**Правительство Российской Федерации**

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования**

**Национальный исследовательский университет**

**«Высшая школа экономики»**

**Факультет государственного и муниципального управления**

**Кафедра управления государственными и муниципальными заказами**

**Выпускная квалификационная работа**

**«Специфика закупок услуг по реализации арестованного имущества»**

**Студент группы № 59ГЗ**

**Кузин Д.А.**

**Научный руководитель:**

**Серажетдинов Р.Р.**

**Рецензент:**

**Бурков А.В.**

**Москва 2013**

Оглавление

[**Введение**. 3](#_Toc357685396)

[**Глава 1. Теоретические аспекты реализации арестованного имущества.** 6](#_Toc357685397)

[1.1.Общий обзор законодательства. 6](#_Toc357685398)

[1.2. Взаимодействие с органами, осуществляющими реализацию арестованного имущества 11](#_Toc357685399)

[1.3. Организация торгов по оказанию услуг по реализации арестованного имущества. 15](#_Toc357685400)

[1.4. Исполнение государственного контракта. 20](#_Toc357685401)

[1.5. Выводы к Главе 1. 26](#_Toc357685402)

[**Глава 2. Международная практика** 30](#_Toc357685403)

[2.1 Практика США 30](#_Toc357685404)

[2.2. Специфика реализации арестованного имущества в Армении. 35](#_Toc357685405)

[2.3. Специфика реализации арестованного имущества в Финляндской Республике. 38](#_Toc357685406)

[2.4. Выводы к Главе 2. 42](#_Toc357685407)

[**Глава 3. Практика размещения заказов на оказание услуг по реализации арестованного имущества** 47](#_Toc357685408)

[3.1. Анализ эффективности закупок услуг по реализации арестованного имущества. 47](#_Toc357685409)

[3.2.Арбитражная и административная практика реализации арестованного имущества. 64](#_Toc357685410)

[3.3. Анализ рисков при реализации арестованного имущества 72](#_Toc357685411)

[3.4. Рекомендации к повышению эффективности закупок услуг по реализации арестованного имущества. 77](#_Toc357685412)

[3.5. Выводы к Главе 3. 82](#_Toc357685413)

[**Заключение**. 84](#_Toc357685414)

[**Список литературы** 88](#_Toc357685415)

##### Введение.

Закупка услуг по реализации арестованного имущества представляет собой необычный способ удовлетворения государственных потребностей. В привычном понимании государственные закупки – это закупка государственными заказчиками товаров, работ и услуг для обеспечения государственных нужд. Другими словами государственные органы получают какой-то товар, работу, услугу от коммерческих организаций за определенную плату.

В случае с услугами по реализации имущества ситуация несколько иная. Происходит закупка услуг комиссионного агентства по реализации имущества. Суть данной закупки состоит в том, что государственный орган передает имущество на реализацию сторонней организации, которая должна организовать торги по реализации данного имущества. После продажи переданного имущества государство получает денежные средства, полученные от реализации имущества, а комиссионное агентство получает свою комиссию.

Степень разработанности данной темы остается в Российской Федерации достаточно низкой. Сейчас в отечественной научной среде есть достаточно научных трудов в области исполнительного производства (Валеев Д.Х., Ярков. В.В., Гуреев В.А.[[1]](#footnote-1) и др.), однако в данных работах процесс реализации арестованного имущества рассматривается с позиции исполнительного производства (изъятие имущества, оценка и т.д.) С другой стороны, с позиции закупок услуг по реализации имущества в российской научной среде нет никаких трудов.

В связи с этим рассмотрение реализации имущества с позиции закупок услуг по реализации арестованного имущества, рассмотрения хода исполнения контракта комиссионным агентством, и степени выполнения таких контрактов представляется собой весьма интересным исследованием.

Целью данной научной работы является определение специфических особенностей закупок услуг по реализации арестованного имущества, а также анализ эффективности выполнения таких государственных контрактов.

Гипотеза исследования заключается в том, что особенности законодательного регулирования закупок услуг по реализации арестованного имущества создают условия, при которых невозможна реализация такого имущества эффективным способом.

В качестве подтверждения гипотезы в данной работе будут решены следующие задачи:

1. Определение законодательной базы по реализации арестованного имущества.
2. Выявление пробелов в законодательном регулировании данной области
3. Анализ международной практики по реализации арестованного имущества, а также возможность применения отдельных механизмов реализации в российской практике.
4. Анализ закупок услуг по реализации арестованного имущества на примере закупок услуг Росимуществом за 2012 год.
5. Рассмотрение практики административных и судебных разбирательств по данному виду торгов.
6. Выявление вероятных рисков, возникающих при проведении торгов по отбору специализированных организаций, а также рисков при исполнении обязательств по реализации арестованного имущества

Предметом исследования является законодательство Российской Федерации, которое определяет специфику закупок услуг по реализации арестованного имущества.

Объект исследования – торги по отбору специализированной организации по реализации арестованного имущества, а также государственные контракты, заключенные по результатам проводимых торгов.

Методы исследования – теоретические и эмпирические. В качестве теоретического метода исследования выступает анализ законодательного регулирования исследуемой области. В качестве эмпирического метода используется измерение торгов по закупке услуг по реализации арестованного имущества.

##### Глава 1. Теоретические аспекты реализации арестованного имущества.

##### 1.1.Общий обзор законодательства.

Процесс реализации имущества, арестованного во исполнении судебных решений представляет собой комплексный и сложный процесс, при котором имущество должника проходит путь от изъятия и оценки стоимости до реализации на торгах специализированной организацией непосредственно заинтересованным лицам. При рассмотрении особенностей законодательного регулирования данной области стоит сперва выделить основных участников процесса реализации имущества, а также определить их интерес в данной сделке:

1. Должник – заинтересован в продаже минимального набора имущества по максимально возможной цене.
2. Заявитель – заинтересован в максимально полном возврате денежных средств.
3. Судебный пристав – заинтересован в своевременном и эффективном закрытии исполнительных листов.
4. Сотрудники Росимущества – в подборе надежной специализированной организации.
5. Специализированная организация – в получении коммерческой прибыли.
6. Непосредственный покупатель – в получении качественного товара по цене, не выше рыночной.

Как мы видим, процесс реализации имущества затрагивает интересы многих сторон, в том числе нескольких органов государственной власти. Многообразие участников процесса определяет основную специфику законодательного регулирования процесса реализации арестованного имущества – пересечение нескольких областей законодательного регулирования. В частности можно выделить три основных области права, участвующих в данном процессе:

1. Исполнительское законодательство, которое определят порядок изъятия имущества, его оценки и передачи на реализацию.
2. Законодательство о закупках товаров, работ и услуг для нужд государственных и муниципальных органов, которое определяет порядок и способы выбора специализированной организации для реализации имущества.
3. Нормы гражданского права, которые регулируют процесс реализации имущества (здесь нужно отметить, что нормы гражданского кодекса распространяются не только на сам государственный контракт, но и на продажу имущества непосредственно заинтересованным лицам).

Эти три области законодательного регулирования определяют специфику закупок услуг по реализации арестованного имущества.

Рассмотрения специфики законодательного регулирования стоит начать с исполнительного производства.

Исполнительное производство - урегулированный нормами процессуального права порядок принудительного исполнения решений, определений, постановлений судов, иных юрисдикционных органов, который определяется системой взаимосвязанных процессуальных прав и обязанностей и соответствующих им действий органов судебного исполнения и участников исполнительного производства. Исполнительным является производство по исполнению судебных актов и актов других органов, предусмотренных законодательством.[[2]](#footnote-2)

Основным законом, который регулирует исполнительное производство в Российской Федерации, является Федеральный закон от 02.10.2007 №229 «Об исполнительном производстве». Данный федеральный закон является основополагающим по организации исполнительного дела. Он регулирует такие немаловажные аспекты процесса реализации арестованного имущества, как:

* Порядок изъятия имущества должника (статья №84)
* Оценка имущества (статья №85)
* Порядок передачи арестованного имущества на реализацию (статья №88,89)
* Требования к форме и срокам реализации имущества.
* Особенности обращения взыскания на определенные виды имущества (недвижимость, акции и т.д.)

Нужно отметить, что Федеральный закон №229 «Об исполнительном производстве» сильно ограничивает заказчика в способах закупок услуг по реализации арестованного имущества. Согласно законодательству об исполнительном производстве арестованное имущество должно быть реализовано в месячный срок с момента вынесения решения о реализации.[[3]](#footnote-3) Кроме того, необходимо обеспечивать бесперебойную реализацию имущества должника. В связи с таким законодательным ограничением, заказчик не может проводить торги для каждого исполнительного листа, а вынужден закупать услуги специализированной организации заранее на отчетный год, не зная точного вида и объема реализуемого имущества.

Важным аспектом законодательного регулирования данной области служит определения порядка реализации арестованного имущества на торгах. Согласно российскому законодательству в процессе реализации арестованного имущества участвуют два государственных органа исполнительной власти: Федеральная служба судебных приставов и Федеральное агентство по управлению государственным имуществом.

В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 5 июня 2008 г. №432 "О Федеральном агентстве по управлению государственным имуществом" функции по реализации арестованного имущества принадлежат Росимуществу. Для организации бесперебойного и слаженного механизма реализации арестованного имущества ФССП и Росимуществом издан совместный Приказ, который определяет порядок взаимодействия двух органов государственной власти по реализации арестованного имущества. Данный порядок определят:

* Порядок передачи имущества на реализацию
* Порядок перечисления полученных в ходе реализации средств
* Порядок возврата арестованного имущества в случаях несостоявшихся торгов.[[4]](#footnote-4)

В целом данный приказ можно назвать основополагающим организационный документом при выполнении функций по реализации арестованного имущества (более подробно данный порядок будет рассмотрен в следующем параграфе).

Вторым немаловажным аспектом по реализации арестованного имущества является порядок и способы отбора специализированной организации на контрактной основе. Здесь основополагающим документом является Федеральный Закон от 21.07.2005 №94 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказания услуг для государственных и муниципальных нужд». Данный закон достаточно точно определят основные аспекты выбора специализированной организации, такие как:

* Способы выбора проведения торгов по оказании услуг по реализации арестованного имущества.
* Требования к участникам размещения заказа
* Сроки проведения процедур и сроки заключения государственного контракта.
* Основные положения государственного контракта и т.д.

Особое внимание стоит уделить порядку формирования начальной (максимальной) цены контракта. Согласно действующему законодательству существует три источника информации о ценах на услуги: запрос коммерческих предложений от потенциальных участников, мониторинг рынка услуг по реализации имущества, а также использование реестра контрактов.[[5]](#footnote-5) Кроме того накладывается предельная ставка комиссии по реализуемому имуществу. Так, согласно, письму ЦБ предельное вознаграждение (начальная цена контракта) не может превышать 1,5 % от суммы реализуемого имущества.

Наконец, третья область законодательного регулирования деятельности по реализации арестованного имущества непосредственно связана с исполнением государственного контракта. Здесь стоит отметить, что нормы гражданского права не только регулируют непосредственно исполнение государственного контракта (например, способы расторжения или ответственность сторон), но и также непосредственно регулируют отношения, которые возникают между специализированной организацией и непосредственно покупателем в ходе заключения договора купли-продажи имущества на торгах.

Как мы видим процесс организации и проведения торгов на оказание услуг по реализации арестованного имущества сочетает в себе несколько основных областей законодательного регулирования.

##### 1.2. Взаимодействие с органами, осуществляющими реализацию арестованного имущества

Из обзора законодательного регулирования деятельности по реализации арестованного имущества, описанного в предыдущем параграфе, следует, что в данном процессе участвуют два органа исполнительной власти: Федеральная служба судебный приставов и Федеральное агентство по управлению государственным имуществом. Что любопытно, уполномоченным органом по исполнению судебных решений является ФССП, однако данный государственный орган не наделен правом реализовывать арестованное имущество, а это полномочие передано Росимуществу. Не совсем ясно, исходя из какие соображений было осуществлено данное разделение, однако, стоит заметить, что ни одно другое государство не имеет аналогичную по структуре реализации арестованного имущества систему исполнительного производства. Тем не менее, законодательство четко разделяет процесс реализации арестованного имущества между двумя органами государственной власти.

Согласно статье №87 Федерального закона №229 «Об исполнительном производстве», реализация арестованного имущества должника осуществляется специализированной организацией, привлекаемой в порядке, установленном Правительством РФ. [[6]](#footnote-6)

До 2008 года функциями специализированной организации было наделено государственное учреждение при Правительстве РФ «Российский фонд федерального имущества» (Росимущество). Другими словами государственное учреждение напрямую реализовывало арестованное имущество без привлечения сторонних организаций. Однако Указ Президента РФ от 12.05.2008 №724 «Вопросы системы и структуры федеральных органов исполнительной власти» ликвидировал РФФИ и передал функции по РФФИ по реализации имущества, арестованного во исполнение судебных решений или актов органов, которым предоставлено право принимать решения об обращении взыскания на имущество Федеральному агентству по управлению государственным имуществом. [[7]](#footnote-7)

Как описывалось в предыдущем параграфе, для обеспечения выполнения возложенных функций был издан совместный приказ ФССП и Росимущества от 28.06.2008 №347/149, который утвердил порядок взаимодействия двух государственных органов при организации реализации арестованного имущества.

Согласно п. 1.2 данного порядка, реализация арестованного имущества осуществляется Росимуществом или привлекаемыми на конкурсной основе физическими или юридическими лицами (специализированные организации). Другими словами, привлекаемые Росимуществом исполнители и есть те самые «специализированные организации, которые непосредственно реализуют арестованное имущество (согласно Федеральному закону об исполнительном производстве), а само Росимущество в данном случае выступает лишь заказчиком услуг.

**Передача имущества на реализацию.**

Согласно Статье №87 Федерального закона «Об исполнительном производстве», судебный пристав-исполнитель выносит постановление о передаче арестованного имущества должника на реализацию. Постановление о передаче арестованного имущества на реализацию является основанием для реализации арестованного имущества.

Росимущество в течение пяти рабочих дней после даты получения уведомления о готовности к реализации арестованного имущества и постановления (заверенных копий постановления) о передаче имущества должника на реализацию (в качестве организатора реализации арестованного имущества в постановлении указывается Росимущество) принимает решение о самостоятельной реализации арестованного имущества либо о реализации арестованного имущества через специализированные организации, о чем письменно извещает территориальный орган ФССП России.[[8]](#footnote-8)

Специализированная организация получает арестованное имущество должника по акту приема-передачи имущества в натуре (в случае невозможности передачи имущества в натуре передаются правоустанавливающие документы)от судебного пристава-исполнителя в течение 10 дней с момента оценки имущества.

К акту приема-передачи в случае передачи на реализацию соответствующего вида имущества прилагаются документы, предусмотренные ч. 8 - 10 ст. 89 Закона об исполнительном производстве. К акту приема-передачи могут прилагаться и другие документы, характеризующие соответствующее имущество.[[9]](#footnote-9)

Имущество считается переданным со дня подписания акта приема-передачи.

Нужно отметить, характер реализуемого имущества определяет параметры выбора специализированной организации. Например, в случае реализации ценных бумаг должника исполнитель должен иметь лицензию на деятельность профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление деятельности по организации торговли и (или) лицензию на осуществление деятельности фондовой биржи.[[10]](#footnote-10) Даже в случае реализации товара, не требующего специальных разрешений или лицензий, распределение происходит исходя из специфики работы специализированной организации.

