

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт права

(наименование института полностью)

Кафедра

«Гражданское право и процесс»

(наименование)

40.04.01 Юриспруденция

(код и наименование направления подготовки)

Гражданское право и процесс

(направленность (профиль))

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ)**

на тему Торги как способ заключения договора

Обучающийся

Л.Х. Станина

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Научный

руководитель

к.ю.н., доцент А.В. Кирсанова

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

Оглавление

Введение	3
Глава 1 Общая характеристика заключения договора на торгах	11
1.1 Понятие торгов	11
1.2 Общий порядок проведения торгов	19
1.3 Формы торгов и порядок их разграничения	27
Глава 2 Виды торгов	37
2.1 Первичные и повторные торги	37
2.2 Открытые (публичные) и закрытые торги	54
2.3 Торги продавца и торги покупателя	61
Глава 3 Актуальные вопросы заключения договора на торгах	70
3.1 Заключение договора на торгах для государственных нужд путем проведения конкурса и аукциона	69
3.2 Особенности признания недействительным заключенного на торгах договора	77
Заключение	86
Список используемой литературы и используемых источников	90

Введение

Торги представляют собой один из методов заключения договоров, который используется как в частном, так и в государственном секторах. Актуальность исследования темы торгов обусловлена их значением как одного из ключевых и широко используемых способов заключения гражданско-правовых договоров, а также значимой составляющей института гражданского права.

В данной области возникают теоретические и практические проблемы, связанные с определением правовой природы торгов, недостаточной разработанностью их сущности как способа заключения гражданско-правовых сделок.

Торги способствуют созданию конкурентной среды, что может приводить к снижению цен и улучшению качества предлагаемых товаров и услуг. Исследование механизма торгов помогает выявить факторы, способствующие или препятствующие эффективной конкуренции.

Торговые процедуры часто считаются более прозрачными по сравнению с другими способами заключения договоров. Актуальность исследования заключается в необходимости выявления и устранения потенциальных коррупционных рисков, а также в разработке рекомендаций для повышения прозрачности процессов проведения торгов.

Торги широко используются в различных сферах, включая государственные закупки, продажу имущества, аукционы и тендеры.

Сегодня в России торги представляют собой распространенный и достаточно эффективный способ заключения договоров, особенно в сфере государственных и муниципальных закупок. При этом, торги остаются одним из наиболее сложных механизмов заключения контрактов. Статистика указывает на ежегодный рост количества проводимых торговых процедур, в особенности на электронных платформах, где всё больше закупок осуществляется посредством торгов.

В то же время правовое регулирование торгов сопряжено с множеством проблем, включая необходимость обеспечения равенства сторон, предотвращения недобросовестных практик и злоупотреблений. Эти аспекты подтверждают востребованность комплексного научного анализа торгов как важнейшего института гражданского права.

Анализ судебной практики, проводимый в настоящей работе, способствует выявлению типичных проблем и недостатков в проведении торгов. Важное значение имеет совершенствование норм законодательства, которые направлены на решение проблем организационного характера и защиты прав и законных интересов участников торгов.

Наиболее интересным и актуальным вопросом является проведение торгов для государственных нужд. Торги для государственных нужд представляют собой особую процедуру закупок, направленную на приобретение товаров, работ или услуг для удовлетворения потребностей государственных органов, муниципальных образований и государственных предприятий. Процесс таких торгов отличается рядом особенностей, которые определены законодательством и направлены на обеспечение прозрачности, конкурентности и эффективности расходования государственных средств. Государственные торги регулируются специальными законами, такими как: Федеральный закон № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок» (Россия), Федеральный закон № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (для государственных корпораций и компаний). Эти законы устанавливают правила проведения закупок, определяют круг участников торгов, процедуры и требования к документам.

В работе приведены примеры применения законодательства в рамках проведения закупок для государственных нужд. Одна из ключевых особенностей государственных торгов — обязательность соблюдения принципов прозрачности и открытости. Все этапы проведения торгов должны быть публичными и доступны для потенциальных участников. Это включает

размещение извещений о закупках, конкурсной документации, результатов торгов на официальных государственных порталах.

Большинство государственных закупок проводится в форме открытых аукционов или конкурсов, что гарантирует участие максимального количества участников и создает условия для честной конкуренции. Большинство торгов для государственных нужд проводится в электронном формате через специализированные электронные площадки. Это снижает риск коррупции, облегчает доступ для большего числа участников и повышает прозрачность процесса.

Государственное регулирование предусматривает меры поддержки для малого и среднего предпринимательства. Так, законодательством предусмотрены квоты на закупки. Государственные заказчики обязаны выделять определённую долю закупок для малого и среднего бизнеса.

Таким образом, проведение торгов для государственных нужд имеет свои уникальные особенности, связанные с повышенными требованиями к прозрачности, конкурентности и соблюдению антикоррупционных мер. Эти процедуры обеспечивают эффективное и целевое использование бюджетных средств, а также создают равные условия для участников торгов, что способствует развитию рынка государственных закупок.

Степень разработанности темы исследования. В российской юридической науке тема «Торги как способ заключения договора» исследована широко, при этом, некоторые аспекты тематики привлекают большое внимание ученых. Изменения, происходящие в экономике и во внешней политике подталкивают законодателя совершенствовать законодательство в данной области применения.

