

Отличия основных законов существующих в системе госзакупок

Н.А. Осадчая, А.Е. Дудник

Регулирование системы государственных закупок действующие на территории Российской Федерации осуществляется на основании двух основных законов. Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (223-ФЗ), вступивший в силу с 1 января 2012 года тесно связан с другим Федеральным законом № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21.07.2005(№ 94-ФЗ). Однако, между этими схожими по своей сути законами существуют и отличия.

Закон 94-ФЗ регулирует отношения в сфере размещения государственных и муниципальных заказов на поставки товаров, работ и услуг, которые производятся, выполняются и оказываются в различных отраслях и секторах экономики. Закон 223-ФЗ регулирует вопросы в сфере размещения заказов отдельных организаций (фирм, корпораций, обществ), которые формируют эти отрасли и сектора экономики[1]. Федеральный закон № 223 распространяется только на организации имеющие принадлежность к бизнесу, а 94-ФЗ на муниципальные учреждения.

Другими словами оба закона являются специальными и взаимосвязанными. Все субъекты, на которые распространяется Закон № 223-ФЗ, это коммерческие структуры, которые не могут работать по принципу государственных органов. Бюджетные же учреждения продолжают работать по Закону № 94-ФЗ.

К сожалению, закупки производимые организациями, на которые распространяется 223-ФЗ, нельзя было регулировать 94-ФЗ, этим и была вызвана необходимость создать специальные условия для отдельных категорий юридических лиц. Вызвано это в первую очередь тем, что

организации попадающие под действие 223-ФЗ поставлены перед выбором. Они могут придерживаться норм и правил информационной прозрачности и открытости, согласно названного закона, и требования по 94-ФЗ.

Общей для всех организации, использующих 223-ФЗ и 94-ФЗ является обязанность прописать единые правила проведения торга, опубликовав извещения о проведении торгов и выбора победителя на официальном интернет-сайте, открыть для широкого круга предпринимателей планы закупок. Другими словами обеспечить гласность при организации и проведении торга. При нарушении этого пункта закона устанавливается административная ответственность в отношении заказчика.

Одним из драйверов способствующим росту экономики и увеличения конкурентных преимуществ строительных фирм, возможно станет планирование компанией закупок на год вперед. Требование о формировании подобного плана и его размещения в Интернете установлено Законом № 223-ФЗ. Пока такой план есть у немногих компании, например ОАО «РЖД». Когда подрядчикам станет понятен спрос как минимум на год вперед, им легче будет продумать стратегию фирмы, просчитать план заказов, распределять расходы и т.д.

Существенным отличием появившемся в 223-ФЗ законе является то, что корпорации, госкомпании и другие субъекты предпринимательства, могут выбирать стратегию закупок самостоятельно.

По 94-ФЗ государственные заказчики могут осуществить закупку у единственного источника в строго регламентируемых законом случаях, по установленным законом правилам[5]. При осуществлении закупок у единственного источника как по Закону № 94-ФЗ, так и по Закону № 223-ФЗ реализуется различный по своему экономическому содержанию контрактный выбор.

Спорным становится вопрос о создании заказчиком конкурсной комиссии. В 223-ФЗ не говорится о необходимости формирования при проведении закупок такой комиссии. Однако, так как по названному выше

закону, при закупке товаров, работ или услуг заказчики руководствуются еще и ГК РФ. В котором прописано, что победителя конкурса определяет конкурсная комиссия, заранее назначенная организатором торгов. Поэтому при проведении конкурсов формирование конкурсной комиссии является прямой обязанностью заказчика. По 223-ФЗ требования к составу комиссии, не установлены, заказчик вправе самостоятельно определяет основные цели и задачи комиссии, порядок ее работы, требования к составу комиссии, функции и полномочия её членов комиссии.

Не смотря на схожесть этих законов, существующие различия, заставляют задуматься над вопросом, что делать с договорами которые уже были заключены до вступления в силу 223-ФЗ, а срок действия которых, заканчивается после. Можно ли считать такие договора правомерными? Согласно ГК РФ договор должен соответствовать обязательным для сторон правилам, установленным законом и иными правовыми актами, действующим в момент его заключения. Следовательно, договоры, которые заключил заказчик до вступления в силу Закона № 223-ФЗ, продолжают действовать и после его вступления в силу.