Подобного рода подбор исполнителей исходя из специфики реализуемого товара имеет как положительную сторону, так и отрицательную. С одной стороны, этот принцип позволяет наиболее эффективно и оперативно распределять переданное имущество, тем самым, не нарушая сроки реализации имущества должника. С другой стороны подобного рода деления чреваты на этапе составления заказов, которые ведут к риску необоснованного дробления или укрупнения заказа. (Исходя из специфики закупок услуг, при проведении торгов невозможно определить, какой товар будет реализован («закупки вслепую»). В результате на выходе имеются несколько документаций с одинаковыми условиями исполнения и техническими заданиями, что может привести к риску признания торгов недействительными в связи с нецелесообразным дроблением заказа. Более подробно данная ситуация будет описана в практической части данной работы.)

##### 1.3. Организация торгов по оказанию услуг по реализации арестованного имущества.

**Способ размещения заказов.**

В соответствии с Распоряжением Правительства российской Федерации от 27.02.2007 №236-р «О перечне товаров (работ, услуг), размещение заказов на поставки (выполнение, оказание) которых осуществляется путем проведения аукциона», закупки услуг розничной торговли и услуг комиссионных агентств попадают по размещение путем проведения открытого аукциона в электронной форме (ОКДП – 5100000, 5200000, 7000000 и т.д.).[[11]](#footnote-11)

Основным способом размещения заказов на оказание услуг по реализации арестованного имущества является открытый аукцион в электронной форме, хотя в практике Росимущества встречаются случаи размещения таких заказов путем проведения открытого конкурса. Как правило, в случае проведения открытого конкурса услуги по реализации арестованного имущества группируются в один лот вместе с услугами по реализации конфискованного имущества. Нужно сказать, что подобного рода объединение закупок в один лот не противоречит законодательству РФ о размещении заказов для нужд государственных и муниципальных нужд. [[12]](#footnote-12)

Практика применения открытых конкурсов как способа размещения заказов на оказание услуг по реализации арестованного имущества свидетельствует о том, что среди Центрального аппарата Росимущества и его территориальных органов не существует единой практики размещения заказов по реализации арестованного имущества.

Заказчик также вправе осуществлять размещение заказа на оказание услуг по реализации арестованного имущества путем проведения запроса котировок, если максимальная цена контракта не превышает 500 тысяч рублей, или у единственного исполнителя в соответствии с положениями пункта 14 части 2 статьи №55 ФЗ 94.

**Требования к участникам размещения заказов.**

В соответствии с законодательством о размещении заказов для государственных и муниципальных нужд в торгах на оказание услуг по реализации арестованного имущества могут принимать участия любые юридические лица независимо от организационно-правовой формы, формы собственности, места нахождения и места происхождения капитала или любое физическое лицо, в том числе индивидуальный предприниматель.

В силу того, что заказчик заранее закупает услуги специализированной организации, не зная точного объема и перечня имущества на реализацию, то и требования к участникам могут быть предъявлены самые общие. Данные требования содержаться в статье №11 ФЗ-94. Установление требований по наличию действующей лицензии и свидетельства о членстве в саморегулируемой организации является нарушением законодательства о размещении заказов.

При проведении торгов по оказанию услуг по реализации арестованного имущества специфических требований, предусмотренных законодательством Российской Федерации о размещении заказов для государственных и муниципальных нужд, не предусмотрено.

На основании всего вышеперечисленного можно утверждать, что подобного рода закупки услуг имеют минимальный ограничивающий конкуренцию фактор, что позволяет принимать участие в торгах широкому кругу лиц.

**Требования к составу услуг.**

Перечень услуг по реализации арестованного имущества представляет собой комплексное предоставления услуг по учету, хранению и показу заинтересованным лицам имущества; организации и проведения торгов, а также оформления сделок купли-продажи имущества.

Условно весь объем услуг можно разделить на три хронологических этапа:

1. Предпродажная подготовка
2. Организация торгов
3. Денежные расчеты с контрагентами

На этапе предпродажной подготовки исполнитель должен обеспечить донесение информации о реализуемом имуществе для всех заинтересованных лиц. Для этого после получения поручения на реализацию арестованного имущества исполнитель должен:

1. В срок, не позднее 7 дней – получить имущество или правоустанавливающие документы на него
2. В срок, не позднее 10 дней – опубликовать в средствах массовой информации извещения о проведении торгов по реализации арестованного имущества
3. В срок, не позднее 3 дней с момента публикации извещения – предоставить информацию о реализуемом на торгах имуществе для размещения на официальных сайтах Росимущества и ФССП России
4. Организация доступа для ознакомления с реализуемым имуществом потенциальных покупателей, в том числе использование специальных средств экспонирования (стеллажи, витрины, манекены).

Особое внимание стоит уделить информационному обеспечению проведения торгов по реализации имущества. Согласно требованиям к информационному освещению торгов по реализации арестованного имущества, извещение о реализуемом имуществе должно быть опубликовано более чем в одном электронном СМИ, а об имуществе, реализуемом на торгах, - также в печатных СМИ, распространяемых на территории по месту нахождения имущества, в том числе профильном (под профильными СМИ понимается СМИ, преимущественно публикующее информацию о купле-продаже имущества). Кроме того, исполнитель обязан официально уведомить представителей Росимущества и ФССП о факте публикации таких извещений с документальным подтверждением.

Что примечательно, законодательство Российской Федерации не устанавливает четких критериев выбора средств массовой информации (не установлены требования к тиражу, профильную ориентацию, размер извещения и т.д.). Все это приводит к тому, что зачастую нарушаются законные интересы должника (меньшая осведомленность о торгах ведет к минимизации потенциальных покупателей, что в конечном итоге сказывается на цене имущества), и, как следствие, к долгим судебным разбирательствам. Более подробно данная проблема будет освещена в следующем пункте работы.

На этапе организации торгов исполнитель обеспечивает организацию и проведение процедуры определения победителя торгов. Для этого исполнитель:

1. Выбирает место проведения торгов.
2. Осуществляет прием заявок на участие в торгах, в том числе назначает сумму обеспечения участия в торгах.
3. Проводит торги и определяет победителя.

Как правило, Заказчик (Росимущество) устанавливает требование к минимальному количеству заявок на участие в торгах.

Итог проведения торгов – определение победителя (человека, предложившего наибольшую сумму). После проведения торгов наступает заключительный этап – денежные расчеты с контрагентами.

На последнем этапе исполнитель производит взаиморасчеты с контрагентами

1. Принимает денежные средства от покупателя
2. Передает имущество не ранее, чем через пять дней с момента перечисления денежных средств на счет исполнителя.
3. Возвращает участникам обеспечение заявки.
4. Перечисляет денежные средства на счета ФССП не позднее, чем через 5 дней с момента зачисления денежных средств на счет исполнителя.

##### 1.4. Исполнение государственного контракта.

**Торги.**

Как уже говорилось ранее, в соответствии с техническим заданием на реализацию, исполнитель обязан совершить определенный набор действий для подготовки и реализации арестованного имущества.

До начала проведения торгов, исполнитель (специализированная организация) обязана разместить в средствах массовой информации извещение о предстоящих торгах, в котором, как минимум, должно быть указан предмет торгов, начальная цена и порядок проведения (включая порядок обеспечения заявки на участия в торгах). Размещение такого извещения регулируется п.2 Статьи №448 Гражданского кодекса РФ. Суть данного извещения – донести информация до всех заинтересованных потенциальных покупателей.

Хотя законодательство и устанавливает подобного рода требования к публикации извещения, конкретных требований к такому извещению не предусмотрено. Это не означает, что организатор торгов вправе выбирать любой, на его усмотрение, способ донесения информации для потенциальных исполнителей. Как показывает судебная практика в отношении реализации арестованного имущества, существует определенные критерии к способу донесения информации, тиражу и месту подачи такого извещения.

Так, в силу информационной емкости, а также сложности восприятия извещения в устной форме, недопустимо размещение извещения о торгах посредством рекламы на радио или в любой другой форме аудио- или видео обращения. [[13]](#footnote-13) Другими словами, первым значимым критерием для извещения является его публикация в печатном издании, что находит свое подтверждение в статье №87 закона об исполнительном производстве.

Вторым немаловажным требования к публикации извещения служит тираж печатного издания. Очевидно, что нарушением в организации торгов является публикация такого извещения в малоизвестном печатном издании, тиражом не более 10 экземпляров[[14]](#footnote-14). Более того, существует требование к публикации извещения в печатном издании, распространяемом на территории продажи имущества. Совершенно недопустимо публикация извещения в печатном издании одного субъекта Российской Федерации при нахождении имущества и проведении торгов в другом субъекте.

Нужно отметить, что, несмотря на наличие критериев к публикации извещения в печатном издании, законодательство не устанавливает специальных требований к средствам массовой информации, в которых размещается извещение о торгах. Кроме очевидных характеристик средств массовой информации, минимального тиража, а также территории распространения тиража, специальных требований к публикации нет и быть не может. Поясню свою точку зрения. Публикация извещения должна обеспечить максимальную осведомленность для широкого круга потенциальных покупателей. При этом установление жестких требований к тиражу извещений не способствует привлечению покупателей. При выборе способа размещения извещения должны быть приняты во внимания два основных аспекта, которые определяют успех донесения информации для потенциальных участников торгов. К данным критериям относятся специфика реализуемого имущества, а также экономическая обоснованность такого извещения. Скажем, при реализации ценных бумаг извещение, опубликованное в каком-нибудь бизнес журнале про рынки ценных бумаг, будет эффективнее, нежели публикация в официальном печатном издании субъекта. В аналогичной ситуации для исполнителя экономически невыгодно публиковать в дорогом печатном издании извещения о продаже коробки спичек.[[15]](#footnote-15) Конечно данные примеры немного утрированные, но они отражают суть проблемы. Качество проводимой работы по осведомлению населения должно определяться по количеству привлеченных людей из целевой аудитории, а не просто по количеству потенциально осведомленных покупателей.

Как показывают рассмотренные выше случаи, размещение извещения о проведение торгов по реализации имущества посредством публикации в печатных изданиях не представляет собой эффективный метод донесения полной информации до потенциальных покупателей. В связи с этим важным этапом в развитии информационного обеспечения подобного рода торгов должен стать переход к публикации извещений в телекоммуникационной сети «Интернет». Электронный способ размещения информации имеет ряд преимуществ:

1. Публикация извещения не несет существенных затрат для исполнителя.
2. Позволяет донести информацию до более широкого круга заинтересованных лиц.
3. Исключает возможность манипуляции со стороны исполнителя
4. Позволяет оперативно отслеживать ход исполнения.

В настоящее время единственным электронным источником информации в сети «Интернет» служит официальный сайт ФССП и Росимущества, а также коммерческий сайт исполнителя. Считаю, что подобного рода информационное обеспечение в сети «Интернет» не является достаточным для полного удовлетворения требования информационного обеспечения проводимых торгов по реализации арестованного имущества.

**Цена реализуемого имущества.**

Как было сказано выше, цена арестованного имущества определяется на основании экспертной оценки судебного пристава-исполнителя (при ориентировочной стоимости имущества меньше 30 тыс. руб.) и профессионального оценщика (при стоимости имущества свыше 30 тыс. руб.). На основании данной оценки стоимости имущества реализуемое имущество выставляется на торги.

Согласно закону об исполнительном производстве, специализированная организация не имеет право устанавливать цену на реализуемое имущество ниже оценочной[[16]](#footnote-16). Данная норма служит гарантом соблюдения интересов должника, поскольку позволяет реализовать имущество по ценам, максимально приближенным к рыночным ценам.

Особое внимание стоит уделить возможности специализированной организации продажи имущества по ценам, выше оценочной стоимости имущества. Согласно ч. 8 Статьи №87 закона об исполнительном производстве, специализированная организация имеет право устанавливать цену имущества выше, чем указано в постановлении судебного пристава-исполнителя.

Исходя из логики законодателя, подобного рода права должно учитывать интересы как должника, так и взыскателя, поскольку данная мера позволяет реализовать имущество на максимально выгодных условиях. Однако на практике стоит говорить о нарушении интересов должника. Дело в том, что установление цены имущества, выше оценочной может привести к уменьшению количества потенциальных участников торгов, что приведет, во-первых, к признанию торгов несостоявшимися и затягиванию исполнительного производства[[17]](#footnote-17), во-вторых, приведет к последующему снижению стоимости имущества на 15% по решению судебного пристава-исполнителя, в случае признания несостоявшимися повторных торгов

В случае несостоявшихся торгов по ценам, выше оценочной, законодательство не дает разъяснений по поводу того, какая цена должна быть снижена на 15%, оценочная или установленная специализированной организацией. В связи с наличием данного пробела в законодательстве, считаем, что установление цены реализуемого имущества выше оценочной также должно рассматриваться как нарушение законодательства об исполнительном производстве.

Таким образом, начальная цена имущества на торгах должна быть фиксированной и равняться оценочной.

**Проведение торгов по реализации.**

После публикации извещения в печатных изданиях, желающие принять участие в торгах обязаны внести денежные средства для обеспечения заявки на участие в торгах. Что примечательно, ни законодательство, ни техническое задание не устанавливает максимальный размер обеспечения заявки на участие, что предоставляет специализированной организации свободу в установлении процента обеспечения заявок на участие. Подобного рода мера позволяет специализированной организации варьировать количество участников торгов, что также ведет к падению эффективности проводимых торгов.

Задаток возвращается участнику в случае, если торги не состоялись или участник не выиграл торги. В случае победителя, задаток засчитывается в счет оплаты имущества. Если победитель уклонился от подписания договора, то задаток не возвращается.

После проведения торгов, специализированная организация составляет и подписывает протокол о результатах проведения торгов, что служит основанием для заключения договора купли-продажи.

Законодательство об исполнительном производстве устанавливает исчерпывающий перечень обстоятельств, при которых торги признаются несостоявшимися. Так, согласно статье №91 закона об исполнительном производстве специализированная организация признает торги несостоявшимися при:

1. Подана одна заявка на участие.
2. На торги не явились участники или явился единственный участник торгов.
3. Не произошло повышение начальной цены торгов
4. В течение пяти дней победитель торгов не оплатил стоимость имущества в полном объеме.

После признания торгов несостоявшимися, организатор торгов проводит повторные торги не позднее одного месяца со дня объявления торгов несостоявшимися. В случае признания повторных торгов несостоявшимися по основаниям, изложенным выше[[18]](#footnote-18), судебный пристав-исполнитель выносит решение о снижении начальной цены имущества на 15%.

В случае, если вторичные торги по сниженным ценам также не привели к реализации имущества, то торги больше не проводятся, а реализуемое имущество предлагается взыскателю в качестве погашения задолженности.

Итак, с точки зрения проведения процедуры реализации арестованного имущества специализированной организацией, законодательство четко регламентирует порядок проведения и признания торгов несостоявшимися. Единственным, на что стоит обратить внимание – это не регулирование предельной ставки обеспечения участия в торгах.

##### 1.5. Выводы к Главе 1.

Оказание услуг по реализации арестованного имущества представляет собой комплексный и последовательный набор процедур и правил, которые обеспечивают порядок прохождения имущества от момента изъятия у должника до момента его реализации на торгах.

Закупка услуг по реализации арестованного имущества призвана обеспечить интересы всех сторон, участвующих в данном процессе, а именно:

1. должника
2. взыскателя
3. ФССП
4. Росимущество
5. специализированной организации
6. покупателей

При этом стоит говорить о определенном наборе последовательных действий, которые в конечном итоге приводят к реализации имущества, а именно:

1. изъятие имущества
2. оценка имущества
3. подготовка документации о торгах по закупке услуг
4. проведение торгов по отбору специализированной организации
5. организация торгов по реализации имущества
6. проведение торгов по реализации имущества среди населения.
7. заключение договора купли-продажи.

