

**Панфилова Елена Евгеньевна**

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»

г. Москва

DOI 10.21661/r-553580

## **АУТСОРСИНГ УСЛУГ ПО СОПРОВОЖДЕНИЮ ТЕНДЕРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

***Аннотация:** в статье рассматриваются вопросы, связанные с сопровождением торгов на электронных площадках силами внешних компаний-посредников. Определен перечень ключевых востребованных услуг при защите интересов организации в рамках системы госзакупок, выявлена специфика получения банковской гарантии под обеспечение контракта.*

***Ключевые слова:** банковская гарантия, документация, торги, заказчик, исковое заявление, юридическое сопровождение.*

Участие организации в системе закупок для государственных и муниципальных нужд, реализуемой на электронных торговых площадках, требует высокой квалификации специалистов по тендерным закупкам. Если такого сотрудника в штате организации нет, то практикуется передача на аутсорсинг ряда закупочных процедур. Укрупненно перечень услуг по сопровождению торгов можно выделить в следующие группы:

- организация торгов, включая подготовку тендерной документации, размещение тендеров, проведение торгов по ФЗ №44, ведение реестра контрактов;
- участие в электронных торгах, включая подготовку заявки на участие в тендерах, подготовка заявки по форме №2, подача заявки на электронных площадках, торги и заключение контракта на площадке;
- услуги по ФЗ №223, включая разработку Положения о закупках, юридические услуги по сопровождению закупок в рамках данного закона;

- представление интересов в Федеральной антимонопольной службе (ФАС) и судах, включая подготовку жалобы или искового заявления;
- консультации по тендерам;
- финансовые услуги по государственным закупкам, включая выдачу банковских гарантий, предоставление тендерных займов и кредитов.

Достаточно часто компании-посредники предлагают услуги, связанные с регистрацией в Единой информационной системе участника закупок и настройкой рабочего места. Данная услуга включает в себя:

- помощь в регистрации компании (индивидуального предпринимателя) на портале Госуслуг;
- настройку личного кабинета на Портале госуслуг;
- проверку документов компании на соответствие требованиям ФЗ №44;
- предоставление шаблона решения об одобрении крупной сделки;
- обеспечение процесса регистрации в Единой информационной системе по госзакупкам (ЕИС) и едином реестре участников закупки (ЕРУЗ);
- проверку ЕИС и ЕРУЗ на корректность отображения сведений о компании после прохождения регистрации;
- контроль прохождения автоматической регистрации на 8 электронных торговых площадках;
- настройку компьютера специалиста по закупкам для работы в ЕИС.

Фирмы-посредники традиционно предлагают услуги, связанные с составлением заявки на участие в конкурсе, аукционе, запросе котировок или запросе предложений. Например, для Поставщиков техническая помощь при участии в аукционе сводится к следующему:

- направление заявки, включая прикрепление необходимых документов и подписание электронной подписью;
- подача ценовых предложений;
- сопровождение и контроль ввода/вывода денежных средств на электронную торговую площадку в качестве обеспечения заявки на участие в аукционе;

– осуществление контроля сроков при подписании проекта контракта, подписание и размещение подписанного контракта и документов, приложенных в качестве обеспечения исполнения контракта, включая размещение разногласий по проекту контракта.

Фирмы-посредники, оказывая техническую помощь при размещении закупок на сайте, ориентируются на обслуживание 1 закупки. Данное обслуживание включает техническое размещение извещений по торгам, запросу котировок; протоколов, составляемых в ходе проведения закупок, а также сведений в реестре контрактов об исполненных и прекращенных контрактах.

Юридическое сопровождение госзакупок, если речь идет о Поставщике, связывается с подачей искового заявления о взыскании задолженности по контракту. Исковые заявления по государственным и муниципальным контрактам подаются в арбитражный суд по месту нахождения Ответчика. Если же договором определена конкретная территориальная подсудность какому-то конкретному арбитражному суду, то подавать исковое заявление нужно в тот суд, который указан в договоре.

Чаще всего при проведении конкурентных закупок Заказчики в проекте контракта указывают в качестве суда для рассмотрения искового заявления по государственному/муниципальному контракту арбитражный суд того региона, в котором находится Заказчик. В таком случае изменить подсудность Поставщик не может.

Зачастую складываются ситуации, когда Поставщик добросовестно исполнил обязательства по контракту, но не может получить деньги за поставленный товар (выполненную работу, оказанную услугу) и несут убытки из-за недобросовестных действий (бездействия Заказчика). Например, у Заказчика снизили объем финансирования или существует между сторонами недопонимание относительно объема поставки товара, указанного в смете. В этом случае юридическое сопровождение закупок складывается из следующих действий:

– соблюдение необходимых досудебных процедур;

- подготовка текста искового заявления о взыскании суммы задолженности по контракту;
- оформление всех необходимых документов для оплаты госпошлины;
- подача искового заявления в требуемый арбитражный суд;
- расчет суммы неустойки за просрочку оплаты по контракту;
- отслеживание хода искового производства.

Взыскание неустойки по контракту, согласно Федеральному закону №44-ФЗ от 05.04.2013 г. «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» – мера ответственности, как Поставщика, так и Заказчика. Юридическое сопровождение связано также с подачей искового заявления о расторжении контракта, как со стороны Заказчика, так и Поставщика.

Расторжение контракта, согласно ч. 8 ст.95 ФЗ №44, допускается по соглашению сторон, по решению суда (в случае одностороннего отказа стороны контракта от исполнения). Расторжение контракта по решению суда осуществляется на основании поданного искового заявления о расторжении контракта в арбитражный суд. Инициатором расторжения контракта может быть как Поставщик, так и Заказчик в зависимости от того, кто допустил существенные нарушения условий контракта.

