

СОДЕРЖАНИЕ

- 42** | **БОЛТОЧКО Павел**
Правильный код ТН ВЭД — условие успешной сделки
ИЗ ПРАКТИКИ
...В этом номере мы продолжаем вести речь об особенностях классификации отдельных категорий товаров в соответствии с Единой товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности таможенного союза...
- 46** | **МОРОКОВ Андрей**
Актуальные вопросы и рекомендации по решению спорных моментов процедур закупок
ИЗ ПРАКТИКИ
...Процедуру закупки необходимой продукции можно и нужно рассматривать как набор юридических процедур, каждая из которых затрагивает интересы различных хозяйствующих субъектов. При этом любая сторона в случае необоснованных действий другой стороны может посчитать свои интересы нарушенными с последующим их отстаиванием, в том числе и в судебном порядке...
- 51** | **ЧАО Ван**
Свободные экономические зоны Китая
ИЗ ПРАКТИКИ
...С 1979 года на основе национальных условий Китая образовались специальные свободные экономические зоны. С тех пор и по сей день ведется разработка соответствующей льготной политики, направленной на создание благоприятного инвестиционного климата как ключевого фактора, обеспечивающего экономическое развитие...
- 58** | **ШЕВЦОВ Александр**
Договор международного финансового лизинга
МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРАВО
...В современных условиях финансовый лизинг получил большое распространение, так как он связан с привлечением хозяйствующими субъектами различных стран дополнительных источников финансирования в производственную и иные сферы...
- 64** | **ТАРАСОВ Владимир**
Финансовый рынок Беларуси в ноябре: Нацбанк удержал рубль, несмотря на проблемы в России
ВАЛЮТНЫЕ РЫНКИ
...Национальный банк Республики Беларусь в ноябре не поддавался растущему давлению со стороны приверженцев девальвации белорусского рубля, а также внешних обстоятельств в виде падения курсов валют России и Украины по отношению к доллару США и сохранил весьма умеренные темпы повышения курса доллара по отношению к белорусскому рублю...
- 70** | **ТАРАСОВ Владимир**
Валютный рынок Форекс в ноябре: падение евро замедлилось
ВАЛЮТНЫЕ РЫНКИ
...Ситуация на международном валютном рынке Форекс в ноябре была неопределенной. Так, прежние стимулы для продолжения укрепления доллара США по отношению к евро уже потеряли свой эффект, а новых не появилось...
- 74** | **Хронологический указатель статей, опубликованных в 2014 году**
ПУТЕВОДИТЕЛЬ

Актуальные вопросы и рекомендации по решению спорных моментов процедур закупок

Процедуру закупки необходимой продукции можно и нужно рассматривать как набор юридических процедур, каждая из которых затрагивает интересы различных хозяйствующих субъектов. При этом любая сторона в случае необоснованных действий другой стороны может посчитать свои интересы нарушенными с последующим их отстаиванием, в том числе и в судебном порядке.

Любое предприятие государственной формы собственности может проводить закупки как за счет бюджета, так и за счет собственных средств, при этом наибольшее поле свободы действия имеют закупки за счет собственных средств.

В настоящее время основным документом, регламентирующим закупки таких предприятий за счет собственных средств, является постановление Совета Министров Республики Беларусь от 15.03.2012 № 229 «О совершенствовании отношений в области закупок товаров (работ, услуг) за счет собственных средств».

Данный документ предусматривает проведение процедур закупок с применением конкурсов, электронных аукционов и других видов конкурентных процедур закупок, а также процедуры закупки из одного источника.

При этом сохранены классические «бумажные» процедуры закупок, что предполагает наличие тех самых спорных моментов, внимание которым должно быть уделено в достаточном количестве, чтобы избежать как конфликта интересов, так и принятие необоснованных решений при проведении закупок.

Давайте рассмотрим спорные моменты на каждом этапе закупки.

Определение потребности

Главным аспектом того, что необходимо закупить какое-либо оборудование или иную продукцию, является достаточность обоснования такой потребности. Доста-

точным обоснованием может быть выход из строя оборудования, окончание срока амортизации, программа модернизации оборудования и т. д.

При этом данный вопрос часто связан с коррупционной составляющей проведения закупки. В таких случаях действительной потребности в оборудовании у предприятия нет, но в угоду интересов третьих лиц процедура закупки проводится. Данные факты выявляются довольно легко: достаточно определить, насколько часто и эффективно используется оборудование, и если оно простаивает без использования, то у соответствующих контролирующих органов могут возникнуть вопросы по целесообразности принятия решения о необходимости закупки данного оборудования.

Рекомендации. Необходимо иметь достаточное обоснование необходимости закупки данного оборудования, принятое коллегиально и утвержденное высшим руководством.

Разработка требований к продукции

Крайностями в данном вопросе могут стать как абсолютно избыточные технические требования к продукции, так и очень незначительные требования.