При этом, если внимательно присмотреться, то можно сказать, что роль Росимущества в данном процессе весьма условна. Росимущество не имеет никакого отношения к исполнительному производству, это сугубо прерогатива ФССП. Однако законодатель решил, что если имущество реализуется, то она должно реализовываться органом, который занимается реализацией постоянно.

Нужно отметить, что в процессе реализации имущества Росимущества выполняет функции «технического заказчика». Другими словами, Росимущество выступает в качестве организатора торгов по привлечению специализированной организации, при этом не имея возможности влиять на ключевые параметры закупки. К таким параметрам можно отнести:

1. прогноз объема закупаемых услуг в отчетном периоде
2. оценка стоимости передаваемого имущества
3. формирование лотов с учетом исполнительных листов

Фактически Росимущество лишается возможности влиять на параметры закупки на подготовительном этапе.

В ходе исполнения государственного контракта специализированная организация взаимодействует с ФССП по вопросам, касающихся:

1. передачи имущества должника на реализацию
2. публикаций извещений о проводимых торгах
3. о порядке снижения начальной цены торгов
4. о проведении торгов по реализации
5. о выявлении победителя на торгах

Как мы видим, роль Росимущества в ходе исполнения таких контрактов также условна.

В результате можно сказать, что участие Росимущества в процессе реализации арестованного имущества, как минимум, можно назвать неэффективной, а как максимум, нелогичной, ввиду усложнения процесса взаимодействия и длительности бюрократических процедур.

Закупки услуг по реализации арестованного имущества может осуществлять и ФССП, учитывая тот факт, что закупки регулируются законодательством о государственных закупках. К тому же, закупка услуг по реализации арестованного имущества в рамках исполнительного производства более близка к ФССП, нежели к Росимуществу.

В связи со всем вышеперечисленным, стоит сказать, что данные закупки должны быть организованы в рамках исполнительного производства ФССП, а не Росимуществом. Таким образом, с точки зрения организационной структуры, закупки услуг по реализации арестованного имущества не являются эффективным способом обеспечения выполнения государственным органом своих функций.

Второй немаловажный аспект закупок услуг по реализации арестованного имущества состоит в определения целесообразности самого предмета закупок. Почему нельзя вместо закупок услуг по реализации арестованного имущества проводить прямые продажи имущества? Прямые продажи арестованного имущества могли бы решить ряд проблем. Во-первых, отсутствие необходимости проведения закупок для отбора специализированной организации, что позволяет исключить проблемы при формировании лота закупки. Во-вторых, возможность исключить некачественное исполнение или неисполнение государственного контракта со стороны исполнителя. В-третьих, позволяет оперативно реализовывать имущество, что существенно сократит время исполнительного производства.

Как мы видим, сам закупка услуг по реализации арестованного имущества вызывает множество вопросов, которые ставят под сомнение эффективность и целесообразность проведения таких процедур.

Во второй главе работы будет разобран международный опыт реализации арестованного имущества. Рассмотрения данного вопроса позволит взглянуть на эффективность способа реализации арестованного имущества с позиции международного опыта в исполнительном производстве.

##### Глава 2. Международная практика

В данной главе будет рассмотрен процесс реализации арестованного имущества в ряде зарубежных стран. Для нас не столь важно , как происходит процесс поиска имущества и его оценки, больший интерес представляет собой сам процесс реализации, кто в нем участвует, как происходит продажа, насколько эффективно данный процесс обеспечивает интересы сторон исполнительного производства.

В качестве примера были отобраны системы исполнительного производства США, Финляндии и Армении. Каждая из этих систем имеет свои специфические особенности, что обусловлено особенностями законодательного регулирования в данных странах. Тем не менее, в каждой из систем исполнительного производства можно найти полезные наработки в области реализации арестованного имущества, которые могут быть применены к исполнительному производству Российской Федерации.

Кроме того, в данной главе также будет рассмотрен международный опыт применения электронных аукционов для реализации имуществ.

##### 2.1 Практика США

Система исполнительного производства США представляет собой очень интересный объект для исследования, в первую очередь оттого, что речь идет исполнительном производстве государства, где защита имущественных интересов граждан стоит на первом месте.

Основываясь на традициях и преемственности, система исполнительного производства существует не одно столетие, что позволяет нам говорить о четко выстроенной, логичной и эффективной системе исполнительного производства.

Первое, на что стоит обратить внимание – наличие частных коллекторских компаний, которые обеспечивают исполнение судебных решений, в том числе и взыскание имущества должника. Государство передало часть своих функций по обеспечению выполнения судебных решений частным фирмам. Эта мера позволяет, со одной стороны, решать вопросы имущественного плана без вмешательства государственных структур, с другой стороны, не перегружает государственный аппарат.[[19]](#footnote-19)

Деятельность частных коллекторских компаний регулируется законом о честных методах взыскания долгов. (Fair Debt Collection Practices "FDCPA").

Как итог, можно говорить об эффективной системе частного исполнительного производства, деятельность которого регулируется законодательно.

Обращение в органы государственной власти происходит в крайних случаях, при которых стороны не смогли прийти к решению. Организация исполнительного производства возложена на службу маршалов (U.S. Marshals Service). Что примечательно таких служб несколько. Служба маршалов существует как на федеральном уровне, так и на уровне штатов. [[20]](#footnote-20)При этом эти службы не имеют права вмешиваться в деятельность друг друга. Такая мера вызвана, прежде всего, особенностью федеративного строения государства. Согласно Конституции США, штатам позволено иметь собственную независимую судебную систему.

Учитывая особенности построения законодательной системы США, исполнительное производство регламентируется как правовыми нормами Федеральных правил гражданского судопроизводства (The Federal Rules of Civil Procedures), так и гражданским судопроизводством штатов, в которых действуют свои правила и сложилась своя практика принятия решения по тем или иным вопросам.

Исполнение судебных решений является основной функцией маршалианской службы. После вынесения решения судом у должника есть 30 дней для добровольного погашения долгов.[[21]](#footnote-21) Если в указанный срок, должник не исполняет решения, то кредитор вправе начать процедуру исполнения. Для этого, в первую очередь, организовывается поиск личного имущества. Поиском имущества могут заниматься частные детективные конторы или сама служба маршалов.

Первое, на что налагают арест – банковские счета и депозиты, заработная плата. При этом в каждом штате существует своя норма отчисления денежных средств из фонда заработной платы. Не изымаются социальные пособия, а вот денежные средства в банке перечисляются в полном объеме на счет кредитора. Остальное имущество реализуется на торгах.

Суд сам устанавливает, какое имущество может быть реализовано. Так, личное имущество не передается на торги, если, по мнению суда, реализация такого имущества невыгодна или это имущество не принадлежит должнику полностью.

Реализацией залогового имущества осуществляют специализированные организации, которые отбираются на конкурсной основе. Данные организации должны иметь необходимую лицензию. Список организаций, которые работают со службой маршалов, вывешивается на официальном сайте U.S. Marshals в сети «Интернет». Что примечательно, члены национального списка продавцов специализируются на определенном сегменте рынка. Служба маршалов отбирает специализированные организации по продаже имущества через интернет магазины, организации, специализирующиеся на продажи недвижимости, автомобилей, ювелирных изделий и т.д. Другими словами, при отборе специализированной организации предусмотрена возможность диверсификации исполнителей исходя из предмета торгов.

Недвижимость или имущественные права на недвижимость должны быть проданы не ранее 90 дней с момента вынесения решения о начале исполнительного производства. Эта мера позволяет учесть характер имущества в отношении срока его реализации. [[22]](#footnote-22)Здесь стоит говорить об учете специфики реализуемого имущества при определении срока его реализации. Однако данная мера не применима к другим видам имущества.

В общем случае, служба маршалов не позднее 25 дней до начала торгов обязана разместить на своем официальном сайте, на сайте суда и специализированной организации извещение о проводимых торгах. Кроме того, данное извещение обязано быть размещено в одной из местных газет. Данное извещение должно содержать подробную характеристику реализуемого имущества, место и время проведения торгов.

В течение этого срока имущество должно быть доступно для осмотра всеми желающими.

Что примечательно срок реализации имущества может быть сокращен из-за возможной угрозы порчи имущества. Так, при наличии угрозы порчи недвижимого имущества срок реализации может быть сокращен с 90 до 30 дней. В остальных случаях срок реализации может быть сокращен с 30 до 10 дней.

В день аукциона проводятся торги по продаже имущества. При получении средств, достаточных для погашения долга, судебный маршал останавливает торги, а нереализованное имущество передается обратно должнику.

Для участия в торгах, участник обязан внести задаток обеспечения участия. Как правило, данное обеспечение не превышает 20% от начальной стоимости имущества, хотя существует практика формирования размера обеспечения исходя из начальной стоимости имущества.

После проведения торгов, победитель уплачивает стоимость имущества в полном объеме. Если победитель отказался от обязанностей по уплате, то ему придется покрыть все расходы по организации торгов, а также на сведения о победителе на один год заносятся в реестр недобросовестных покупателей.

Из полученной от реализации суммы удерживаются средства для покрытия расходов маршалов.

Итак, в ходе рассмотрения системы исполнительного производства США были выявлены ключевые особенности функционирования данной системы. Многие из этих наработок можно перенести в систему исполнительного производства РФ. Однако большинство таких мер не могут быть применены в российской практике ввиду особенности законодательного регулирования.

Так, совершенно невозможно применить двухуровневую систему исполнительного производства. Субъекты Российской Федерации не имеют достаточных полномочий для обеспечения самостоятельно исполнительного производства в субъекте.

Существует малая вероятность создания в Российской Федерации частных коллекторских компаний, поскольку правовой статус таких компаний законодательно не определен.

Тем не менее, стоит выделить ряд позитивных моментов. Так, законодательство США предусматривает более лояльный перечень имущества, которое может быть реализовано на торгах. Имущество должника не может быть отобрано, если реализация его окажется неэффективной или имущество не принадлежит полностью должнику. В российском законодательстве существует жесткий перечень имущества, которое не может быть изъято.

Главной особенностью исполнительного производства в США является учет специфики реализуемого имущества. Данная специфика распространяется не только на срок реализации такого имущества, но и на выбор специализированной организации. С учетом особенностей реализации того или иного вида имущества выбирается соответствующий исполнитель.

##### 2.2. Специфика реализации арестованного имущества в Армении.

Качественно новый способ реализации арестованного имущества функционирует сейчас в Республике Армении. Здесь отказались от практики закупок услуг по реализации арестованного имущества и перешли к практики реализации имущества через прямые продажи.

Организатором торгов выступает Служба принудительного исполнения судебных актов Республике Армения. Торги проводятся путем проведения принудительных электронных аукционов.

Оценка имущества должника, также как и в других странах, производится судебным приставом-исполнителем, а в случаях, предусмотренных законом, профессиональным оценщиком.

Согласно закону, за 10 дней до публикации извещения о проведении принудительных торгов решение о проведении торгов направляется должнику и взыскателю. В данном уведомлении содержится ссылка на интернет-сайт, где будут проводится торги.

Принять участие в торгах может любое заинтересованное лицо, которое зарегистрировано на сайте торговой площадки. При этом установлено требование к обеспечению участия в торгах в размере 5% от начальной цены лота. Внести данную сумму можно через сайт торговой площадки (средства замораживаются из личного счета) или напрямую внести денежные средства в кассу службы.

Важно отметить, что торги начинаются с суммы, равной 75% от оценочной стоимости имущества. В ходе принудительного электронного аукциона каждый участник имеет право представления новой ценовой заявки, которая должна превышать предыдущую ценовую заявку, совершенную участниками, как минимум в размере минимального добавления. Его размер четко устанавливается законом исходя из стартовой цены лота.[[23]](#footnote-23) Победителем признается лицо, предложившее самую высокую цену.

После проведения торгов, победитель обязан в течении 3-х рабочих дней внести оставшуюся сумму. Обеспечения заявок других участников возвращаются. В случае неуплаты всей суммы, достигнутой на торгах, обеспечение победителю не возвращается.

После внесения всех денежных средств, победитель и пристав-исполнитель заключают договор купли-продажи.

Согласно законодательству РА принудительный электронный аукцион считается несостоявшимся в случае:

1) отсутствия в аукционе участников;

2) отсутствия повышения ставок к стартовой цене аукциона;

3) отказа лица, победившего в аукционе, заключить договор о купле-продаже либо уплатить цену лота в установленные сроки.

В случае признания торгов несостоявшимися объявляются повторные торги. При этом, в случае отсутствия участников или же отсутствия повышения цены, повторные торги назначаются по цене, ниже на 10% от начальной цены предыдущих торгов.

Если аукцион не состоялся из-за неуплаты в установленные сроки покупателем цены лота либо на основании не подписания договора о купле-продаже, то снижения стартовой цены лота не происходит.[[24]](#footnote-24)

В случае признания повторных торгов несостоявшимися, судебный пристав-исполнитель имеет право передать нереализованное имущество по стартовой цене взыскателю в счет оплаты задолженности.

Взыскатель может представить свое письменное требование о вручении ему лота в качестве возмещения требования до окончания второго рабочего дня после завершения несостоявшегося аукциона. В случае отсутствия

В случае если лот не был продан после шестого аукциона, принудительный исполнитель имеет право в установленном законом порядке реализовать его путем прямой продажи (за исключением недвижимого имущества, долей участия (акций, паев, культурных ценностей)).[[25]](#footnote-25)

Как мы видим, процесс реализации арестованного имущества в Республике Армения качественно отличается от исполнительного производства в Российской Федерации.

Во-первых, в процессе реализации участвует один орган исполнительной власти, а не два, как в России. Наделение полномочиями по отчуждению и принудительной реализации арестованного имущества единственный орган власти позволяет, с одной стороны, определить зону ответственности органа от начала и до конца реализации имущества, с другой стороны, это исключает бюрократические издержки взаимодействия между другими органами.

Во-вторых, реализация арестованного имущества происходит посредством организации прямых продаж, а не привлечения специализированных организаций, что ускоряет исполнительный процесс. Кроме того, это позволяет оперативно и в полном объеме реализовывать имущество, что не создает задолженностей перед исполнителем по передаче имущества.

В-третьих, процесс информационного обеспечения реализации происходит посредством публикаций извещений в сети «Интернет», а в печатных изданиях, что позволяет донести информацию до более широкого круга лиц, заинтересованных в покупке имущества.

В-четвертых, наличие электронной торговой площадки позволяет значительно повысить прозрачность проведения торгов по реализации, что снижает возможность злоупотребления своими полномочиями должностные лица

Как мы видим, практика применения принудительных электронных торгов является весьма эффективным способом реализации исполнительного производства в Республике Армения.

##### 2.3. Специфика реализации арестованного имущества в Финляндской Республике.

Процесс реализации арестованного имущества в Финляндии в целом схож с исполнительным производством в Российской Федерации. Реализация арестованного имущества происходит на публичных торгах. Однако, есть ряд отличительных черт, характеризующих особенности исполнительного производства в Финляндской Республике.

Как и в США, в Финляндии, реализацией арестованного имущества занимается орган принудительного исполнения самостоятельно, либо с привлечением специализированных организаций.

Отличительной особенностью исполнительного производства в Республике Финляндии является гибкость процесса реализации арестованного имущества. Эта гибкость законодательства при реализации имущества проявляется на всех этапах.