Отдельные вопросы, связанные с правовым регулированием заключения договоров посредством проведения торгов, в том числе проведения торгов для государственных нужд, рассматривались Л.М. Алланиной, В.В. Балакина, В.С. Белых, Брагинского, В.В. Витрянского. Имеется ряд научных статей, посвященных рассмотрению вопроса, относительно проведения процедуры

закупок для удовлетворения потребностей государственных органов и государственных предприятий. Проблему регулирования и антикоррупционных мер в области проведения торгов и заключения договоров изучали такие ученые как: Р.И. Ситдикова, А.В. Камаева, О.М. Чернова, М.Ю. Катвицкая, А.А. Кириллова, и другие авторы, однако, вопросы, касающиеся правовой характеристики и требований к участникам торгов, проблемы признания недействительным договора, заключенного на торгах, оставались непроработанными. В последнее время контроль расходования бюджетных средств, встает наиболее остро, учеными предлагаются различные методы контроля и отслеживания исполнения обязательств по договорам, так в своих работах данный вопрос исследовали Ю.С. Турсуновой, А. Чижовой, Л.И. Шевченко, С.В. Щербинина.

Объектом исследования являются гражданско-правовые отношения, возникающие в процессе заключения договоров через торги. Это включает в себя как сам механизм организации и проведения торгов, так и взаимодействие между участниками торгов, включая государственные и коммерческие структуры.

Предметом исследования являются правовые нормы, регулирующие торги, а также практические аспекты их проведения, связанные с проведением торгов как способом заключения договоров.

Целью исследования является анализ правовых и практических аспектов проведения торгов как способа заключения договора, выявление особенностей данного механизма, его эффективности и проблем, а также разработка предложений по совершенствованию правового регулирования и практики организации торгов.

В рамках этой цели исследуются нормативные акты, регулирующие торги, судебная практика, а также рассматриваются примеры применения торгов в различных сферах, что позволяет сформулировать рекомендации для улучшения процедуры заключения договоров через торги. Достижение поставленной цели достигается через решение следующих задач:

- определить понятие торгов;
- изучить общий порядок проведения торгов;
- исследовать формы и порядок проведения торгов;
- изучить виды торгов, такие как, первичные и повторные торги, открытые и закрытые торги;
- исследовать торги продавца и торги покупателя;
- исследовать заключение договора на торгах для государственных нужд путем проведения конкурса и аукциона;
- выявить особенности признания недействительным заключенного на торгах договора.

Решение поставленных задач позволяет определить гипотезу, которая заключается в том, что комплексное совершенствование правового регулирования и внедрение современных технологий способны трансформировать систему торгов, сделав ее более эффективной, прозрачной и устойчивой к злоупотреблениям. Это требует дальнейшего исследования и тестового внедрения на практике, но уже сейчас можно утверждать, что такие меры имеют значительный потенциал для улучшения текущей системы.

Методологическая основа исследования составила общенаучные и специально-юридические методы: системный анализ, сравнительно-правовой, формально-юридический и прочие.

Нормативно-правовая основа исследования состоит из: норм Гражданского кодекса РФ, Федерального закона № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок», Федерального закона № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», законодательства о защите конкуренции и антимонопольного законодательства.

Теоретическую основу настоящего исследования, посвященного вопросам заключения договоров на торгах, составили фундаментальные научные труды и актуальные публикации ведущих российских специалистов в области гражданского права и договорных отношений. Особую ценность для

разработки темы представляют монографические исследования Ю.С. Турсуновой, в которых детально анализируются правовая природа торгов как способа заключения гражданско-правовых договоров и особенности их правового регулирования. Существенный вклад в понимание процессуальных аспектов организации торгов внесли работы А. Чижовой, посвященные вопросам электронных торгов и современным тенденциям их развития.

Важные теоретические положения отражены в трудах Л.И. Шевченко, рассматривающих проблемы защиты прав участников торгов и оспаривания их результатов. Особое внимание в ходе исследования уделялось научным публикациям С.В. Щербинина, в которых комплексно исследуются вопросы правового регулирования различных видов торгов, от государственных закупок до коммерческих конкурсов и аукционов. Анализ научных позиций указанных авторов позволил сформировать целостное представление о современном состоянии доктрины договорного права в части заключения договоров на торгах и выявить наиболее дискуссионные вопросы данной проблематики.

Научная новизна проведенного исследования заключается в осуществлении системного анализа правового регулирования торгов как особого способа заключения гражданско-правовых договоров, учитывающего современные тенденции правоприменительной практики и последние изменения законодательной базы.

Также научная новизна выражается в следующих положениях, выносимых на защиту:

Во-первых, механизм торгов не может быть совмещён с механизмом преимущественных прав, поскольку преимущественное право представляет собой своего рода привилегию, тогда как участники торгов должны находиться в равных и одинаковых условиях для реализации конкуренции участников.

Во–вторых использование терминологии на практике, законодательстве и литературе различен. Необходимо теоретическое обоснование и разделение терминов «тендер», «торги» и «конкурс». Это позволит внести ясность в понятийный аппарат.