Перечислим основные отличия 94-ФЗ от ФЗ-223 наиболее часто используемые на практике:

- 1) в правовой основе закупки товаров, работ, услуг. По 94-ФЗ регулирование осуществляется ГК и БК, а по 223-ФЗ – Конституцией РФ, ГК и Положением о закупке. 94-ФЗ наличие положение о закупках не предусматривает;
- 2) по 94-ФЗ размещение заказа регламентировано самим законом, а по 223-ФЗ Положением о закупках - которое разрабатывается заказчиком под своё предприятие и свои нужды;
- 3) по 94-ФЗ 5 электронных площадок, на которых размещаются заказы а по 223-ФЗ пока еще нет таких санкция;
- 4) по 223-ФЗ исполнитель намного легче может оказаться в реестре недобросовестных поставщиков, так его может вести сам заказчик;

5) по 223-ФЗ заказчик вправе менять условия поставки товара, работ, услуг, а по 94-ФЗ нет;

6) отличаются сроки подачи конкурсных заявок. Так, если ранее при открытом конкурсе срок подачи заявки составлял не менее 30 дней, а при открытом аукционе — не менее 20 дней, то теперь срок подачи заявки на конкурс и аукцион должен составлять не менее 20 дней, а для других способов закупки — на усмотрение заказчика;

7) отличаются и критерии отбора победителей. В рамках закона № 94-ФЗ регламентированы постановлением Правительства РФ от 10.09.2009г., по закону № 223-ФЗ отсутствует жесткая регламентация, критерии устанавливаются на основании Положения о закупках.

Частные компании и муниципальные организации активно используют формируемую в системе государственных закупок форму начальной или, как ее еще называют максимальной цены контракта, единые критерии оценки заявок, содержанию, форме, составу заявки, требования к отсутствию в реестр недобросовестных поставщиков. Все это означает, что между сферами государственных и коммерческих закупок много не только различий, но и сходных черт, следовательно, похожих подходов к регулированию. Другими словами какими бы разными не были два основных закона регулирующих систему госзакупок, но их объединяет общее действие направленное на улучшение этой системы в целом, как для государственных учреждений так и для коммерческих фирм. Данные законы являются отличными инструментами, которые хотя бы отчасти препятствуют взяткам, благодаря им пропадают монополии.

Совершенствование самого механизма общественных обсуждений, создание рейтинга эффективности закупок, предотвращение сговоров в сфере государственных закупок, совершенствование закона о контрактной системе, совместными усилиями общественности и органов государственной власти улучшит ситуацию в сфере госзакупок и закупок госкомпаний.

Литература:

1. Асаул А.Н., Грахов В.П., Кощеев В.А., Чибисов И.Е. Организация и проведение подрядных торгов в регионе.-СПб.: Гуманистика, 2004г.
2. Веденеев Г.М., Кобзев Г.Н., Гончаров Е.Ю. Конкурсные торги в России: исторический опыт.- М.:МЭИ, 2000г.
3. Абдуллаев Р.Р., Некоторые проблемы функционирования предпринимательских структур [Электронный ресурс]/ Р.Р. Абдуллаев// Инженерный вестник Дона. – 2012. – № 3. – Режим доступа: <http://www.ivdon.ru>.
4. Бучина О.В., Корниенко М.В., Совершенствование организации предоставления государственных социальных услуг [Электронный ресурс]/ Бучина О.В.// Инженерный вестник Дона. – 2012. – № 3. – Режим доступа: <http://www.ivdon.ru>.
5. Воробьева О.М., Применение Закона № 223-ФЗ: спорные вопросы и пути их разрешения //Журнал «Госзакупки.ру» № 3, 2012г.
6. Дудник А.Е. Совершенствование системы подрядных торгов в российской федерации// Вестник ДГТУ.- 2012г.
7. Исмаилов Т. А., Гамидов Г. С. Инновационная экономика - стратегическое направление развития России в XXI веке// Журнал Инновации.- 2003 № 1.
8. Ткачева Т.Н. Политико-экономические принципы и правовые основы порядка размещения госзаказов // Московские торги.- 2001.- № 2.
9. Culbertson, Ely Contract Bridge Complete: The Gold Book of Bidding and Play 2011.
10. Jeff Baird: Contractual Obligations under Competitive Bidding Business Magazine HomeCare 2010.