При изъятии имущества судебный пристав-исполнитель осматривает имущества на наличие дефектов. Это позволяет точнее определить стоимость отчуждаемого имущества. Кроме того, пристав имеет право починить это имущество, если ремонт не потребует значительных финансовых и временных затрат. Такая политика позволяет качественно увеличить стоимость имущества, что «идет на руку» должнику.

Арестованное имущество может быть реализовано тремя основными способами:

1. Проведение аукциона приставом-исполнителем.
2. Передача на реализацию имущества специализированной организации на комиссионных основах.
3. Прямые продажи (свободные продажи)

Выбор способа реализации зависит от характера реализуемого имущества, с учетом его стоимость и среднего времени на реализацию.

Кроме того, реализация имущества может быть отсрочена, в случае, когда должник имеет возможность погасить задолженность согласно графику выплат без продажи имущества.

Особое внимание стоит уделить публикации извещения о проведения торгов по реализации имущества. Извещение о проведении торгов должно быть опубликовано в местном печатном издании по месту нахождения имущества. При необходимости такое извещение может быть опубликовано в центральной газете Финляндии, в других печатных изданиях, в сети «Интернет» или другим эффективным способом. Такая гибкая позиция по отношению к публикации извещения направлена, прежде всего, на привлечение наибольшего количества потенциальных покупателей имущества, что характеризует систему информационного обеспечения торгов как весьма эффективную. Подобного рода практика могла бы применяться и на территории Российской Федерации.

Проведение торгов организует судебный пристав исполнитель или специализированная организация. В начале торгов объявляется минимально приемлемая цена имущества. Она может быть ниже оценочной.

Финское законодательство предоставляет широкий выбор способов подачи ценового предложения. Во-первых, ценовое предложение подается непосредственно на торгах участниками. Во-вторых, допускается подача ценового предложения заранее в письменном виде. В ходе торгов такие ценовые предложения учитывается в порядке возрастания цены имущества. В-третьих, допустимы подачи ценового предложения посредством телефона или в электронном виде.

Такая позиция по отношению к способу подачи ценового предложения позволяет существенно повысить качество реализации имущества, поскольку существует возможность подачи ценового предложения несколькими способами, что очень удобно для покупателей.

Предложение с самой высокой ценой имущества не всегда является гарантией приобретения данного имущества. Так, пристав-исполнитель может отменить результаты торгов, если посчитает, что предложенная цена недостаточно приемлема для данного имущества. В указанном случае проводится новый аукцион или осуществляется свободная продажа при наличии согласия взыскателя и уверенности судебного исполнителя в том, что новые торги позволят получить более высокий доход, принимая во внимание дополнительные затраты.[[26]](#footnote-26)

В том случае, если имущество должника на торгах не было реализовано, оно продается судебным исполнителем на новом аукционе или передается для свободной продажи. Осуществление свободной продажи поручается судебным исполнителем надежному аукционисту, залогодержателю либо должнику.[[27]](#footnote-27)

После проведения торгов победитель оплачивает цену имущества, достигнутую на торгах. Как правило, существует обязательное требование к уплате первого взноса. Первый взнос составляет 20% от стоимости имущества. При необходимости оплат оставшейся стоимости имущества может быть отсрочена на 1,5 месяца по заявлению победителя.

До уплаты всей стоимости имущества судебный пристав-исполнитель обязан обеспечить надлежащие хранение имущества до тех пор, пока победитель не вступит в законные права владения имущества. Кроме того, по запросу покупателя судебный исполнитель должен оказать ему официальную помощь, необходимую для вступления в права владения приобретенным имуществом.[[28]](#footnote-28)

Анализирую процесс реализации арестованного имущества в Республике Финляндия, можно сказать, что исполнительное производства имеет более гибкую форму, нежели в других анализируемых странах. Действительно, наличие гибких законодательных механизмов позволяет учитывать интересы всех сторон исполнительного производства.

Так, для должника система предоставляет следующие возможности :

1. Возможность погашения долга без отчуждения имущества
2. Отсрочки реализации имущества
3. Гарантированной реализации имущества по оптимальным ценам

Для взыскателя:

1. Гарантированный возврат долга в полном объеме.

Для потенциальных покупателей:

1. Предоставление полной информации о состоянии имущества
2. Выбор способа подачи ценового предложения
3. Возможность отсрочки выплат по купленному имуществу.
4. Официальная помощь в регистрации прав собственности на имущество.

Все эти качества процесса реализации арестованного имущества делает систему исполнительного производства весьма эффективной.

Анализируя возможность применения передового опыта Финляндии в системе исполнительного производства Российской Федерации, стоит отметить, что наличие гибких законодательных норм, с одной стороны, может привести к повышению эффективности и снижению бюрократической нагрузки на систему исполнительного производства в РФ, с другой стороны, такая система не имеет возможности прижиться в российских реалиях. Учитывая особенность законодательного регулирования в РФ с ее детальной регламентацией всех шагов реализации имущества, наличие гибких форм исполнительного производства приведет, скорее всего, к злоупотреблению служебными полномочиями должностных лиц нежели к повышению качества исполнительного производства.

Несмотря на все преимущества реализации арестованного имущества в Республике Финляндия, возможность реализации такой системы на данном этапе экономического и законодательного развития Российской Федерации не представляется возможным.

##### 2.4. Выводы к Главе 2.

В данной главе работы были представлены системы исполнительного производства в различных странах. Каждая из разобранных стран имеет свои специфические особенности по реализации арестованного имущества.

Так, в практике исполнительного производства США по взысканию задолженностей существует такое понятие, как частные коллекторские компании. Данные фирмы специализируются на погашении задолженностей должника перед своими клиентами.

Кроме того, в системе исполнительного производства США существуют два независимых уровня исполнительного производства: федеральный и уровень штата.

Система реализации арестованного имущества в Финляндии характеризуется более гибким законодательством по отношению к публикации извещения по проведению торгов, способам подачи ценового предложения, сроков реализации арестованного имущества.

Согласно, финскому законодательству об исполнительном производстве, пристав-исполнитель обязан оказывать официальную помощь при оформлении прав собственности при продаже залогового имущества.

В республике Армения действует система принудительного электронного аукциона, при котором арестованное имущество реализуется на торгах, посредством проведения электронного аукциона.

Как мы видим, несмотря на все специфические особенности при реализации арестованного имущества, можно выделить общие черты системы исполнительного производства.

Во-первых, организацией проведения торгов занимается судебный пристав-исполнитель. Другими словами не происходит отделения процесса реализации имущества от остальных процессов исполнительного производства.

В системе исполнительного производства Российской Федерации такой отрыв существует. Изъятием и оценкой имущества занимается пристав-исполнитель, а подбором специализированной организацией и непосредственной реализацией – сотрудник Росимущества.

Во-вторых, значительные требования предъявляются к специализированным организациям. Либо это «проверенные» организации» (как в Республике Финляндия), либо это организации, имеющие лицензии на продажу того или иного вида имущества («Национальный перечень продавцов» США). В российском законодательстве специализированной организацией может стать любое юридическое лицо, соответствующие законодательству.

В-третьих, специфические черты реализуемого имущества оказывают влияние на параметры реализации, например сроки реализации или порядок оплаты. Российское законодательство об исполнительном производстве не предусматривает специальных условий по реализации определённых видов имущества. Такая норма крайне необходима при реализации, например, недвижимости, где средний срок реализации на рынке в среднем превышает два месяца.

Особое внимание стоит уделить внимание возможности использования электронных торговых площадок при исполнительном производстве. Сейчас международный опыт передовых стран показывает, что использование электронных аукционов при продаже имущества существенно повышает эффективность реализации такого имущества. Принудительный электронный аукцион имеет ряд преимуществ перед «молоточным» аукционом:

1. Публикация извещения о проводимых торгах значительно дешевле, нежели публикация в печатных изданиях.
2. Электронные извещения позволяют донести информацию о проводимых торгах широкому кругу потенциальных покупателей.
3. Наличие электронной площадки позволяет исключить возможность манипуляций со стороны организаторов торгов как при публикации извещения, так и при проведении торгов.
4. Возможность подачи ценового предложения в электронном виде существенно упрощает участие потенциальных покупателей. Заинтересованному в покупке человеку нет необходимости личного присутствия на аукционе, а поданные ценовые предложения будут учтены в ходе проведения торгов.
5. Наличие электронной площадки способствуют повышению прозрачности исполнительного производства.
6. Нет необходимости проведения торгов по привлечению специализированной организации.

При всех преимуществах использования электронной площадки для реализации арестованного имущества, стоит обратить внимание и на обратную сторону – стоимость организации и поддержания функционирования торговой площадки. Естественно, что создавать отдельную торговую площадку по проведении торгов по реализации арестованного имущества представляется весьма неэффективным с точки зрения финансовых затрат. К тому же, нет необходимости создания новой торговой площадки при наличии действующих электронных площадок по проведению торгов для государственных и муниципальных нужд.

Привлечение действующих торговых площадок к реализации арестованного имущества видится единственным логичным способом развития исполнительного производства в Российской Федерации, к тому же, функциональное оснащение торговых площадок предусматривает проведения аукционов на повышение (электронные аукционы на право заключения государственного контракта).

Другой, немаловажный момент, которые стоит рассмотреть – порядок аккредитации на торговых площадках физических лиц для принятия участия в торгах по реализации имущества.

Сейчас на торговых площадках зарегистрированы государственные органы и юридические лица с открытым электронным счетом и действующим сертификатом электронной цифровой подписи. Как правило, это организации, которые постоянно участвуют в закупках (исполнители и заказчики). Очевидно, что для физических лиц аккредитация на торговых площадках по общему принципу представляется неэффективной с силу бюрократических издержек.

В случае передачи права реализации арестованного имущества торговым площадкам, очень важно предусмотреть законодательно порядок регистрации, ведения личного счета и подписания договора купли-продажи имущества для потенциальных покупателей.

Итак, как было показано в данной главе, в международной практике реализации арестованного имущества накоплен огромный опыт, который можно, а главное, нужно использовать при реформировании системы исполнительного производства Российской Федерации.

##### Глава 3. Практика размещения заказов на оказание услуг по реализации арестованного имущества

##### 3.1. Анализ эффективности закупок услуг по реализации арестованного имущества.

В данной главе будет произведен анализ проводимых Росимуществом закупок по оказанию услуг по реализации арестованного имущества. НА первом этапе будет показан общий обзор параметров оказания услуг по реализации арестованного имущества. На втором этапе будет произведен анализ эффективности организации процедур закупки услуг по реализации арестованного имущества. На третьем этапе – анализ эффективности исполнения контракта.

Анализ эффективности закупок был произведен на основе данных мониторинга официального сайта по размещению информации о размещении заказов для государственных и муниципальных нужд zakupki.gov.ru (далее – официальный сайт).

Прежде чем приступить к анализу закупок необходимо определить параметры мониторинга, а также критерии отбора сведений о закупках.

В качестве критериев отбора закупок были выбраны следующие:

1. Организатор торгов – Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Центральный аппарат Росимущества и его Территориальные управления в субъектах РФ).
2. Способы размещения заказов – открытый конкурс, открытый аукцион в электронной форме, запрос котировок (сведения о заключенных гражданско-правовых договоров на оказание услуг по реализации арестованного имущества представляют собой закрытую информацию и не опубликованы на официальном сайте).
3. Срок размещения заказов – 2011-2012 гг.
4. Степень завершенности процедур размещения – процедура размещения привела к заключению государственного контракта, либо не привела вследствие отсутствия заявок на участие в торгах.
5. Срок исполнения контракта – 2012 г.

В качестве анализируемых сведений были выбраны следующие:

1. Способ размещения заказов
2. Начальная (максимальная) цена контракта
3. Минимальная стоимость арестованного имущества, переданного на реализацию.
4. Срок проведения процедуры размещения заказов
5. Количество поданных заявок
6. Цена государственного контракта
7. Статус контракта
8. Срок исполнения контракта

**Общий объем закупок услуг по реализации арестованного имущества.**

По итогам мониторинга официального сайта были отобраны 304 закупки услуг по реализации арестованного имущества. Рассматривая данные закупки, можно обнаружить определенную системную закономерность. Во-первых, каждый из структурных подразделений Росимущества (Центральный аппарат или Территориальные управления) публикуют информацию о проводимых торгах в определенные временные промежутки. Например, Центральный аппарат Росимущества опубликовал 47 извещений о проведении торгов на оказание услуг по реализации арестованного имущества с интервалом в 5 дней (конец декабря 2011 г.) и 15 извещений в середине апреля 2012 г. В остальные календарные дни размещений извещений не происходило. На основании данной информации можно сказать, что организация закупок услуг по реализации арестованного имущества носит стихийный характер. Этот феномен можно объяснить с учетом специфики закупаемых услуг. Поскольку для заказчика первостепенной задачей является своевременная реализация арестованного имущества в соответствии с действующим законодательством, а проводить закупку для каждого поручения на реализацию не представляется возможным (с момента ареста имущества и до его реализации должно пройти не более одного месяца), то заказчик (Росимущество) заранее отбирает специализированные организации и в течении календарного года распределяет между ними выданные поручения на реализацию арестованного имущества в соответствии с условиями государственного контракта.

Во-вторых, анализ технических заданий на реализацию арестованного имущества показал, что техническая часть документации о торгах не показывает характер реализуемого имущества. Другими словами потенциальный исполнитель не знает, какое имущество нужно будет реализовать на торгах. Единственной характеристикой данного имущества является его приблизительная (ориентировочная) стоимость. В результате, на официальном сайте в течение 2-3 дней публикуются несколько документаций о проведении торгов с одинаковыми предметом и условиями исполнения контракта. На первый взгляд, налицо необоснованное деление лотов в закупке. Однако, в данном случае стоит говорить о желании заказчика минимизировать риски по реализации арестованного имущества путем диверсификации исполнителей.

Что касается общих параметров закупок услуг по реализации арестованного имущества на примере 2012 года, можно выделить следующие характеристики:

|  |  |
| --- | --- |
| Количество закупок (шт.) | 304 |
| Общая начальная (максимальная) цена контракта (руб.) | 65 046 125,67 руб. |
| Общая минимальная стоимость арестованного имущества, преданного на реализацию (руб.) | 11 546 945 815,71 руб. |
| Общее количество поданных заявок (шт.) | 887 шт. |
| Общая цена заключенных контрактов (руб.) | -32 849 663,21 руб. |
| Общая экономия от проведения (руб.) | 95 707 144,21 |

Таблица №1 Общие сведения о закупках услуг по реализации арестованного имущества за 2012 г.

Первое, на что стоит обратить внимание – это отрицательная сумма заключенных государственных контрактов. Действительно, случаи заключения государственных контрактов с отрицательной или нулевой ценой зарегистрированы в 103 случаях заключения государственного контракта. В данном случае нельзя говорить об единичных случаях падения цены до нуля и ниже, это вполне закономерное явление при закупке услуг по реализации арестованного имущества. Закупка услуг по реализации арестованного имущества является таким видом закупок, при котором возможность исполнения контракта ценнее для исполнителя, нежели вознаграждение за исполнение. В свою очередь это приводит к уникальному явлению, при котором заказчик при закупке услуг не несет никаких затрат.