Фирмы-посредники также предлагают услуги по подготовке жалобы в ФАС в рамках ФЗ №44. Традиционно эта услуга предназначена для поставщиков, попавших в спорную ситуацию в сфере госзакупок. Жалоба в ФАС может быть подана Поставщиком как на Заказчика, так и на оператора электронной площадки. Жалобу на положения документации о закупке может подать любое юридическое или физическое лицо, а также индивидуальный предприниматель. Если рассмотрение заявок на участие в электронной закупке состоялось, то обжалование может осуществляться только участником, подавшим заявку на участие в электронной закупке.

Жалобу на положения документации о закупке можно подать до окончания срока подачи заявок. Жалобу на действия или бездействия заказчика, связанные с рассмотрением заявок, можно подать не позднее, чем через 5 дней с даты размещения в ЕИС протокола подведения итогов. Жалобу на действия оператора электронной площадки, связанные с аккредитацией на площадке, можно подать в течение 30 дней с момента завершения оператором электронной площадки нарушения, на любые другие действия – в течение 5 дней с даты размещения в ЕИС протокола подведения итогов.

Жалобу в ФАС можно подать в бумажной форме или электронной с использованием электронной подписи, полученной для участия в торгах. Жалобу в электронной форме можно подать на официальный электронный ящик территориального управления антимонопольной службы.

ФАС обязана рассмотреть жалобу в течение 5 рабочих дней с даты поступления жалобы и опубликовать свое решение в ЕИС в течение 3 рабочих дней с даты его принятия. При проверке или по жалобе Поставщика ФАС может признать любую закупку необоснованной. Тогда ее корректируют или отменяют, а виновных привлекают к административной ответственности.

Также фирмы-посредники для Заказчиков предоставляют такую услугу, как подготовка мотивированного возражения на жалобу, поданную участником закупки. Посреднические фирмы также предлагают в рамках ФЗ №44 и ФЗ №223 услуги по выдаче банковских гарантий тем, кто стал победителем в уже прошедших торгах (для обеспечения исполнения контракта).

ФЗ №44 от 5 апреля 2013 года «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» предусмотрены обязательные требования к банковской гарантии, которые предъявляются законом как непосредственно к самой гарантии, так и к банкам, которые вправе выдавать гарантии для вышеуказанных целей.

При этом нарушение предусмотренных законом требований к банковским гарантиям влечет для участника закупки неблагоприятные последствия, в том

числе отказ в принятии банковской гарантии заказчиком. А в случае непредоставления участником закупки, с которым заключается контракт, обеспечения исполнения контракта в срок, установленный для заключения контракта, такой участник считается уклонившимся от заключения контракта. В таком случае это является достаточным основанием для включения сведений об участнике в реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей).

Обычно при получении банковской гарантии рассматриваются и тщательным образом прорабатываются следующие моменты:

- выбор банка с наиболее выгодными условиями выдачи банковской гарантии;
- расчет предварительной стоимости банковской гарантии;
- подготовка пакета необходимых документов;
- оформление и направление заявки в банк для получения банковской гарантии;
- контроль за включением информации о банковской гарантии в реестр банковских гарантий.

Расходы на аутсорсинговое сопровождение тендерной деятельности обычно не так высоки, если их сравнить с теми потенциальными затратами, денежными потерями и убытками, которые может понести организация при неквалифицированном участии в аукционе или конкурсе. Можно констатировать, что данный сектор услуг и в ближайшей перспективе, учитывая цифровизацию экономики, будет развиваться высокими темпами. Соответственно, рынок посреднических услуг будет разделен на сегменты, связанные с подготовкой к участию в конкурсе, исполнением контракта и финансовым обеспечением заявки.

### ***Список литературы***

1. Бижоев Б.М. Основы интеллектуальной контрактной системы в сфере государственных закупок / Б.М. Бижоев // Journal of economic regulation. – 2018. – №1. - С. 110–122.

2. Данилова С.Н. Управление закупками продукции для государственных и муниципальных нужд: учеб. пособие для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика» / С.Н. Данилова. – Саратов: Саратовский социально-экономический институт РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2016. – 124 с.
3. Ишутин В.Н., Долгих А.Н. Создание, управление и развитие тендерных отделов продаж. Бизнес в стиле B2G (Business-to-Government), или как неприлично много зарабатывать на госзакупках / В.Н. Ишутин, А.Н. Долгих. – Ridero, 2020. – 123 с.
4. Мартынова М.А. Профессиональный подход к системе государственных и муниципальных закупок в Республике Саха (Якутия) / М.А. Мартынова, Т.В. Романова // Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика. – 2015. – №16. – 140 с.
5. Панфилова Е.Е. Оценка инвестиционной привлекательности промышленных организаций: монография / Е.Е. Панфилова. – М.: Изд-во «Спутник+», 2019. – 160 с.
6. Панфилова Е.Е. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в особой экономической зоне (АО «Технополис «Москва») / Е.Е. Панфилова // Сила систем. – 2019. – №1 (10). – С. 51–75.
7. Панфилова Е.Е. Управление промышленной организацией в условиях цифровой экономики / Е.Е. Панфилова // Вестник университета. – 2018. – №12. – С. 23–28.
8. Проектирование системы управления бизнесом: учебное пособие / Я.А. Бутенко, Ю.В. Ляндау, В.В. Масленников, Е.А. Сулимова. – М.: РУСАЙНС, 2020. – 106 с.