В первом случае, когда технические требования как по принципиальным моментам, так и по вспомогательным характеристикам не являются важными (например, требования по массе оборудования в случаях, когда масса оборудования не играет какой-либо роли), спорным моментом может стать лоббирование закупки определенной модели оборудования, что будет необоснованно ограничивать перечень оборудования, который поставщики потенциально могут предоставить в своих коммерческих предложениях, и не приведет к выбору наиболее выгодной модели оборудования по соотношению «цена/качество».

При таком подходе у соответствующих контролирующих органов могут возник-

нуть вопросы по лоббированию закупки определенной модели оборудования и необоснованному ограничению участников, предлагающих аналогичное оборудование.

Рекомендации. Существует два подхода к формированию требований к продукции: функциональный подход и подход на основе разработанных технических характеристик. В первом случае мы указываем на то, какие функции должно иметь оборудование, и производители любыми способами реализуют данные функциональные возможности в своем оборудовании. Во втором случае мы сами выбираем способы достижения данного функционала оборудования и разрабатываем подробные технические требования к оборудованию.

Таким образом, разрабатывая требования к оборудованию, необходимо указывать только обоснованные требуемые технические характеристики и избегать указания требований к оборудованию, которые не являются необходимыми.

Во втором случае, когда указываются очень незначительные требования к оборудованию, существует возможность получить коммерческие предложения от поставщиков на продукцию, которая не будет соответствовать действительным требованиям к ней.

При этом, если это обнаружится в ходе проведения закупки, то у конкурсной комиссии просто не будет возможности обоснованно и в рамках правил отклонить такое предложение.

Рекомендации. Подходить к формированию технических требований к оборудованию с достаточной степенью предусмотрительности, обеспечив тем самым достаточные условия, способствующие правомерному отклонению предложения участников, которые предоставят оборудование, не соответствующее требованиям.

Выбор процедуры закупки

Процедуры закупки можно разделить на конкурсные, обеспечивающие конку-

рентность выбора оборудования и поставщика, закупки не на конкурсной основе, в ходе которых заказчик обращается только к определенному поставщику или нескольким поставщикам.

При этом закупка из одного источника не подразумевает под собой выбор наиболее выгодного предложения из имеющихся на рынке, что может привести к большим затратам денежных средств, чем при проведении такой закупки на конкурсной основе. Также такая закупка имеет ряд условий, когда она может быть использована.

Такие закупки вызывают у контролирующих органов наибольший интерес, так как они могут привести к лоббированию закупки определенной модели оборудования у определенного поставщика и оставляют возможность для совершения коррупционных нарушений.

Рекомендации. Необходимо всегда иметь достаточное подтверждение наступления условий, при которых можно выбрать такую процедуру закупки, и рассмотреть возможность приглашения к участию нескольких потенциальных поставщиков с разработкой требований, учитывающих такие условия (например, если закупка производится по причине срочности, то целесообразно приглашать к закупке потенциальных поставщиков с обязательным требованием поставки к указанному сроку).

Приглашение участников

Данный этап очень важен, так как в большинстве случаев производители не всегда самостоятельно занимаются мониторингом источников объявления закупок и довольно часто не предоставляют своего предложения по причине неуведомленности о проведении определенной процедуры закупки, что приводит к отсутствию предложения от «первоисточника» и ограничивает возможность сравнить имеющиеся предложения с предложением производителя. Такая ситуация также может

привести к выбору наименее выгодного предложения из имеющихся на рынке и, как следствие, необоснованному использованию денежных средств.

Рекомендации. Всегда направлять приглашения производителям и их официальным торговым представителям.

Получение и оценка предложений

Основной принцип проведения закупок, касающийся участников процедуры закупки, равноправие в отношении всех участников. Данный принцип означает одинаковые условия для всех участников по срокам и способам предоставления коммерческих предложений. В случае нарушения данного принципа участник может посчитать необоснованным какие-либо привилегии для иных участников либо ограничения в свой адрес и обжаловать такие действия заказчика в установленном порядке.

Также одним из самых острых моментов при проведении процедур закупок является рассмотрение полученных коммерческих предложений.

Каждый участник стремится к победе в процедуре закупки для обеспечения достижения главной цели коммерческой организации — получения прибыли. При этом в ходе проведения закупки возможны ситуации, когда заказчик отклоняет предложение участника необоснованно. Это может произойти в случаях, когда в приглашении к участию в закупке были представлены определенные технические требования к оборудованию, но при рассмотрении и оценке предложений заказчик отклоняет предложение участника со ссылкой на несоответствие дополнительным техническим характеристикам, которые не были указаны изначально в приглашении к участию в закупке.

Такое отклонение не является правоммерным, и участник может пойти на защиту своих интересов путем обжалования

такого решения заказчика, что приведет к остановке процедуры закупки с соответствующими разбирательствами либо даже отмене закупки.

Рекомендации. Рассмотрение и оценку предложений участников необходимо производить только согласно требованиям приглашения к участию в закупке и не допускать необоснованное отклонение участников по дополнительным требованиям к продукции и участникам, которые могут появиться в ходе проведения процедуры закупки. В случае появления таких новых требований целесообразно процедуру закупки отменить в связи с разработкой новых требований к продукции и (или) участникам, уведомить всех участников и провести процедуру закупки заново.