В–третьих, изучение этой темы также способствует совершенствованию правоприменительной практики, особенно в условиях цифровизации и внедрения электронных платформ для проведения торгов. В современных условиях такие вопросы, как соблюдение равенства участников и открытости процедур, становятся особенно важными для повышения доверия к рынку и юридическим инструментам в России.

В–четвертых законодательство содержит прямые указания на то, что определенные виды договоров не должны или не могут быть заключены путем торгов. Например, законодательством может устанавливаться прямой порядок для договоров, связанных с государственной тайной или общественной безопасностью, где прозрачность и открытость торгов может быть ограничена.

В–пятых, анализ законодательства и судебной практики по торгам позволяет заключить, что среди наиболее актуальных вопросов остаются неопределенность законодательного понятия торгов, трудности в установлении их связи с заключённым по результатам договором, а также проблемы, связанные с признанием торгов недействительными и, соответственно, влиянием этого на действительность заключённого договора.

В–шестых, для повышения эффективности и прозрачности торгов при заключении договоров для государственных нужд можно предложить рекомендации по введению дополнительных критериев для участников торгов, таких как проверка опыта выполнения аналогичных контрактов и наличие соответствующей материально-технической базы, может помочь отсеять недобросовестных исполнителей и повысить качество исполнения обязательств.

Введение обязательных залогов и банковских гарантий для участников торгов может стимулировать их выполнять свои обязательства более

добросовестно, а также защитить интересы государства при недобросовестном выполнении условий договора.

Публикация подробных отчетов и результатов торгов, а также создание механизмов общественного контроля, могут способствовать повышению доверия к системе государственных закупок.

Таким образом, новизна исследования заключается в комплексном подходе, охватывающем как правовые, так и технологические аспекты процесса торгов. Такой подход способствует выявлению проблем и разработке предложений по совершенствованию механизма заключения договоров. Для проверки гипотезы проводится анализ действующего законодательства, правоприменительной практики и опыта использования торгов в различных секторах экономики.

Структура работы. Структуру работы определяют цели и задачи исследования. Работа состоит из введения, трех глав и восьми параграфов, заключения, списка используемой литературы и используемых источников.

Глава 1 Общая характеристика заключения договора на торгах

1.1 Понятие торгов

Изучение темы торгов в гражданском праве представляет собой важный аспект для понимания современной правовой системы, поскольку торги являются не только распространенным способом заключения гражданско-правовых договоров, но и важным инструментом, способствующим экономической эффективности и прозрачности коммерческих сделок. Торги позволяют отобрать наилучшие условия среди предложений участников, создавая конкурентную среду и повышая вероятность заключения выгодных контрактов для обеих сторон.

Торги охватывают широкий спектр договорных отношений, от государственных закупок и продаж активов на аукционах до тендеров в частных секторах. Это делает их значимым институтом гражданского права, формирующим правовые и экономические механизмы, для защиты интересов участников рынка и развития честной конкуренции.

Особую актуальность тема торгов приобретает в контексте правовой защиты участников. Для снижения рисков и обеспечения справедливости в условиях конкуренции разработаны нормы и процедуры, регулирующие правила проведения торгов.

Например, процедуры открытых и закрытых торгов регулируются как на уровне федеральных законов (например, в сфере закупок), так и на уровне Гражданского кодекса РФ, где закреплены общие принципы торгов.

Изучение этой темы также способствует совершенствованию правоприменительной практики, особенно в условиях цифровизации и внедрения электронных платформ для проведения торгов. В современных условиях такие вопросы, как соблюдение равенства участников и открытости процедур, становятся особенно важными для повышения доверия к рынку и юридическим инструментам в России.

Таким образом, исследование института торгов помогает выявить не только правовые аспекты, но и их экономическую и социальную значимость, что делает эту тему актуальной для профессионалов в области права и экономики.

Кроме того, четкое определение понятий помогает в правоприменительной практике, снижает риск споров и способствует более эффективному функционированию рынка. Таким образом, исследования в области понятийного аппарата торгов имеет как теоретическое, так и практическое значение.

В словаре С.И. Ожегова дается определение торгам, которое излагается следующим образом: «торги представляют собой состязательный порядок сдачи подряда тому, кто предложит самые выгодные условия» [32].

При этом, следует отметить, что по завершению торгов не всегда заключаются договора или заключаются сделки. Торги в данном случае выступают в роли средства достижения цели. «Одной из отличительных особенностей торгов является то, что они соотносятся как результат (сделка) и как средство для его достижения (торги)» [51], [52].

Первые свидетельства о договорных отношениях на Руси содержатся в древнейшем правовом памятнике – «Русской Правде», где зафиксированы нормы о купле-продаже «на торгу». Следует отметить, что в Судебнике XV века термин «торг» имел принципиально иное смысловое наполнение по сравнению с современным пониманием данного института в законодательстве. Историческое развитие договорных практик, берущее начало в эпоху «Русской Правды», претерпело существенную трансформацию в период петровских реформ. В отличие от древнерусского права, регулировавшего преимущественно бытовые торговые операции, XVIII век с его масштабными государственными преобразованиями потребовал создания комплексной системы правового регулирования торговых отношений. Петровская эпоха ознаменовала переход от архаичных форм совершения

сделок к детально проработанным процедурам, соответствующим новым экономическим условиям формирующегося российского государства.

