировать договорные отношения с партнерами и клиентами.

Список источников:

1. Пыжова, Ж.Ю. Новации проектно - целевого подхода в системе стратегического планирования национальной экономики / Ж.Ю. Пыжова, Е.С. Лыкова // Научные проблемы водного транспорта. – 2023. – № 77. – с. 199
2. Лыкова Е.С. Контрактная система в сфере закупок как инструмент обеспечения экономической безопасности государства / Е.С.Лыкова // Экономика и предпринимательство. – 2020. – Вып. 8. – с. 62
3. Яковлева М.В. Электронные аукционы в государственных заказах: порядок проведения, особенности заключения контракта. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_104810/ (дата обращения: 19.04.2024)
4. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»



5. Лыкова, Е.А. Использование преимуществ цифровых технологий для экономического роста / Е.А. Лыкова, Е.С. Лыкова // Перспективы формирования конкурентоспособной научной модели Российской Федерации : Сборник статей Национальной (Всероссийской) научно-практической конференции с международным участием, Иркутск, 22 января 2024 года. – Уфа: ООО "Омега сайнс", 2024. – С. 113.