Второй немаловажной характеристикой данного вида закупок является значительные различия между финансовым объемом оплаты за оказанные услуги и финансовым объемом реализуемого имущества. Другими словами, общая стоимость реализуемого имущества на несколько порядков выше общей начальной (максимальной) стоимости контрактов на оказание услуг по реализации такого имущества. Так, при организации торгов по оказанию услуг по реализации арестованного имущества на общую сумму в 65 млн. руб. было передано имущество почти на 11,5 млрд. руб. Такие значительные расхождения в финансовых характеристиках закупок подтверждают, что для исполнителей факт исполнения государственного контракта ценнее чем вознаграждение за него. В связи с этим можно предположить, что основной финансовой характеристикой данного вида закупок является минимальная стоимость имущества, передаваемого на реализацию, а не начальная (максимальная) цена контракта.

Исходя из этого, возникает вопрос: на основании чего рассчитывать размер обеспечения исполнения контракта? Согласно законодательству о государственных закупках, размер обеспечения определяется на основе начальной цены контракта. В результате складывается парадоксальная ситуация, при котором имущество на 11,5 млрд. рублей «застраховано» на сумму ок. 20 млн. руб. (максимальный размер обеспечения исполнения контракта 30% от начальной цены контракта в 65 млн. руб.).

Это является первым существенным недостатком закупок услуг по реализации арестованного имущества – недостаточный размер обеспечения исполнения контракта.

Итак, на основе общих сведений по проводимым торгам по оказанию услуг по реализации арестованного имущества можно сделать следующие выводы:

1. Оказание услуг ценнее для исполнителя, нежели вознаграждение за оказанные услуги.
2. Существует проблема определения размера обеспечения государственного контракта.

**Анализ эффективности организации торгов по оказанию услуг по реализации арестованного имущества.**

В данной части работы будет представлен сравнительный анализ эффективности проведения торгов по закупке услуг по реализации арестованного имущества исходя из способа размещения заказа.

Как уже говорилось выше, размещение заказов на оказание услуг по реализации арестованного имущества осуществляется при помощи проведения открытого аукциона в электронной форме и запроса котировок, реже используется открытый конкурс. Тем не менее, каждый из выбранных способов размещения заказов представляет собой четко регламентированную процедуру с определённым набором параметров на входе и выходе. Входные параметры – это параметры, которые определяет заказчик в документации о торгах. К таким параметрам можно отнести: начальную цену контракта, минимальную стоимость имущества, подлежащую реализации, срок проведения процедуры и процент вознаграждения, который рассчитывается путем деления начальной цены контракта на минимальную стоимость имущества.

Выходные параметры представляют собой параметры, определяемые самой процедурой торгов, и не может регулироваться заказчиков. К таким параметрам можно отнести цену контракта, количество поданных заявок, экономия от проведенных торгов и т.д.

Проанализировав все эти параметры, можно будет определить, какая из процедур способствует реализации имущества на наиболее выгодных для заказчика условиях.

Итак, в ходе мониторинга официального сайта были получены следующие данные:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | | | |
| **Критерий** | **ЗК** | **ОА** | **ОК** |
| **Количество (шт.)** | 106 | 151 | 47 |
| **Общая НМЦК (руб.)** | 7 783 716,67 | 51 117 409,00 | 6 145 000,00 |
| **Средняя НМЦК (руб.)** | 73 431,29 | 338 525,89 | 130 744,68 |
| **Сумма на реализацию (руб.)** | 998 179 562,00 | 8 766 166 254,00 | 1 782 600 000,00 |
| **Средняя сумма на реализацию (руб.)** | 10 082 622,00 | 58 054 081,00 | 39 613 333,00 |
| **Среднее кол-во поданных заявок (шт.)** | 2,39 | 4,00 | 1,36 |
| **Средняя цена контракта (руб.)** | 33 183,96 | -271 707,09 | 93 380,85 |
| **Средняя экономия (руб.)** | 33 727,09 | 599 178,62 | 35 236,17 |
| **Средний процент экономии (%)** | 46 | 177 | 27 |
| **Средний процент комиссионного вознаграждения (%)** | 0,40 | -0,50 | 0,03 |
| **Количество случаев не подачи заявок (шт)** | 27 | 26 | 22 |
| **Количество случаев с одной заявкой (шт.)** | 4 | 16,00 | 5,00 |
| **Случаи подачи с нулем (шт.)** | 46 | 0,00 | 0,00 |
| **Случаи подачи с отрицательной ценой (шт.)** | 0 | 82,00 | 0,00 |
| **средний срок проведения процедуры (дн.)** | 23 | 36,00 | 59,00 |
| **заключен контрактов (шт.)** | 62 | 129,00 | 25,00 |
| **Стоимость имущества переданная на исполнение (руб.)** | 711 602 376,57 | 8 688 511 254,00 | 1 559 600 000,00 |
| **Шанс реализации имущества (%)** | 71,29 | 99,11 | 87,49 |

Таблица №2 Сравнительные характеристики способов размещения заказов.

Основным способом размещения заказов является открытый аукцион в электронной форме. На долю электронного аукциона приходится почти половина всех закупок услуг по реализации арестованного имущества. Менее популярным способом является запрос котировок. И всего в 47 случаях из 304 были зафиксированы случаи закупок услуг по реализации арестованного имущества путем проведения открытого конкурса. Опять повторюсь, закупка услуг по реализации арестованного имущества не должна осуществляться путем проведения открытого конкурса, а использование данного способа размещения должна расцениваться как нарушение законодательства по размещению заказов.

Тем не менее, продолжая сравнивать способы размещения заказов, стоит отметить, что на электронном аукционе реализуется основная часть арестованного имущества.

Открытый аукцион в электронной форме является наиболее конкурентным способом размещения заказов. В среднем при электронном аукционе подаются 4 заявки на участие в торгах, при запросе котировок -2,39 заявки, у открытого конкурса еще меньше – 1,36 заявки.

Рассматривая среднюю цену государственного контракта, стоит отметить цену государственного контракта, заключенного по результатам электронного аукциона. Средняя цена такого государственного контракта составляет -271 707,09 руб. Отрицательная цена контракта показывает отличительную черту электронного аукциона по сравнению с другими способами размещения заказов. Ни один другой способ размещения заказов не обеспечивает такого эффекта. Данный феномен определяется не только спецификой закупок услуг по реализации арестованного имущества, но и в силу особенностей законодательного регулирования. Дело в том, что, согласно законодательству о размещении заказов, торги с отрицательными ценовыми предложениями (торги на право заключения государственного контракта) предусмотрены только в случаи проведения электронного аукциона. [[29]](#footnote-29) Законодательство не регулирует порядок оценки и сопоставления заявок с отрицательными ценовыми предложениями в случае проведения запроса котировок и открытого конкурса. В связи с этим нередки случаи отклонения заявок участников размещения с отрицательными ценовыми предложениями.

Аналогичная ситуация складывается с нулевыми ценовыми предложениями. При сравнительном анализе закупок случаи, при которых победителем становился участник с нулевым ценовым предложением, не зафиксированы ни при проведении электронного аукциона (согласно законодательству, при падении торгов до нуля аукцион продолжается на повышение), ни при открытом конкурсе. Зато при проведении запроса котировок «нулевые» заявки побеждали в 46 случаях. Не исключено, что количество случаев заключения государственных контрактов с нулевой ценой могло быть выше, однако, как в случаях с отрицательным ценовым предложением, законодательство не регулирует порядок рассмотрения и допуска заявок с нулевыми ценовыми предложениями. Более того, не существует единой практики рассмотрения и оценки заявок с нулевым ценовым предложением как у Заказчиков, так и у контролирующих органов (Случаи рассмотрения жалоб ФАС о неправомерности отказа в допуске к участию в торгах не имеют единого решения. Одна и та же жалоба может быть признана необоснованной и обоснованной). Более подробно данный аспект будет разобран в следующей главе работы, но уже сейчас можно сказать, что подобные пробелы в законодательстве снижают эффективность проводимых торгов, а также не позволяют участникам размещения заказов.

Итогом размещение заказов на оказание услуг по реализации арестованного имущества должно стать заключение государственного контракта. И здесь можно увидеть весь любопытный результат. Бесспорным лидером по количеству и качеству заключенных контрактов является открытый аукцион в электронной форме. Из 151 проводимой процедуры 129 привели к заключению государственного контракта на общую стоимость арестованного имущества 8 688 511 254,00 руб., что составляет 99,11% от запланированной стоимости к реализации. У открытого конкурса данные показатели ниже – на 47 процедур только 25 контрактов на сумму 1 559 600 000,00 руб. (87,49 %). У запроса котировок на 106 процедуры всего 62 контракта при выполнении плана на 71,29%.

Подводя итог сравнения можно сказать, что открытый аукцион в электронной форме является наиболее оптимальным способом размещения государственных заказов на оказание услуг по реализации арестованного имущества, обеспечивает наиболее полное удовлетворение потребностей государственного заказчика в лице Росимущества. Электронный аукцион, по сравнению с другими способами размещения заказов, продемонстрировал наилучший показатели по уровню конкуренции, по заключенным государственным контрактам и т.д. Это единственная процедура, которая принесла заказчику дополнительные финансовые средства.

Сравнивая открытый конкурс и запрос котировок, нужно подчеркнуть, что открытый конкурс, несмотря на то, что не должен являться способом размещения заказов, несмотря на всего его низкие показатели по торгам (малый уровень конкуренции, низкий процент экономии и т.д.), на выходе показал результат выше, чем у запроса котировок.

В ходе анализа эффективности проведения торгов по оказанию услуг по реализации арестованного имущества можно сделать следующие выводы:

1. Основной способ размещения заказов по оказанию услуг по реализации арестованного имущества – открытый аукцион в электронной форме.
2. Отсутствие единой практики выбора способа размещения заказов на оказание услуг по реализации арестованного имущества, при котором проводятся процедуры, которые не должны быть организованы для закупки данной услуги.
3. Проведение торгов приводит к тому, что средняя цена государственного контракта ниже нуля.
4. Существуют пробелы в законодательстве о государственных закупках в части определения порядка рассмотрения заявок с нулевой и отрицательной ценой.

**Анализ эффективности исполнения государственных контрактов.**

Ранее был рассмотрен анализ эффективности проводимых процедур по оказанию услуг по реализации арестованного имущества. В данной части работы будет показано насколько эффективно и полно исполняются государственные контракты.

Как уже было сказано выше, государственные контракты заключаются со специализированными организациями заранее на весь отчетный период, что позволяет существенно сократить затраты на организацию торгов.

В течение действия государственного контракта заказчик передает реализуемое имущество исполнителю по исполнительным листам. Общая сумма имущества, переданного по исполнительным листам, должна быть не меньше суммы на реализацию, прописанной в государственном контракте.

В ходе исследования были отобраны 226 государственных контракта, заключенных по результатам проведения 304 процедур закупок услуг по реализации арестованного имущества.

В данной части работы будет показано, влияют ли такие факторы закупки, как цена контракта и способ размещения заказов на исполнение государственного контракта по оказанию услуг по реализации арестованного имущества.

Согласно реестру государственных и муниципальных контрактов, размещенного на официальном сайте, заключенный контракт обладает тремя статусами: Исполнение (контракт находится на исполнении), Выполнен (в полном объеме в соответствии с условиями государственного контракта), Расторгнут (контракт не выполнен, или выполнен частично). Соответственно данные три основные статусы и будут использованы в ходе исследования.

Итак, по данным официального сайта, статистика исполнения государственных контрактов выглядит следующим образом:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | **ЗК** | **ОА** | **ОК** |
| **выполнен** | **Количество (шт.)** | 43,00 | 22,00 | 6,00 |
| **сумма НМЦК (руб.)** | 2 543 450,06 | -1 536 055,61 | 266 100,01 |
| **стоимость имущества (руб.)** | 175 010 000,00 | 185 592 395,00 | 271 000 000,00 |
| **исполнение** | **Количество (шт.)** | 7,00 | 87,00 | 31,00 |
| **сумма НМЦК (руб.)** | 267 100,10 | -35 173 757,49 | 4 128 800,02 |
| **стоимость имущества (руб.)** | 426 177 377,00 | 8 338 928 195,00 | 1 288 600 000,00 |
| **Расторгнут** | **Количество (шт.)** | 10,00 | 20,00 | 0,00 |
| **сумма НМЦК (руб.)** | 437 450,00 | -4 060 150,23 | 0,00 |
| **стоимость имущества (руб.)** | 108 475 600,00 | 163 990 666,00 | 0,00 |

Таблица №3 Степень исполнения государственного контракта.

Первое на что стоит обратить внимание, наличие в Таблице №3 сведения о контрактах со статусом исполнение. Согласно выборке государственных контрактов, исследованию подвергались контракты со сроком исполнения 2012 г. Однако, в момент мониторинга (апрель 2013 г.) все еще были государственные контракты со статусом «Исполнение». Подобного рода картина характеризует ситуацию, при которой заказчик сознательно идет на нарушение условий контракта, продлевая срок исполнения контракта. Это, прежде всего, связано с большим объемом денежных обязательств, переданных на исполнение, нежели неквалифицированным уровнем исполнительской дисциплины со стороны исполнителя. Действительно, если взглянуть на Таблицу №3, то мы увидим, что все исполненные в рамках срока контракты содержат невысокую стоимость реализуемого имущества (запрос котировок - 175 млн, электронный аукцион - 185 млн. открытый конкурс – 271 млн.).

Основная часть обязательств по реализации так и не исполнена и продолжает исполняться. Больше всех контрактов находится на стадии исполнения, которые были заключены по итогам проведения электронных аукционов. Это и неудивительно, ведь средняя сумма на реализацию имущества по таким торгам выше, чем у контрактов, заключенных по итогам проведения запроса котировок и открытого конкурса.

Здесь стоит говорить о необоснованно завышенной оценке стоимости передаваемого имущества. Поскольку спрогнозировать, сколько имущество будет арестовано и передано на реализацию в прогнозном году, не представляется возможным, то заказчик вынужден закупать услуги «с запасом». В результате по истечению срока контрактов сумма фактически реализованного имущества оказывается значительно ниже стоимости по условиям контракта. И заказчик, и исполнитель идут на сознательный риск нарушения законодательства и продлевают действия государственных контрактов. Как итог – 90% передаваемого имущества так или иначе не было реализовано и продолжает находиться на исполнении.

Рассматривая зависимость способа размещения заказа и исполнением государственного контракта , заключенного по итогам размещения, делаем вывод о наличии незначительной зависимости хода исполнения от способа размещения.

Следующим шагом исследования будет анализ взаимозависимости цены контракта и степени его исполнения. Для этого мы разделим ценовой диапазон государственных контрактов на следующие:

1. Контракты, заключенные с отрицательной ценой
2. Контракты с нулевой ценой
3. Контракты с положительной ценой.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | **Отрицательная** | **Нулевая** | **Положительная** |
| **выполнен** | **Количество (шт.)** | 13 | 9 | 47 |
| **стоимость имущества (руб.)** | 85 251 363,00 | 48 000 000,00 | 498 351 031,00 |
| **исполнение** | **Количество (шт.)** | 56 | 3 | 66 |
| **стоимость имущества (руб.)** | 5 293 528 195,00 | 1 001 000 000,00 | 3 759 117 377,00 |
| **Расторгнут** | **Количество (шт.)** | 12 | 6 | 12 |
| **стоимость имущества (руб.)** | 111 668 166,00 | 12 625 000,00 | 148 172 500,00 |

Таблица №4 Зависимость цены контракта от хода исполнения.

Как и в предыдущем случае, мы видим, что основная часть контрактов находится на стадии исполнения. На стадии исполнения находиться основная сумма по реализации арестованного имущества (для каждого ценового диапазона на стадии Исполнения находятся имущество, стоимость которого превышает 1 млрд. руб.).