Так, «в период правления Петра I уже появились акты, регулирующие отношения, складывающиеся в процессе торгов – Устав и Регламент Камер-коллегии, адмиралтейств регламент, инструкция генерал-кригскомиссару 1719 г., а также акты, закрепляющие нормы по добровольной продаже имущества на торгах. В первой половине XIX в. процедуру торгов регулировал Свод законов Российской империи 1832г., например, проведение публичных торгов продажи товаров в таможах, продажа заложенных кредитными учреждениями земель или арестованного имущества» [76].

Проведенный историко-правовой анализ показывает, что институт торгов как способа заключения договоров прошел значительную эволюцию – от упоминаний в «Русской Правде» и Судебнике XV века, где «торг» понимался как обычная бытовая торговая операция, до сложной, детально регламентированной системы в петровскую эпоху. Эта трансформация отражает развитие российской правовой системы в целом – от простых архаичных форм к сложным юридическим конструкциям, соответствующим потребностям формирующегося централизованного государства и усложняющимся экономическим отношениям. Особенно показателен качественный скачок в правовом регулировании торговых процедур в период реформ Петра I, когда были заложены основы современного понимания торгов как правового института.

Дальнейшее развитие института торгов в Российской империи XIX – начала XX веков характеризовалось последовательным совершенствованием его правовых основ в соответствии с потребностями развивающихся рыночных отношений. Однако коренные изменения политического и экономического строя после революции 1917 года привели к принципиальному пересмотру роли и значения этого правового института. В советский период институт торгов утратил свое прежнее правовое значение,

что было обусловлено кардинальным изменением всего хозяйственного механизма и господством планово-распределительной системы экономики.

В советский период, институт торгов потерял свое правовое значение в силу политического и идеологического уклада.

«Возврат регулирования торгов материальным правом произошел в связи с принятием Основ гражданского законодательства СССР и республик от 31.05.1991 г» [17, с. 2-6].

«Современный этап регулирования торгов связан с принятием части первой Гражданского кодекса РФ в 1994 г., в котором торги представлены как способ заключения гражданско-правового договора» [76].

Следует отметить, что в современном гражданском законодательстве отсутствует определение «торги», а стадии преддоговорной и договорной процедур проведения торгов не регламентируются в полной мере. Данные обстоятельства являются почвой недобросовестного поведения сторон в ходе проведения торгов или злоупотреблением прав.

«В тоже время, ГК РФ не содержит понятия «торгов». В связи с этим, в юридической литературе существуют различные определения. По мнению одних авторов торги – это сложный юридический состав механизма заключения договора, состоящий из четырех элементов: односторонняя сделка организатора торгов в виде извещения, заявка на участие, процесс определения победителя, заключение договора. По мнению других исследователей между организатором торгов и его участниками заключается особый договор на проведение торгов» [25, с. 87].

Согласно части 1 статьи 447 Гражданского Кодекса Российской Федерации: «Договор, если иное не вытекает из его существа, может быть заключен путем проведения торгов. Договор заключается с лицом, выигравшим торги» [16].

«Определение понятия и правовой природы торгов необходимо для практики применения контролирующими органами, судами, участниками торгов норм, регулирующих проведение торгов, так как отсутствие

определения в законодательстве приводит к затруднениям практики применения и злоупотреблениях в использовании различных наименований процедур заключения договора с целью обойти требования закона о торгах» [27, с. 51].

Федеральный закон № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» также не приводит легального определения торгам, но при этом раскрывает способы их проведения в форме конкурсов, аукционов и запрос котировок и предложений.

Однако, обращаясь к анализу судебной практики нельзя не отметить, что «Определением Верховного Суда Российской Федерации от 12.05.2015 г. №305-КГ15- 1682 отклонены доводы о том, что запрос предложений не является формой торгов, а является разновидностью офертно-акцептного способа заключения договора и рассматриваемый в рамках дела способ закупки (запрос предложений) по своей природе отвечает определению торгов, независимо от того, какое наименование присвоено организатором процедуре закупок» [34].

В рамках рассматриваемого вопроса целесообразно указать на следующее «Решение Северского городского суда от 07.08.2017г. №2-1090/2017, в котором суд отказал в удовлетворении требований истца, ссылаясь на то, что извещение, направленное ответчиком, содержало запрос предложений без прямого указания, что данное извещение является сообщением о проведении торгов (конкурса или аукциона).

Истец требовал отнесения проведенной между ним и ответчиком процедуры к способу заключения договора на торгах применить соответствующие нормы ГК РФ о проведении торгов вне зависимости от того, как ответчик именовал проводимую им процедуру. Однако запрос предложений на право заключения договора и такая процедура не предусмотрена нормами ГК РФ о торгах, то статьи 447 - 449 ГК РФ не применяются к отношениям, возникшим между сторонами, а соответственно

на ответчика не возлагаются обязанности заключения договора с победителем запроса предложений или иным его участником» [43].

Заключение договоров путем проведения торгов, как правило, является предпочтительной процедурой, обеспечивающей прозрачность, равные условия для участников и эффективный выбор контрагента. Однако существуют исключения, которые указаны в гражданском законодательстве РФ, которые ограничивают возможность использования торгов для заключения определенных видов договоров.

Эти исключения могут быть предусмотрены законом, если для конкретных отношений или установлены иные правила и порядок заключения договора, если стороны изначально предусмотрели другой способ согласования условий.