Выбор поставщика и присуждение договора

Выбор поставщика должен быть произведен в строгом соответствии с критериями, разработанными на этапе формирования задания на закупку. При этом отступление от разработанных критериев не допускается. Все возможные отступления от оглашенного механизма выбора поставщика могут быть расценены как поставщиками, которым не присудили договор, так и контролирующими органами как лоббирование интересов определенного участника со всеми вытекающими последствиями.

Рекомендации. Производить выбор поставщика в строгом соответствии с ранее определенным и оглашенным механизмом выбора на основе разработанных критериев.

Дополнительно можно пояснить, что одним из вопросов, касающихся данного этапа, является разработка критериев выбора поставщика, которая основывается не только на первоначальной стоимости оборудования, но и на анализе совокупной стоимости владения продуктом, учитывающей как первоначальную стоимость, так и затраты на ввод в эксплуатацию, обуче-

ние персонала, стоимость обслуживания, стоимость расходных материалов и конечной утилизации. Оценка и выбор поставщика с учетом таких критериев может производиться на основе балльных методик оценки коммерческих предложений, которые будут использовать данные критерии с учетом разработанных весовых коэффициентов.

Заключение договора

Основной спорный момент в данном вопросе заключается в том, что при согласовании и заключении договора в него необходимо внести все условия, которые были представлены в коммерческом предложении и документации по присуждению договора. Любые изменения, которые приводят к дополнительным затратам, могут быть расценены как необоснованное использование денежных средств.

Примерами таких действий может стать заключение договора с большей ценой, заключение договора с поставкой за счет заказчика при условии присуждения договора на условии поставки за счет поставщика и т. д.

Также нарушением будет отсутствие в договоре полной комплектации оборудования с сохранением цены, а также работ, которые были упомянуты в коммерческом предложении и входили в стоимость. В данных случаях предприятие заплатит оговоренную стоимость, но недополучит то, что в эту стоимость первоначально входило. Таким действиям контролирующие органы могут дать аналогичную оценку.

Рекомендации. Необходимо строго следить за тем, что было включено в коммерческое предложение и входило в стоимость, и данный перечень оборудования, комплектующих и услуг необходимо включить в договор, заключаемый с поставщиком на условиях, не приводящих к дополнительным затратам относительно условий присуждения договора данному поставщику.

Исполнение договора

Поставщик может выполнить свои обязательства по договору в полном объеме и согласно оговоренным срокам, а также может нарушить условия договора по каким-либо причинам.

Основным спорным моментом в данной ситуации может стать вопрос отстаивания предприятием своих интересов и использования права выставления штрафных санкций за нарушение условий договора поставщиком.

Отказ от выставления таких санкций может быть расценен контролирующими органами как причинение ущерба предприятию со всеми вытекающими последствиями.

Рекомендации. Защищать интересы своего предприятия либо принимать осознанное и обоснованное решение об отказе от выставления штрафных санкций поставщику на основе достаточности его доводов по причине такой ситуации.

Вывод

Процедуры закупки имеют юридические последствия, которые определяются действующим законодательством. При этом должностные лица, на которых возложены

обязанности по проведению закупок, образуют собственным субъективным видением ситуации и собственным мнением по вопросу того, что будет наиболее подходящим для предприятия в плане поставок моделей оборудования, сроков поставок, работы с проверенными поставщиками.

Однако действие в правовом поле подразумевает выполнение определенных процедур, которые приводят к коммерческим отношениям между субъектами хозяйствующей деятельности, что может привести как к получению прибыли, так и к убыткам. При этом такие убытки могут быть обусловлены различного рода нарушениями при проведении процедур закупок.

Таким образом, главными принципами, которыми необходимо руководствоваться при принятии решений в ходе проведения процедуры закупки, являются:

- равноправие и одинаковые условия в отношении всех участников;
- достаточная обоснованность принятия каждого решения;
- недопущение необоснованного ограничения участников;
- обеспечение максимальной конкурентности проводимых закупок;
- строгое следование оглашенному механизму проведения закупки;
- недопущение причинения ущерба предприятию.

КСТАТИ

Китай неожиданно понизил процентные ставки, чтобы подстегнуть экономику

Китай неожиданно снизил процентные ставки, чтобы подстегнуть вторую по величине экономику мира, демонстрирующую самый медленный рост почти за четверть века.

Народный банк Китая снизил ключевую ставку по годовым кредитам на 40 базисных пунктов до 5,6% годовых. Другая индикативная ставка — по годовым депозитам — была снижена на 25 базисных пунктов до 2,75%.

«Проблема затрудненного финансирования, дорогого финансирования, по-прежнему омрачает реальную экономику», — сообщил китайский ЦБ.

Снижение, первое за два года, произошло на фоне замедления роста промышленного производства, слабости рынка недвижимости, долгое время выступавшего основой роста экономики, и сокращения спроса на весь спектр товаров — от мебели до цемента и стали.

Китайский ЦБ также либерализовал депозитные ставки, позволив банкам платить вкладчикам проценты, в 1,2 раза превышающие размер индикативной ставки. Ранее ставки по депозитам могли превышать ключевую ставку лишь в 1,1 раза.