Если посмотреть на характеристику выполненных контрактов, то мы видим, что общая стоимость переданного имущества невелика по сравнению с общим объемом. Контракты с отрицательной и нулевой ценой по обязательствам по реализации имущества в сумме не превышают 150 млн. руб., хотя контракты с положительной ценой исполнили обязательств почти на 0,5 млрд. руб. Конечно, можно сказать, что контракты, заключенные с положительной ценой имеют больше шансов быть выполненными в срок, однако, если нужно отметить немаловажны факт. Средний контракт со статусом «Выполнен» не зависимо от ценовой категории имеет обязательств по реализации на сумму, не превышающую 10 млн. руб. В ситуации с контрактами на исполнении средняя сумма обязательств по реализации превышает 80 млн. руб.

На первый взгляд, складывается вполне логичная и очевидная ситуация, при которой сперва закрываются контракты с достаточно небольшой суммой обязательств по реализации, а затем контракты с более крупными обязательствами. Однако такое значительное различие в стоимости переданного на реализацию имущества (среднее обязательство по контракту «Исполнение» превышает обязательства контракта «Выполнен» в 8 раз) заставляет сделать вывод о несоразмерности сроков исполнения государственных контрактов и переданной суммой обязательств по реализации имущества.

Подводя итоги рассмотрения хода исполнения контрактов по оказанию услуг по реализации арестованного имущества было выявлено, что ни способ размещения, ни цена контракта не повлияла на ход исполнения государственного контракта.

Критериями, которые влияют на ход исполнения государственных контрактов, являются сроки исполнения и стоимость передаваемого имущества. Несоразмерное определение сроков и стоимости передаваемого имущества ведут к тому, что большинство государственных контрактов не выполняются в полном объеме в указанные сроки, что должно привести к расторжению таких государственных контрактов. Однако, в силу объективных причин, данные контракты не расторгаются.

В связи с этим необходим пересмотр условий исполнения государственных контрактов. Для решения данной проблемы можно предложить следующие решения:

1. Снизить объем обязательств по реализации имущества в рамках государственного контракта на стадии планирования закупок. Произвести переоценку возможности реализации имущества с заданной суммой в срок.
2. Отказаться от стоимостной характеристики государственного контракта и перейти к временной характеристике. Предлагается отказаться от привязке государственного контракта к минимальной стоимости передаваемого имущества на реализацию и привязать действие контракта к временному исполнению. (срок исполнения государственного контракта составляет 3 месяца без указания на минимальную стоимость имущества на реализацию).
3. Изменить подходы к плановому размещению заказов на оказание услуг по реализации арестованного имущества. Вместо массового размещения заказов перейти к размещению заказов в течение года с учетом корректировок потребностей в реализации арестованного имущества.

Подобного рода мероприятия позволят увеличить оперативность в удовлетворении потребностей в оказание услуг по реализации арестованного имущества и исключит риск «простойки» неисполненных государственных контрактов.

**Выводы:**

Подводя итог аналитической части работы, стоит выделить несколько важных моментов.

Во-первых, размещение заказов по оказанию услуг по реализации арестованного имущества носит массовый характер, что не позволяет корректировать потребности в реализации в течении отчетного периода. В связи с этим важным шагом на пути к повышению качества предоставляемых услуг должен стать пересмотр потребностей и возможности их корректировки.

Во-вторых, в ходе проведенного мониторинга было показано, что Росимущество не выработало единую практику по размещению заказов на оказание услуг по реализации арестованного имущества. По данным официального сайта, данный вид услуг закупается путем проведения запроса котировок, открытым конкурсом или открытым аукционом в электронной форме. Принимая во внимание, что оказание услуг по реализации арестованного имущества подпадают под категорию услуг по розничной торговле, необходимо исключить размещение заказа по оказанию услуг по реализации арестованного имущества путем проведения открытого конкурса, а также не допускать включения данного вида услуг в состав другой, аналогичной услуги (например, реализация арестованного и конфискованного имущества). При размещении необходимо отдавать предпочтения электронному аукциону, поскольку данный способ размещения обеспечивает наибольшую выгоду для заказчика при заключении контракта.

В-третьих, государственные контракты содержат в себе две основные характеристики: минимальная стоимость имущества на реализацию и срок исполнения обязательств. В большинстве случаев данные характеристики создают обстоятельства, при которых невозможно исполнить контракт в соответствии со всеми условиями. В связи с этим необходима корректировка данных показателей для создания оптимальных условий для исполнения. В дальнейшем предлагается исключить один из параметров для упрощения поставленных перед исполнителем задач.

##### 3.2.Арбитражная и административная практика реализации арестованного имущества.

В данной части работы будут разобраны административные и арбитражные разбирательства, непосредственно связанные и реализацией арестованного имущества. Росимущество в рассматриваемых случаях будет выступать в качестве истца или ответчика. В качестве истца Росимущество, как правило, выступает по отношению к специализированной организации при нарушении существенных условий государственного контракта по оказанию услуг по реализации арестованного имущества. В качестве ответчика – перед ФССП как организатор торгов по реализации арестованного имущества. Так или иначе, рассматриваемые арбитражные разбирательства связаны с (ненадлежащим) исполнением государственного контракта.

**Арбитражная практика**

Начать стоит с рассмотрения дел, в которых специализированная организация не перечисляет денежные средства, вырученные с продажи имущества, или же не возвращает имущество, нереализованное на торгах.[[30]](#footnote-30)

Согласно пункту 2.7 Порядка № 347/149, если имущество должника не было реализовано Росимуществом (специализированными организациями) в течение одного месяца со дня передачи на реализацию на комиссионных началах или в случае признания первых торгов несостоявшимися, Росимущество (специализированные организации) не позднее одного дня с даты наступления указанного события уведомляет об этом судебного пристава-исполнителя. Если такая реализация невозможна, то имущество возвращается приставу-исполнителю.

Как правило, суд без особых проблем определяет факт перечисления (неперечисления) денежных средств на счет ФССП или возврат нереализованного имущества. На основании этого обстоятельства определяется вина специализированной организации по выполнению возложенных на нее функций. Однако не стоит забывать о том, кто является организатором торгов по реализации арестованного имущества.

Специализированная организация является поверенным о Росимущества на основании государственного контракта, заключенного между сторонами. Согласно п. 3 статьи №308, п. 1 статьи №971 ГК РФ непосредственный исполнитель (специализированная организация) не может быть признано лицом, обязанным перед ФССП по оказанию услуг по реализации арестованного имущества.

На основании п. 5.4.1 Порядка №347/149 контроль за реализацией арестованного имущества должников и соблюдения положений Порядка обеспечивает Росимущество.[[31]](#footnote-31) Как итог, можно наблюдать весьма необычную ситуацию, при которой из-за неисполнения своих обязательств по реализации одно и того же имущества происходит два арбитражных разбирательства: между ФССП и Росимуществом и между Росимуществом и специализированной организацией. Подобного рода ситуация только перегружает работу судов, а Росимущество должно подготовить правовую позицию сразу по двум взаимосвязанным судебным делам.

Это еще раз доказывает тезис о неэффективном разделении процесса реализации арестованного имущества между двумя органами государственной власти.

Второй немаловажный момент касается размера вознаграждения, получаемого специализированной организацией за оказанные услуги.

В соответствии со Статьями 991, 1001 ГК РФ комитент обязан уплатить комиссионеру вознаграждение, размер которого определяется договором комиссии, а также возместить комиссионеру расходы на исполнение комиссионного поручения. Право получения вознаграждения и возмещения расходов может быть реализовано комиссионером посредством удержания причитающихся ему денежных средств из денежных средств комитента, находящихся во владении комиссионера, путем заявления о зачете встречных однородных требований (Статья 997 ГК РФ). Однако, все расходы, которые может понести исполнитель в ходе выполнения государственного контракта определены в цене государственного контракта, которая достигается на торгах, и является твердой на протяжении действия контракта. [[32]](#footnote-32) Выходит, заработок исполнителя определяется ценой государственного контракта.

Конечно, исполнитель имеет право на удержание денежных средств при реализации имущества на более выгодных условиях, но суждение о том, что разница между фактической ценой реализации и оценочной стоимостью имущества является доходом исполнителя от своей профессиональной деятельности является ошибочным. В данном случае наглядным примером такого ошибочного суждения является Постановление ФАС Поволжского округа от 27.09.2012 по делу №А65-30083/2011, в котором действия исполнителя по удержанию денежных средств от реализации имущества на более выгодных условиях были признаны незаконными и привели к нарушению исполнения государственного контракта. По мнению суда, момент исполнения договора комиссии определяется моментом перечисления полученных от реализации имущества денежных средств в полном объеме на счет службы судебных приставов, и обязанность Росимущества по выплате вознаграждения, в том числе и определяемого в соответствии с п. 3 Статьи 424 ГК РФ, возникает после перечисления истцом выручки о реализации имущества в полном объеме на счет службы судебных приставов.[[33]](#footnote-33) Поскольку исполнитель удержал часть денежных средств от реализации, то он признается нарушившим условия контракта.

Если сделка совершена комиссионером на более выгодных условиях, он имеет право только на половину дополнительной выгоды.[[34]](#footnote-34)

Как мы видим, с одной стороны, исполнитель, помимо причитающегося вознаграждения по контракту, имеет право на получении части денежных средств от реализации имущества на более выгодных условиях. С другой стороны, согласно законодательству о государственных закупках, размер такого вознаграждения является фиксированным и определяется по результатам торгов. В результате возникает противоречие между нормами гражданского кодекса и нормами закона о государственных закупках. Можно сказать, что договоры комиссии не адаптированы под законодательство о государственных закупках, что приводит к подобному рода разбирательствам.

Третий блок арбитражных разбирательств связан с реализацией спорных прав собственности (имущество, находящееся в совместном пользовании)[[35]](#footnote-35). Однако реализация спорных прав собственности, так или иначе регулируется законодательством об исполнительном производстве, и, как правило, суду не составляет особого труда определить правомерность реализации спорного имущества.

Как мы видим, три блока арбитражных разбирательств тесно связаны с ненадлежащим исполнением специализированной организацией своих обязанностей по реализации арестованного имущества. Ненадлежащие исполнение по реализации арестованного имущества затрагивает интересы ФССП, что приводит к трехстороннему судебному разбирательству.

**Административная практика рассмотрения жалоб в ФАС.**

Данная часть работы будет посвящена рассмотрению жалоб, поданных в ФАС на действия Росимущества при проведении торгов по закупке услуг по реализации арестованного имущества. Жалобы на документацию сейчас в практике ФАС является редкостью, поскольку документация о торгах идентичны друг другу, не меняется уже на протяжении нескольких лет, и, в целом, составлена с учетом требований законодательства об исполнительном производстве.

Так или иначе, большинство жалоб связано с необоснованным, по мнению заявителей, отклонением заявки на участие в торгах. Как было сказано в первой главе работы, принять участие в торгах может любое заинтересованное лицо, которое соответствует требованиям законодательства о государственных закупках.[[36]](#footnote-36) При этом никаких дополнительных требований к наличию действующей лицензии, наличию исключительных прав на интеллектуальную собственность не требуется. Данный вид торгов позволяет участвовать широкому кругу лиц. Однако анализ практики размещения заказов по закупке услуг по реализации арестованного имущества выявил один существенный пробел в законодательстве о государственных закупках – возможность подачи заявки с нулевым и отрицательным ценовым предложением.

Согласно ч. 18 Статьи №41.10 ФЗ-94, если при проведении открытого аукциона в электронной форме цена контракта снижена до нуля, проводится открытый аукцион в электронной форме на право заключения государственного контракта. В этом случае открытый аукцион в электронной форме проводится путем повышения цены контракта.[[37]](#footnote-37) Но даже при наличие такой нормы, законодательство о государственных закупках не предусматривает ситуацию, при которой торги прекращаются при ценовом предложении равном нулю. Особенность открытого аукциона в электронной форме заключается в том, что ценовое предложение подается в ходе проведения торгов, а не в ходе подачи заявки на участие в торгах.

В случае проведения запроса котировок, открытого конкурса заявки участников уже содержат конечное ценовое предложение. При этом законодательство о государственных закупках не содержит порядка сопоставления и оценки заявок с нулевым ценовым предложением.

Отсутствие единой политики со стороны Росимущества и ФАСа в части допуска или отклонения заявки на участия в торгах, содержащей нулевое ценовое предложение, приводит к тому, что на региональном уровне возникают собственные правовые позиции по данному вопросу, нередко противоречащие друг другу.

Наглядным примером может послужить решение УФАС по Республике Карелия по делу №04-22/23-2012 на неправомерные действия со стороны котировочной комиссии ТУ Росимущества по Республике Карелия по допуску заявки на участие в запросе котировок, содержащей нулевое ценовое предложение. Согласно доводам заявителя, согласно п.3 статьи №423 ГК РФ договор предполагается возмездным, если из закона, иных правовых актов, содержания договора не вытекает иное. Другими словами, данная статья устанавливает презумпцию в пользу возмездного характера договора, который выражается в том, что одна сторона должна получить встречное удовлетворение.

По мнению комиссии УФАС по Республике Карелия, в соответствии с ч.2 статьи 47 закона о размещении заказов котировочная комиссия не рассматривает и отклоняет котировочные заявки, не соответствующие требованиям, установленным в извещении о проведении запроса котировок, или предложенная цена превышает максимальную цену. Отклонение котировочной заявки по иным основаниям не допускается.

Кроме того, предусмотренные статьей №799 ГК РФ и статьей №9 ФЗ-94 общие положения о возмездности контракта, не лишают стороны права заключить безвозмездный контракт согласно п.3 статьи №423 ГК РФ.

По мнению комиссии Карельского УФАС, действующее законодательство о государственных закупках устанавливает исчерпывающий перечень оснований для отклонения котировочной заявки. Предложение с нулевой ценой исполнения государственного контракта не входит в данный перечень.

В связи с этим, жалоба была признана необоснованной.

Согласно данной точки зрения, нулевое ценовое предложение является ценовым предложением, а заявки, содержащие такое ценовое предложение должны быть допущены к торгам.

Совершенно противоположную позицию по данному вопросу содержит решение УФАС по Чувашской Республике по делу от 26.01.2011 №4-К-2012. Согласно комиссии УФАС, требования об указании в заявке цены товаров, работ, услуг при размещении заказа путем запроса котировок установлены п.5 статьи №44 ФЗ-94. При этом законом установлены требования к указанию в заявки не только цены, но и сведений о ее составляющих расходах на перевозку, страхование, уплату таможенных пошлин, налогов, сборов и другие обязательные платежи. Соответственно заявка с нулевым ценовым предложением не может быть оценена котировочной комиссией, а, следовательно, подача такой заявки должна быть расценена как подача заявки, не содержащей ценовое предложение.

В отношении п. 3 статьи №423 ГК РФ комиссия УФАС придерживается мнения о том, что договор должен носить возмездный характер.

Итак, по мнению комиссии УФАС по Чувашской Республике – нулевое ценовое предложение в заявке является основанием для отклонения такой заявки.

Как мы видим, на один и тот же феномен существует две противоположные правовые позиции со стороны контролирующего органа.

Подобного рода ситуации не являются единичными. Так, например, решение УФАС по Курганской области от 25.01.2012 №05-02/12-12 также признал отклонение заявки с нулевым ценовым предложением необоснованной. Напротив, решение УФАС по Свердловской области от 04.03.2013 №121-З признало отклонение заявки с нулевым ценовым предложением обоснованной.