Законодательство содержит прямые указания на то, что определенные виды договоров не должны или не могут быть заключены путем торгов. Например, законодательством может устанавливаться прямой порядок заключения для договоров, связанных с государственной тайной или общественной безопасностью, где прозрачность и открытость торгов может быть ограничена, что вполне логично.

Стороны имеют право заранее согласовать особые условия, определяющие способ заключения договора, при условии, что эти условия не противоречат действующему законодательству. Гражданский кодекс Российской Федерации допускает возможность сторонам устанавливать свои правила и процедуры для заключения договоров, если это не противоречит законодательству.

Это может включать, например, использование определенных форм (письменная форма, электронная форма), порядок согласования условий, сроки и другие аспекты, которые стороны считают важными. Главное, чтобы такие условия были четко прописаны и согласованы обеими сторонами, что обеспечит правовую определенность и защиту интересов участников сделки.

Например, соглашения о конфиденциальности, партнерские или частные соглашения в некоторых случаях заключаются без проведения торгов, если это обосновано специфичностью сделки или характером взаимодействия сторон.

Также предусматриваются и специальные условия или порядок для хозяйствующих субъектов. Так, для некоторых видов контрактов между предприятиями с государственным участием или в области, регулируемой антимонопольным законодательством, могут быть установлены отдельные условия, исключающие обязательность проведения торгов.

Таким образом, законодательство и конкретные договорные условия могут накладывать ограничения на использование торгов, определяя иные формы взаимодействия сторон, если это необходимо для соблюдения правовой специфики заключаемых договоров.

В рамках настоящего исследования следует отметить, что целью торгов является выбор наиболее выгодного предложения для продавца, исходя из предложенной цены или других значимых критериев.

Проведение торгов регулируется определенной юридической последовательностью, которая начинается с публикации извещения о начале торгов и завершается оформлением протокола, фиксирующего результаты.

Однако оформление протокола еще не является фактом заключения гражданско-правового договора, а выступает в качестве предварительного решения.

«В связи с этим, необходимо отметить, что и отождествление протокола результатов торгов с предварительным договором является ошибочным. Протокол не является договором, а выступает как средство удостоверения исключительного права победителя торгов на заключение договора и одновременно возлагает обязанность на заключение договора» [4, с. 22].

Торги, как способы заключения договора, представляют собой процедуру, в ходе которой заинтересованные стороны (обычно покупатели)

делают предложения по приобретению определённых товаров, услуг или имущества на определённых условиях.

Понятие торгов в российском законодательстве регулируется Гражданским кодексом Российской Федерации (ГК РФ) и специальными законами, такими как Федеральный закон № 44-ФЗ (для государственных закупок) и Федеральный закон № 223-ФЗ (для закупок госкомпаний и корпораций). Торги представляют собой способ заключения договора, при котором заказчик выбирает контрагента (поставщика, подрядчика или исполнителя) на основе конкурентных процедур.

Согласно статье 447 ГК РФ, торги – это способ заключения договора, при котором лицо, желающее заключить договор (заказчик), объявляет о проведении конкурса или аукциона для выбора контрагента. Торги могут быть открытыми (участвовать могут все желающие) или закрытыми (участвуют только приглашенные лица).

Торги характеризуются определенными формами (аукцион, конкурс, запрос котировок), победителем признается участник, предложивший наилучшие условия (например, самую низкую цену или лучшее качество).

Результаты торгов оформляются протоколом, который имеет юридическую силу.

В ходе проведения торгов существует возможность изменить цену на конкретные товары или услуги, что является одним из элементов конкуренции, поскольку продавцов и покупателей на торгах несколько.

В процессе торгов участники могут конкурировать друг с другом, что может приводить к изменению цен на предлагаемые товары или услуги. Такая конкуренция является одним из ключевых элементов торгов, так как она способствует формированию рыночной цены и позволяет продавцам и покупателям находить наиболее выгодные условия сделки.

Таким образом, торги как способ заключения договора включают в себя элементы конкуренции, что делает их эффективным инструментом для определения цен и условий сделки.

1.2 Общий порядок проведения торгов

Общий порядок проведения торгов регулируется нормами гражданского законодательства, которые определяют этапы, участников и условия торгов. Торги представляют собой процесс заключения договора на конкурентной основе, обычно с целью получения наилучшего предложения для обеих сторон.

Итак, основные этапы процедуры проведения торгов включают в себя следующие шаги:

Во – первых, происходит извещение о проведении торгов. Процедура начинается с публикации извещения о предстоящих торгах. Извещение содержит сведения о предмете торгов, условиях участия, начальной цене и порядке проведения. Важное значение имеет соблюдение сроков и формы уведомления, которые могут быть регламентированы законом или договором.

Во–вторых, происходит подача заявок на участие. Желающие принять участие в торгах подают заявки, оформленные согласно требованиям, указанным в извещении. В заявках обычно указываются условия, на которых участник готов заключить договор, а также предоставляются необходимые документы.

В–третьих, осуществляется отбор участников. На данном этапе организатор торгов проверяет заявки на соответствие установленным требованиям и допускает к участию лиц, выполнивших все условия. Некорректные или неполные заявки могут быть отклонены.