Как мы видим, отсутствие единой практики рассмотрения заявок с нулевым ценовым предложением приводит к тому, что заказчики имеют относительную свободу выбора между допуском или отклонением такой заявки, а следовательно, возможности злоупотребления должностными полномочиями.

Касаемо возможности допуска или отклонения заявки с нулевым ценовым предложением, стоит сказать, что все тот же ФЗ-94 предусматривает возможность падения цены до нуля в ходе электронного аукциона (ч.5. статьи №41.10 ФЗ-94), что уже подразумевает собой безвозмездный характер оказываемых услуг. На основании этого довода, а также доводов комиссий УФАС, заявки с нулевыми ценовыми предложениями должны быть допущены к участию в торгах.

В данной части работы была рассмотрена и проанализирована административная и арбитражная практика размещения заказов на оказание услуг по реализации арестованного имущества. Как было показано, основная часть административных дел связана с неправомерным отказом в допуске к участию в торгах, основная часть арбитражных разбирательств связана с ненадлежащим исполнением обязательств со стороны специализированной организации.

##### 3.3. Анализ рисков при реализации арестованного имущества

В данной работе был произведен обзор законодательства о закупках услуг по реализации арестованного имущества, а также произведен анализ проводимых процедур на примере закупок услуг специализированных организаций Росимуществом за 2012 год. В ходе работы был выявлен ряд причин, которые снижают эффективность закупок данного вида услуг. В данной части работы данные риски будут систематизированы и проанализированы с позиции возможного влияния на результат выполнения государственного контракта.

Всего стоит выделить четыре основные группы рисков:

1. системная группа рисков – риски возникающие из-за неэффективности построения действующей системы взаимодействия государственных органов и специализированной организации.
2. Группа рисков, возникающие на этапе планирования закупок
3. Группа рисков при отборе специализированной организации
4. Группа рисков неисполнения государственного контракта.

**Системная группа рисков**

Системная группа рисков связана, прежде всего с уникальной системой исполнительного производства, действующей в Российской Федерации. Как показывает международная практика, процесс реализации арестованного имущества представляет собой отлаженный механизм взаимодействия службы судебных приставов и специализированной организации. В Российской Федерации в этот механизм встроен еще один государственный орган, чья компетенция и полномочия не связаны с исполнительным производством. В результате возникает группа рисков, которые отображают наличие дефектов в данном механизме.

1. Наличие бюрократических барьеров.

Процесс передачи имущества ФССП на реализацию осуществляется не напрямую специализированным организациям, а через Росимущество, что создает дополнительную бюрократическую волокиту и повышает срок передачи такого имущества.

1. Ограниченность полномочий при определении параметров закупки.

Росимущество, как было сказано выше, выступает в качестве «технического» заказчика услуг, при этом часть параметров закупки остаются вне ведения. Так, например, Росимущество не имеет право на изъятие арестованного имущества, его осмотр, оценку, передачу имущества на реализацию, принятие решения о проведении вторичных торгов. Все перечисленные мероприятия существенно влияют на процесс формирования заказов, а также их исполнения, что, в конечном, итоге, снижает эффективность проводимых процедур.

1. Судебные разбирательства

При неисполнении или ненадлежащем исполнении своих обязательств со стороны специализированной организации, судебные разбирательства происходят не напрямую между ФССП и специализированной организацией, а через Росимущество, что создает дополнительную нагрузку на Правовое управление Росимущества.

Как мы видим, наличие системных недостатков построения системы реализации имущества ограничивает полномочия Росимущества при закупах услуг по реализации арестованного имущества.

**Риски планирования.**

Данная группа рисков связана с рисками неэффективного определения параметров закупок на стадии планирования закупок услуг на календарный год.

К такой группе рисков можно отнести:

1. Риск неадекватной оценки общей стоимости передаваемого имущества в ежегодных закупках.

В данном случае стоит говорить о том, что произвести оценку общей стоимости реализуемого имущества на календарный год не представляется возможным, ввиду того, что подобного рода величина не поддается оценке, а определяется экономической и социальной обстановкой в стране.

1. Неэффективное определение параметров закупки.

Здесь стоит сказать о возможности неадекватного определения параметров закупки, при котором торги могут не состоятся. К таким параметрам можно отнести: начальную цену контракта, сроки исполнения, минимальную стоимость имущества на реализацию и т.д. В таких случаях, проводимые торги могут не привести к заключению государственного контракта.

1. Неэффективное количество специализированных организаций.

При планировании нужно точно знать, сколько процедур приведут к заключению государственных контрактов, а количество подобранных специализированных организаций будет достаточно для выполнения функций по реализации арестованного имущества в полном объеме.

Как мы видим, риски на стадии планирования способны внести коррективы в работу Росимущества при организации и подборе специализированных организаций, что в конечном итоге может привести к невыполнению Росимуществом своих обязательств по привлечению специализированных организаций.

**Риски проведения торгов.**

Данная группа рисков связана непосредственно с проводимой процедурой проведения торгов при закупке услуг по реализации арестованного имущества. К таким рискам можно отнести:

1. Риск несостоявшихся торгов.

Данный риск связан с отсутствием поданных заявок на участие в торгах, что требует проведения повторных торгов.

1. Риск поданной жалобы.

Процедура не может быть завершена до принятия решением контролирующем органом.

1. Риск неправомерного отклонения заявки.

В данном случае стоит говорить, как было сказано выше, о возможности отклонения заявок на участие в торгах, содержащих нулевое ценовое предложение.

Как мы видим, данная группа рисков оказывает влияние на эффективность подбора специализированной организации для реализации арестованного имущества.

**Риски при исполнении государственного контракта.**

Данная группа рисков связана с процессом исполнения государственного контракта, точнее говоря с неисполнением условий государственного контракта.

Здесь можно выделить следующие риски:

1. Риск неисполнения своих обязательств по контракту

Неисполнения задания на реализацию со стороны специализированной организации ведет к нарушению сроков исполнительного производства.

1. Риск продления сроков оказания услуг.

В данном случае стоит говорить о том, что необоснованно высокая стоимость имущества, переданная на реализацию в соответствии с государственным контрактом, создает объективные условия, при которых контракт не может быть закрыт в срок.

1. Риск обеспечения исполнения контракта.

В соответствии с законодательством о государственных закупках, размер обеспечения исполнения контракта определяется на основе начальном цены контракта. Как было сказано выше, при закупках услуг по реализации арестованного имущества ключевую роль играет не цена контракта, а стоимость передаваемого имущества. В случае, если контракт будет не исполнен, размер обеспечения не покроет обязательства.

Как мы видим, риски неисполнения государственного контракта исходят из неадекватной оценки стоимости имущества, передаваемого на реализацию.

Итак, в данной части работы были выделены четыре основные группы рисков, которые оказывают влияние на конечный результат. Среди источников таких рисков можно выделить следующие:

1. Особенности построения системы исполнительного производства
2. Неадаптированность законодательства о государственных закупках к договорам комиссии
3. Значительные порядковые различия между ценой контракта и стоимости передаваемого имущества.

В следующей части работы будут представлены предложения, которые позволят повысить эффективность проводимых процедур.

##### 3.4. Рекомендации к повышению эффективности закупок услуг по реализации арестованного имущества.

Рассмотрев возникающие риски при закупке услуг по реализации арестованного имущества, а также учитывая передовой опыт стран в области реализации имущества должника, в данной части работы будут представлены рекомендации по повышению эффективности оказания услуг по реализации арестованного имущества.

В качестве направления развития исполнительного производства в Российской Федерации можно выделить два сценария такого развития: радикальный и умеренный. В случае умеренного сценария развития реализацией имущества будут также заниматься специализированные организации с некоторыми правовыми поправками в законодательство о государственных закупках и исполнительное производство.

Радикальный сценарий предполагает отказ от практики закупок услуг по реализации арестованного имущества, а имущество должника реализовывать путем проведения прямых продаж с использованием электронной торговой площадки.

Так или иначе, два сценария имеют одну общую черту – организация процесса реализации арестованного имущества должно быть возложена на Федеральную службу судебных приставов. Участие Росимущества в данном процессе представляется излишним.

Итак, при умеренном развития исполнительного производства предполагается качественно поменять процесс подбора специализированных организаций, а также процесс организации торгов.

Во-первых, в части размещения заказов на оказание услуг специализированных организаций предполагаются следующие изменения:

1. Отказ от стоимостной характеристике реализуемого имущества, и перейти на временной характеристике закупок. Другими словами, в государственном контракте не будет указана минимальная стоимость имущества на реализацию. Государственный контракт будет заключатся на определенный временный интервал, например на 1 квартал. При этом величина реализуемого имущества может варьироваться. В случае, если имущество было передано на реализацию, но не реализовано, а срок контракта истек. Исполнителю предоставляется 1 месяц для реализации этого имущества, после чего контракт признается исполненным в полном объеме.
2. Участники торгов торгуются за максимальный процент вознаграждения (по принципу закупок услуг по энергосервису). Оплата осуществляется после исполнения победителем всех обязательств в полном объеме. Величина вознаграждения определяется суммой реализованного имущества с учетом процента вознаграждения, достигнутого на торгах.
3. Специализированные организации должны страховать свою ответственность в случае, если государственный контракт не будет исполнен надлежащим образом.
4. Создание национального списка продавцов, которые будет содержать сведения о специализированных организациях, зарекомендовавшие себя с наилучшей стороны. Члены списка национальный продавцов имеют право не страховать свою ответственность.

Данный список мероприятий позволит улучшить качества исполнения поручений на реализацию имущества, а также заметно повысить качество отбора специализированных организаций.

Во-вторых, в части системы исполнительного производства предлагаются следующие меры:

1. Диверсификация сроков реализации отдельных категорий имущества, исходя из специфических характеристик такого имущества. К отдельным категориям можно отнести недвижимость, автотранспортные средства, акции и т.д. Например, при реализации недвижимого имущества срок реализации может быть продлен до 90 (180 дней для особо дорогих объектов недвижимого имущества) дней с момента вынесения решения о реализации.
2. Обязательное присутствие на торгах представителя ФССП, обязательная аудио- или видеозапись хода торгов.
3. Законодательное установление требований к месту проведения торгов, требований к доступности, количеству поданных заявок, к максимальному размеру обеспечения заявки на участие в торгах.

Подобного рода мероприятия позволят исключить возможность злоупотребления полномочиями специализированными организациями. Также мероприятия направлены на повышения вероятности реализации имущества.

Итак, умеренный сценарий развития системы исполнительного производства позволяет на законодательном уровне повысить качество отбора специализированных организаций, при этом сам принцип реализации арестованного имущества через специализированные организации остается неизменным.

Радикальный способ модернизации исполнительного производства предполагает отказ от системы закупок услуг по реализации арестованного имущества, и переход к системе прямых продаж с использованием электронных ресурсов.

ФССП организует торги по реализации имущества должника путем проведения принудительного электронного аукциона. В целом система реализации торгов посредством проведения принудительного электронного аукциона схожа с системой реализации имущества должника в Республике Армения.

Все желающие принять участие в торгах регистрируются на торговой площадки, вносят средства на личный лицевой счет любым удобным способом (банковский перевод, привязка кредитной карты к лицевому счету и т.д.).

При подачи заявки на участие в торгах заинтересованным лицом, система автоматически блокирует часть денежных средств, необходимых для обеспечения заявки на участие.

Победителем признается лицо, предложившее наибольшую цену. После проведения торгов, победителю необходимо внести всю оставшуюся сумму денег. По решению судебного пристава-исполнителя, срок платежа может быть продлен.

За каждым лотом аукциона закреплен собственный судебный пристав-исполнитель. Он должен контролировать ход проведения торгов, а также оказать официальную помощь при передаче прав собственности победителю.

Что касается специализированных организаций, то от их услуг предлагается отказаться и заменить закупки услуг по реализации арестованного имущества на закупку услуг по хранению и экспонации арестованного имущества.

Реализация имущества на торговой площадке ФССП предусматривает взимании комиссии в размере 1,5% от суммы, достигнутой на торгах. Данные средства будут направлены на поддержание функционирования системы торговой площадки, а также на оплату услуг специализированых организаций по хранению и экспонации имущества.

Итак, в данной части работы были представлены рекомендации по повышению эффективности реализации арестованного имущества. Каждый из рассматриваемых сценариев развития исполнительного производства в Российской Федерации. Радикальный сценарий развития системы реализации арестованного имущества позволяет достичь более высоких результатов, чем при применении умеренного сценария, однако умеренный сценарий кажется наиболее вероятным путем реформирования системы реализации имущества должника.

##### 3.5. Выводы к Главе 3.

В данной главе был произведен анализ закупок услуг по реализации арестованного имущества на примере проводимых процедур Центральным аппаратом Росимущества и его территориальных управлений за 2012 год.

Как показало исследование, закупка услуг по реализации имущества должника имеет ряд специфических черт, отличающих данный вид закупки от других.

Во-первых, при проведении процедур нередки подачи нулевого и отрицательного ценового предложения. На основе данного явления можно предположить, что закупка услуг по реализации арестованного имущества представляет собой такой вид закупок, при котором исполнение контракта намного ценнее самого вознаграждения.

Во-вторых, большинство государственных контрактов со сроком исполнения в 2012 году, до сих пор не выполнены в полном объеме и находятся на статусе «Исполнение». Такая ситуация характеризуется наличием ошибок при формировании параметров закупки, в том числе и минимальной стоимости передаваемого на реализацию имущества.

В-третьих, существующая система реализации арестованного имущества, при которой в процесс реализации включены ФССП, Росимущество и специализированные организации, приводит к тому, что при невыполнении обязательств одной из сторон затрагиваются интересы остальных участников процесса.

В-четвертых, законодательство о государственных закупках не предусматривает договор комиссии как отдельный вид государственного контракта. В результате часть положений ФЗ-94 противоречит Гражданскому кодексу РФ, что дает повод новым судебным разбирательствам.

После анализа практики размещения заказов на оказание услуг по реализации арестованного имущества, были выделены основные группы рисков, которые снижают эффективность проведения процедуры отбора специализированной организации, а также эффективность исполнения государственного контракта.

В конце главы были представлены два способа развития системы реализации имущества должника, которые позволят снизить существующие риски.

##### Заключение.

В данной работе был рассмотрен такой важный аспект исполнительного производства как реализация арестованного имущества. В соответствии с действующим законодательством об исполнительном производстве реализацией арестованного имущества занимается Федеральное агентство по управлению государственным имуществом при активном содействии со стороны Федеральной службы судебных приставов.

Данное исследование было направлено на анализ эффективности реализации арестованного имущества с точки зрения закупок услуг сторонних организаций по проведению торгов на реализацию такого имущества.

Первое, на что стоит обратить внимание – длинная цепь прохождения имущества от момента изъятия до момента продажи этого имущества. Эффективность такой сложной технологической цепочки как ФССП – Росимущество – специализированная организация ставилось под сомнение еще в первой главе исследования, а затем было подтверждено в практической части работы.

Кроме того, организация торгов по продаже имущества со стороны специализированной организации также подверглась критике. Фактически данный процесс повторил те же самые ошибки, которые в свое время были присущи системе государственных закупок в Российской Федерации. Так, отсутствие законодательного регулирования в части установления требований к публикации извещений о продаже имущества, порядка проведения торгов, месте проведения торгов, размере обеспечения заявок на участии торгах привело к тому, что исполнители имеют свободу в выборе тех или иных параметров, что в итоге может привести к злоупотреблению своим положением и не обеспечить исполнение своих обязательств надлежащим образом.