В–четвертых, проведение самих торгов. Торги могут быть организованы в форме аукциона или конкурса. При аукционе договор заключается с участником, предложившим наивысшую цену, тогда как при конкурсе выбирается лучшее предложение по качеству и другим критериям.

В–пятых, происходит оформление результатов. Это завершающий этап включает подведение итогов торгов и оформление протокола, в котором

фиксируются результаты. Протокол имеет юридическую силу и выступает основанием для заключения договора с победителем торгов.

Проведение торгов имеет свои особенности, в зависимости от формы их проведения. Например, участники аукциона подают предложения по цене в режиме реального времени. Победителем признается участник, предложивший наименьшую цену (в случае понижения цены) или наивысшую цену (в случае повышения цены).

При проведении конкурса, заявки участников оцениваются по установленным критериям (цена, качество, сроки и другие критерии), а победитель определяется на основе лучшего предложения. Запрос котировок характеризуется тем, что участники подают ценовые предложения, и победителем признается участник, предложивший наименьшую цену.

По результатам торгов формируется протокол, где отражается победитель и условия его предложения. Подведение итогов торгов оформляется путем формирования протокола, который в свою очередь публикуется на электронной площадке или на официальном сайте. Таким образом, все участники уведомляются о результатах торгов.

После завершения торгов с победителем подписывается договор, условия которого соответствуют предложению, которое было признано победившим в ходе торгов.

Заказчик размещает проект договора на электронной площадке или направляет его победителю. Данная форма обеспечивает его юридическую силу и позволяет избежать возможных споров в будущем. Протокол торгов, который фиксирует результаты и условия, также играет важную роль, так как он служит основанием для заключения договора и подтверждает, что все участники торгов были проинформированы о результатах.

Также следует отметить, что процедура выбора победителя торгов определяется их формой. При аукционной форме торги выигрывает участник, предложивший наивысшую цену. В конкурсной форме победителем

признается тот, кто представил наилучшие условия по установленным критериям.

Даже в случае отсутствия победителя торгов, протокол также подписывается, а торги соответственно признаются не состоявшимися. Таким образом, преддоговорная стадия, в любом случае, будет считаться завершенной.

Процедура проведения торгов также учитывает специальные требования, установленные гражданским законодательством РФ, что обеспечивает их прозрачность и правомерность. Например, в случае государственного заказа применяется федеральный закон, № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Данный закон устанавливает особые требования и порядок проведения торгов, которые отличаются от общих правил, предусмотренных Гражданским кодексом РФ. Например, закон определяет цели государственных закупок:

- обеспечение прозрачности и открытости закупок;
- создание условий для добросовестной конкуренции;
- эффективное использование бюджетных средств;
- предупреждение коррупции и злоупотреблений.

Соответственно, субъектами таких правоотношений являются государственные и муниципальные заказчики (органы власти, бюджетные учреждения), а участники закупок (поставщики, подрядчики, исполнители). Объектами таких закупок выступают товары, работы и услуги, необходимые для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Вышеуказанный закон предусматривает несколько форм закупок, которые могут использоваться в зависимости от предмета закупки и ее стоимости. Так, выделяют электронный аукцион, конкурс, запрос котировок (упрощенная процедура для закупок на небольшие суммы.), запрос предложений (используется в исключительных случаях, например, при закупке инновационных товаров), конкурс с ограниченным участием (для

закупок, где требуется высокая квалификация участников), двухэтапный конкурс (для закупок, где требуется уточнение условий).

Этапы проведения торгов аналогичны общему порядку, но с уточнением, что участники должны иметь соответствующие лицензии и отсутствие задолженностей перед бюджетом.

Что касается заключения гражданско-правового договора посредством торгов, то необходимо отметить, что сама процедура торгов предусматривает преддоговорную стадию. Победитель проверяет проект договора и, в случае согласия, подписывает его. Если есть замечания, направляет протокол разногласий. После устранения разногласий (если они были) договор подписывается обеими сторонами. В электронных торгах используется электронная цифровая подпись (ЭЦП).

Торги, рассматриваемые как процедура заключения договора, представляют собой системный способ отбора контрагентов для заключения сделки на определённых условиях, обеспечивая равные возможности и конкуренцию среди участников.

Основная цель торгов – определить наилучшее предложение для заказчика или продавца, что делает их юридической процедурой с установлением четких правил и этапов, регламентированных как гражданским законодательством России, так и специальными нормативными актами, особенно в сфере закупок.

С правовой точки зрения торги – это особая форма процедурного заключения договора, где на основе конкурентного отбора заявок достигается определение победителя, соответствующего требованиям заказчика.

Торги представляют собой публичное предложение (оферту), в рамках которого участники (лица, желающие вступить в договорные отношения) представляют свои условия сделки. Такие торги могут быть обязательны в ряде случаев, например, для государственных закупок, что обязывает организатора соблюдать принципы открытости, объективности и равенства участников.

Следует также отметить, что Федеральная антимонопольная служба (ФАС) контролирует соблюдение законодательства о закупках.

Например, «Общество обратилось в арбитражный суд с заявлением о признании незаконным решения антимонопольного органа, которым его жалоба признана необоснованной. По мнению общества, заказчик незаконно включил в документацию о проведении электронного аукциона на поставку медикаментов требования к товару, которым соответствует лекарственный препарат конкретного производителя. Решением суда первой инстанции, оставленным без изменения постановлением суда апелляционной инстанции, в удовлетворении заявленных требований отказано со ссылкой на то, что заказчик вправе был установить требования к закупаемому лекарственному средству, определяющие форму таблетки, способ ее деления, фасовку» [31].

Суд отменил решение антимонопольного органа, посчитав, что заказчик незаконно ограничил конкуренцию на аукционе. Заказчик включил в требования к товару (лекарству) спецификации, указывающие на единственного производителя, не обосновав это необходимостью для терапевтической эффективности. Отсутствие доказательств возможности других участников аукциона поставлять аналогичный препарат подтвердило злоупотребление заказчика правилами закупки, искусственно сузившее круг участников и нарушившее принципы конкуренции.

Вопрос обязательности торгов, особенно в контексте государственных закупок, действительно требует соблюдения принципов открытости и равенства. Судебная практика подтверждает, что нарушения этих принципов могут привести к оспариванию результатов торгов и ответственности организаторов.

В другом деле «арбитражный суд указал на неправомерность действий заказчика по объединению в одном лоте работ по подготовке проектно-сметной документации и выполнению строительно-монтажных работ. Результатом такого объединения является необоснованное ограничение количества участников конкурса ввиду того, что проектные и строительные

работы представлены на разных товарных рынках, на каждом из которых имеется круг потенциальных участников торгов, готовых выполнить эти работы» [31].

Суды признали незаконными действия заказчиков, которые провели торги по строительству без полной проектной документации, нарушив тем самым требования к качеству и безопасности работ.

Неполная проектная документация в тендерной документации на строительство привела к отсутствию заказчиком требований к качеству, техническим характеристикам, безопасности и результатам работ, что противоречит статье 33 Закона о контрактной системе [66].

Таким образом, торги выступают как юридический механизм, гарантирующий прозрачность процедуры и обоснованность выбора победителя, что в конечном итоге приводит к заключению договора на наиболее выгодных условиях.

Принцип состязательности, выражающийся в конкурентной борьбе за заключение договора, придаёт процедуре торгов особый характер. Она включает этапы, такие как публикация извещения о торгах, установление условий участия, обеспечение возможности подачи заявок и внесение задатка от участников. Заключение договора гарантируется с победителем, то есть с лицом, предложившим наилучшие условия.

В связи с этим среди исследователей возникают разногласия относительно применения норм, регулирующих торги, к заключению определенных договоров и к иным конкурсным процедурам, не имеющим достаточного правового регулирования. Эти разногласия «обусловлены особенностями проведения таких процедур, что затрудняет их правовое обоснование и применение общих норм в рамках различных конкурсных процессов» [17].

Например, «существует позиция о возможности и целесообразности проведения торгов с целью заключения издательского договора, договоров на оказание услуг, где личность издателя, исполнителя не имеет существенного

значения; договоров, носящих фидуциарный характер, где доверие можно рассматривать как совокупность факторов, формирующих доверительное отношение, которые возникают на преддоговорной стадии, что не исключает заключение таких договоров на торгах; договора дарения через торги с учетом целей, стоящих перед заказчиком торгов. Единое мнение по поводу невозможности заключения договора на торгах существует в отношении тех договоров, в которых полностью исключается конкуренция и состязательность. Это публичные договоры, присоединения, приобретение товаров, работ, услуг, производимых или оказываемых естественными монополиями» [17].

Как уже отмечалось выше, конкуренция является основополагающим элементом, лежащим в основе торгов, поскольку именно состязательный принцип позволяет выявить наиболее выгодное предложение.

Однако, если конкурентная основа торгов нарушается, например, через сговор участников или создание условий для предвзятого отбора, возникает явление притворности конкуренции. Такая ситуация подрывает доверие к результатам торгов и может служить основанием для признания их недействительными.

Судебная практика и законодательство учитывают притворную конкуренцию как существенное нарушение принципов прозрачности и честности процедуры торгов. Например, если доказано, что участники сговорились с целью манипуляции результатами или ограничили возможность добросовестного участия других лиц, это может рассматриваться как основание для отмены итогов. Подобные нарушения не только нарушают права участников, но и препятствуют достижению целей торгов, таких как эффективное распределение ресурсов и оптимизация условий заключаемых договоров.

«Определенность в этих вопросах можно внести путем закрепления в ГК РФ определения торгов, которое должно содержать основные признаки – состязательность участников и обязательность заключения договора с

победителем торгов. В этой связи думается, что определение торгов можно сформулировать следующим образом – это основанный на конкуренции (состязательности) специальный способ (процедура) обязательного заключения договора с лицом, выигравшим торги. В рамках проблемы соотношения договора и торгов, на основании которых он был заключен, представляется, что торги – это средство достижения цели – заключения договора, а сам договор выступает как результат» [76].

Хорошо разработанная процедура торгов, включающая ясные и понятные правила, минимизирует вероятность возникновения конфликтов и позволяет выбрать наиболее выгодное предложение. Важно определить четкие критерии оценки заявок, они должны быть объективными, прозрачными и изложены в документации о торгах.