Рассматривая международную практику реализации арестованного имущества, можно выделить две противоположные модели реализации. В первом случае стоит говорить о привлечении специализированной организации при активной содействии со стороны службы судебных приставов. Вторая модель характеризуется отказом от закупок услуг комиссионных агентств, а все имущество продается путем принудительного электронного аукциона, организатором которого является непосредственно служба судебных приставов. Как показывает международная практика, в последнее время все больше и больше стран отказывается от первой модели реализации имущества в пользу второй. Все это говорит о том, что в ближайшее время стоит ожидать выведения реализации имущества из-под действия законодательства о государственных закупках, и организации прямых продаж арестованного имущества с возможностью привлечения электронных площадок для организации принудительного электронного аукциона.

В практической части исследования были проанализированы закупки Росимущества услуг специализированных организаций по реализации арестованного имущества за 2012 год. Из-за особенностей законодательного регулирования заказчик вынужден закупать услуги сторонних организаций, не зная фактического объема и вида имущества. («закупки вслепую»). Невозможность определения объемов реализуемого имущества приводит к тому, что данный вид услуги (потребностей) вообще не поддается никакому прогнозированию, что с принятием закона о Контрактной системе в Российской Федерации также чреваты последствиями для заказчика.

Сами торги по закупке услуг комиссионных агентств также заслуживают внимания. Во-первых, при проведении торгов были зафиксированы случаи падения цены контракта до нуля и ниже. Такое падение было зафиксировано в каждом третьем случае. Это свидетельствует о том, что исполнение контракта для организации намного ценнее, чем вознаграждение. Во-вторых, большинство контрактов, которые были рассчитаны на исполнение в 2012 году так и не были закрыты в срок. Невозможность обеспечения бесперебойного снабжения исполнительными листами приводит к простойке большинства государственных контрактов.

С точки зрения правовой защиты интересов исполнителей и заказчиков, законодательство Российской Федерации также подвергается критике. Так отсутствие единой практики принятия решения о допуске к участию в торгах как со стороны Росимущества, так и со стороны контролирующего органа приводит к тому, что исполнитель не может быть уверенным в возможности защиты своих интересов, а значит и привлекательность такого рода закупок для него становится ниже.

В качестве повышения эффективности реализации имущества в данной работе были предложены 2 механизма построения системы исполнительного производства в части реализации такого имущества. При первой модели сохраняется привлечение сторонних организаций по организации торгов. При это ужесточаются требования к размеру обеспечения исполнения обязательств и квалификационным требованиям, предъявляемых к таким специализированным организациям. Кроме того, планируется адаптация законодательства о государственных закупках к договорам комиссии.

Вторая модель характеризуется полным отказом от привлечения сторонних организаций. В данном случае реализация имущества будет проходить с использованием принудительного электронного аукциона.

Обе эти модели должны заметно повысить эффективность реализации арестованного имущества.

В любом случае нынешняя система исполнительного производства в части реализации арестованного имущества не способна эффективно защищать интересы всех сторон данного процесса.

##### Список литературы

**Нормативные правовые акты.**

1. Федеральный закон об исполнительном производстве №229-ФЗ от 02.10.2007. "Собрание законодательства РФ" от 08.10.2007 №41, ст. 4849.
2. Федеральный закон от 21.07.2005 №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», «Собрание законодательства РФ», 25.07.2005, №30 (ч. 1), ст. 3105.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Собрание законодательства РФ, 05.12.1994, №32, ст. 3301.
4. Указ Президента РФ от 12.05.2008 №724 «Вопросы системы и структуры федеральных органов исполнительной власти». «Собрание законодательства РФ», 19.05.2008, №20, ст. 2290.
5. Распоряжение Правительства РФ от 27.02.2008 №236-р «О перечне товаров (работ, услуг), размещение заказов на поставки (выполнение, оказание) которых осуществляется путем проведения аукциона». «Собрание законодательства РФ», 03.03.2008, №9, ст. 884.
6. Совместный приказ ФССП России и Росимущества от 25 июля 2008 г. №347/149 "Об утверждении Порядка взаимодействия Федеральной службы судебных приставов и Федерального агентства по управлению государственным имуществом по вопросам организации продажи имущества, арестованного во исполнение судебных решений или актов органов, которым предоставлено право принимать решения об обращении взыскания на имущество". "Бюллетень Федеральной службы судебных приставов", №3, 2008.
7. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 22 декабря 2005 г. №101 "Обзор практики разрешения арбитражными судами дел, связанных с признанием недействительными публичных торгов, проводимых в рамках исполнительного производства". Вестник ВАС РФ. 2006. №4.
8. Постановление ФАС Московского округа от 7 июня 2007 г. по делу №А40-7082/06-28-57.
9. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 22 января 2007 г. по делу №А56-39363/2005.
10. Постановление Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 11.04.2013 по делу №А72-6525/2012.
11. Постановление Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 29 марта 2013 г. по делу №А72-6262/2012.
12. Постановление Федерального арбитражного суда Северо-западного округа от 10 декабря 2012 г. по делу №А56-4388/2012
13. Решение №320-3/327-З Управление ФАС по Свердловской области.

**Литература**

1. Законодательные основы и порядок организации и проведения принудительных электронных аукционов в Республике Армения. Погосян М.С. Сборник материалов международной научно-практической конференции. Под ред. Парфечиков А.О., Валеев Д.Х. Казанский (Приволжский) Федеральный университет. Казань. 2011.
2. Исполнительное производство в США. Артемьева Ю.А., Сборник материалов международной научно-практической конференции. Под ред. Парфечиков А.О., Валеев Д.Х. Казанский (Приволжский) Федеральный университет. Казань.2011.
3. Исполнительное производство: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 030501 «Юриспруденция» /Д.В. Чухвичев. — М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, Москва.2008.-303 с.
4. Настольная книга судебного пристава-исполнителя. Учебно-практическое пособие. Под ред. Гуреева В.А. Российская правовая академия Министерства юстиций Российской Федерации. «Статун» 2011.
5. Организация розыска и реализации имущества должников в Финляндской Республике. Прошкин К.Н., Могилева И.Ю. Исполнительное право. -2010. - № 2.
6. Условия признания торгов недействительными при ненадлежащей форме извещения о торгах. Пристанскова Е., Тур И. Корпоративный юрист. 2008. №12.

1. Настольная книга судебного пристава-исполнителя. Учебно-практическое пособие. Под ред. Гуреева В.А. Российская правовая академия Министерства юстиций Российской Федерации. «Статун» 2011. [↑](#footnote-ref-1)
2. Исполнительное производство: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 030501 «Юриспруденция» / Д.В. Чухвичев. — М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2008. - 303 с., стр. 5 [↑](#footnote-ref-2)
3. Статья №87, Федеральный закон об исполнительном производстве №229-ФЗ от 02.10.2007. "Собрание законодательства РФ" от 08.10.2007 № 41, ст. 4849. [↑](#footnote-ref-3)
4. Совместный приказ ФССП России и Росимущества от 25 июля 2008 г. №347/149 "Об утверждении Порядка взаимодействия Федеральной службы судебных приставов и Федерального агентства по управлению государственным имуществом по вопросам организации продажи имущества, арестованного во исполнение судебных решений или актов органов, которым предоставлено право принимать решения об обращении взыскания на имущество". "Бюллетень Федеральной службы судебных приставов", №3, 2008. [↑](#footnote-ref-4)
5. Статья №19.1. Федеральный закон от 21.07.2005 №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», «Собрание законодательства РФ», 25.07.2005, №30 (ч. 1), ст. 3105. [↑](#footnote-ref-5)
6. Статья №87, Федеральный закон об исполнительном производстве №229-ФЗ от 02.10.2007. "Собрание законодательства РФ" от 08.10.2007 № 41, ст. 4849. [↑](#footnote-ref-6)
7. Указ Президента РФ от 12.05.2008 №724 «Вопросы системы и структуры федеральных органов исполнительной власти». «Собрание законодательства РФ», 19.05.2008, №20, ст. 2290. [↑](#footnote-ref-7)
8. п.2.1 Порядка взаимодействия Федеральной службы судебных приставов и Федерального агентства по управлению государственным имуществом по вопросам организации продажи имущества, арестованного во исполнение судебных решений или актов органов, которым предоставлено право принимать решения об обращении взыскания на имущество. Совместный приказ ФССП России и Росимущества от 25 июля 2008 г. № 347/149. "Бюллетень Федеральной службы судебных приставов", №3, 2008. [↑](#footnote-ref-8)
9. П2.3 Порядка взаимодействия Федеральной службы судебных приставов и Федерального агентства по управлению государственным имуществом по вопросам организации продажи имущества, арестованного во исполнение судебных решений или актов органов, которым предоставлено право принимать решения об обращении взыскания на имущество. Совместный приказ ФССП России и Росимущества от 25 июля 2008 г. № 347/149. "Бюллетень Федеральной службы судебных приставов", №3, 2008. [↑](#footnote-ref-9)
10. Приказ Федеральной службы по финансовым рынкам от 9 октября 2007 г. №07-102/пз-н «О внесении изменений в некоторые нормативные правовые акты Федеральной службы по финансовым рынкам» «Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти», №8, 25.02.2008. [↑](#footnote-ref-10)
11. Распоряжение Правительства РФ от 27.02.2008 №236-р «О перечне товаров (работ, услуг), размещение заказов на поставки (выполнение, оказание) которых осуществляется путем проведения аукциона». «Собрание законодательства РФ», 03.03.2008, №9, ст. 884. [↑](#footnote-ref-11)
12. Решение № 320-3 / 327-З Управление ФАС по Свердловской области [↑](#footnote-ref-12)
13. п. 4 информационного письма Президиума ВАС РФ от 22 декабря 2005 г. №101 "Обзор практики разрешения арбитражными судами дел, связанных с признанием недействительными публичных торгов, проводимых в рамках исполнительного производства" // Вестник ВАС РФ. 2006. №4; Постановление ФАС Московского округа от 7 июня 2007 г. по делу №А40-7082/06-28-57 [↑](#footnote-ref-13)
14. Постановлением ФАС Северо-Западного округа от 22 января 2007 г. по делу №А56-39363/2005 [↑](#footnote-ref-14)
15. Пристанскова Е., Тур И. Условия признания торгов недействительными при ненадлежащей форме извещения о торгах. Корпоративный юрист. 2008. №12. С. 27. [↑](#footnote-ref-15)
16. Статья №87, Федеральный закон об исполнительном производстве №229-ФЗ от 02.10.2007. "Собрание законодательства РФ" от 08.10.2007 № 41, ст. 4849. [↑](#footnote-ref-16)
17. Настольная книга судебного пристава-исполнителя. Учебно-практическое пособие. Под ред. Гуреева В.А. Российская правовая академия Министерства юстиций Российской Федерации. «Статун» 2011 [↑](#footnote-ref-17)
18. При признании торгов несостоявшимися вследствие неуплаты всей стоимости имущества победителем, начальная цена торгов не снижается. [↑](#footnote-ref-18)
19. Исполнительное производство в США. Артемьева Ю.А., Сборник материалов международной научно-практической конференции. Под ред. Парфечиков А.О., Валеев Д.Х. Казанский (Приволжский) Федеральный университет. 2011 [↑](#footnote-ref-19)
20. Исполнительное производство в США. Артемьева Ю.А., Сборник материалов международной научно-практической конференции. Под ред. Парфечиков А.О., Валеев Д.Х. Казанский (Приволжский) Федеральный университет. 2011 [↑](#footnote-ref-20)
21. Исполнительное производство в США. Артемьева Ю.А., Сборник материалов международной научно-практической конференции. Под ред. Парфечиков А.О., Валеев Д.Х. Казанский (Приволжский) Федеральный университет. 2011 [↑](#footnote-ref-21)
22. Исполнительное производство в США. Артемьева Ю.А., Сборник материалов международной научно-практической конференции. Под ред. Парфечиков А.О., Валеев Д.Х. Казанский (Приволжский) Федеральный университет. 2011 [↑](#footnote-ref-22)
23. Законодательные основы и порядок организации и проведения принудительных электронных аукционов в Республике Армения. Погосян М.С. Сборник материалов международной научно-практической конференции. Под ред. Парфечиков А.О., Валеев Д.Х. Казанский (Приволжский) Федеральный университет. 2011 [↑](#footnote-ref-23)
24. Законодательные основы и порядок организации и проведения принудительных электронных аукционов в Республике Армения. Погосян М.С. Сборник материалов международной научно-практической конференции. Под ред. Парфечиков А.О., Валеев Д.Х. Казанский (Приволжский) Федеральный университет. 2011 [↑](#footnote-ref-24)
25. Законодательные основы и порядок организации и проведения принудительных электронных аукционов в Республике Армения. Погосян М.С. Сборник материалов международной научно-практической конференции. Под ред. Парфечиков А.О., Валеев Д.Х. Казанский (Приволжский) Федеральный университет. 2011 [↑](#footnote-ref-25)
26. Организация розыска и реализации имущества должников в Финляндской Республике. Прошкин К.Н., Могилева И.Ю. Исполнительное право. -2010. - № 2. - С. 13 [↑](#footnote-ref-26)
27. Организация розыска и реализации имущества должников в Финляндской Республике. Прошкин К.Н., Могилева И.Ю. Исполнительное право. -2010. - № 2. - С. 13 [↑](#footnote-ref-27)
28. Организация розыска и реализации имущества должников в Финляндской Республике. Прошкин К.Н., Могилева И.Ю. Исполнительное право. -2010. - № 2. - С. 13 [↑](#footnote-ref-28)
29. Статья №41.10. Федеральный закон от 21.07.2005 №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», «Собрание законодательства РФ», 25.07.2005, №30 (ч. 1), ст. 3105. [↑](#footnote-ref-29)
30. Постановление Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 11.04.2013 по делу №А72-6525/2012 [↑](#footnote-ref-30)
31. Постановление Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 29 марта 2013 г. по делу №А72-6262/2012 [↑](#footnote-ref-31)
32. Статья №9 Федеральный закон от 21.07.2005 №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», «Собрание законодательства РФ», 25.07.2005, №30 (ч. 1), ст. 3105. [↑](#footnote-ref-32)
33. п.2.9. Совместный приказ ФССП России и Росимущества от 25 июля 2008 г. № 347/149 "Об утверждении Порядка взаимодействия Федеральной службы судебных приставов и Федерального агентства по управлению государственным имуществом по вопросам организации продажи имущества, арестованного во исполнение судебных решений или актов органов, которым предоставлено право принимать решения об обращении взыскания на имущество". "Бюллетень Федеральной службы судебных приставов", №3, 2008. [↑](#footnote-ref-33)
34. абзац 2 Статья 992 Гражданский кодекс Российской Федерации. Собрание законодательства РФ, 05.12.1994, №32, ст. 3301, [↑](#footnote-ref-34)
35. Постановление Федерального арбитражного суда Северо-западного округа от 10 декабря 2012 г. по делу № А56-4388/2012 [↑](#footnote-ref-35)
36. Статья №11 Федеральный закон от 21.07.2005 №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», «Собрание законодательства РФ», 25.07.2005, №30 (ч. 1), ст. 3105. [↑](#footnote-ref-36)
37. ч. 18 Статья №41.10. Федеральный закон от 21.07.2005 №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», «Собрание законодательства РФ», 25.07.2005, №30 (ч. 1), ст. 3105. [↑](#footnote-ref-37)