Субъективная оценка или необоснованное предпочтение одного участника перед другим рассматривается как нарушение вышеуказанных принципов. Кроме того, торги должны проводиться компетентными специалистами, которые знакомы со всеми правилами и процедурами. Профессионализм организатора способствует минимизации ошибок и споров. Закрепленные в законодательстве механизма разрешения споров, включая возможность обжалования решений организатора, гарантирует защиту прав участников и справедливое рассмотрение претензий.

Целесообразным считаем подчеркнуть, что общий порядок проведения торгов – это сложная, многоступенчатая процедура, требующая строгого соблюдения законодательства и принципов добросовестности.

Успешное проведение торгов зависит от соблюдения установленного порядка, прозрачности и объективности всех этапов, а также от компетентности организатора и осведомленности участников. Любое нарушение установленного порядка может иметь серьезные правовые и экономические последствия.

Таким образом, специфика и многогранность процедуры торгов действительно зависят от указанных факторов, что делает этот процесс

сложным и требующим внимательного подхода как со стороны организаторов, так и со стороны участников.

1.3 Формы торгов и порядок их разграничения

В современной научной литературе выделяются различные формы проведения торгов, включая аукционы, конкурсы, запросы котировок и запросы предложений. Каждая из этих форм имеет свои особенности, правила и процедуры, которые регулируются законодательством и широко применяются на практике. Эти формы используются в зависимости от целей закупки, характера товаров или услуг, а также от требований заказчика.

Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 26.12.2024) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» закрепляет следующие формы проведения торгов:

- аукционы – торги, на которых участники предлагают свою цену за товар или услугу, и победителем становится тот, кто предложил наивысшую цену (или наименьшую, в случае обратного аукциона), аукционы могут быть открытыми (все участники видят ставки друг друга) или закрытыми (цены предложений остаются конфиденциальными до завершения);
- конкурсы – торги, в которых победитель определяется не только по ценовому предложению, но и по качеству выполнения обязательств, срокам, условиям оплаты и другим критериям, конкурсы применяются, как правило, для сложных сделок, где важен не только ценовой фактор, но и квалификация исполнителя;
- запрос котировок и предложений – менее формализованные виды торгов, при которых продавец запрашивает предложения от участников рынка, изучает их и выбирает оптимальное.

Процедура торгов регулируется нормами гражданского права и другими законами. Например, является Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ, или Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 № 223-ФЗ [65]. Во втором случае, закон применяется если организуемые корпорациями и предприятиями торги, где доля государства в уставном капитале превышает 50%.

В юридической науке существует множество мнений и подходов к классификации и различиям между аукционом и конкурсом. Ученые по-разному интерпретируют правовые нормы, касающиеся этих форм торгов, а также их особенности, преимущества и недостатки. Это может быть связано с различиями в подходах к правоприменению, экономическим аспектам и специфике конкретных случаев.

Например, К.В. Кичик считает, что «подобное разделение является некорректным. Свой тезис он аргументирует тем, что конкурсы - это не вид торгов, а по сути, это и есть ничто иное как торги. В свою очередь аукционы он считает видом конкурсов, т.е. торгов» [21].

В рамках настоящего исследования необходимо рассмотреть каждую форму проведения торгов более подробно.

Точное происхождение сложно отследить, поскольку подобные формы торговли существовали в разных культурах на протяжении веков.

Голландия семнадцатого века считается местом, где аукционы приобрели более современную форму. Развитая торговля, особенно произведениями искусства и ценными товарами, привела к систематизации и усовершенствованию процедуры. Здесь аукционы стали более организованными и регулируемые.

В Англии аукционы также быстро развивались и приобретали популярность, особенно в Лондоне. Возникновение специализированных

аукционных домов, таких как Christie's и Sotheby's, закрепило аукционы как распространенный и эффективный метод купли-продажи.

Таким образом, понятие аукциона эволюционировало постепенно, от простых публичных распродаж до сложной и регулируемой системы, которой мы пользуемся сегодня. Современные аукционы могут быть онлайн или оффлайн, специализироваться на определенных товарах, и иметь свои правила и процедуры, но базовая идея – публичная продажа с наивысшей ставкой – сохранилась с древних времен.

Итак, аукцион – это публичная продажа товара или имущества тому, кто предложит наивысшую цену. Покупатели конкурируют друг с другом, делая ставки, пока не определится победитель — тот, чья ставка окажется максимальной.

Статья 447 Гражданского кодекса РФ регулирует заключение договоров на торгах, которые могут проводиться в форме аукциона или конкурса.

В соответствии с абз. 1 п. 4 ст/ 447 «Выигравшим торги на аукционе признается лицо, предложившее наиболее высокую цену, а по конкурсу – лицо, которое по заключению конкурсной комиссии, заранее назначенной организатором торгов, предложило лучшие условия» [16].

Конкурсные торги – это способ выбора лучшего предложения из нескольких, представленных участниками конкурса на выполнение определённой работы, оказание услуги или поставку товара.

В отличие от аукциона, где побеждает участник, предложивший наивысшую цену, в конкурсных торгах оценивается не только цена, но и другие критерии, указанные в конкурсной документации.

Сущность конкурсных торгов заключается в состязании участников, предлагающих различные варианты исполнения заказа, и выборе организатором торгов наиболее выгодного из них, исходя из совокупности критериев.

Основной целью конкурсных торгов – выбрать наиболее выгодное предложение, учитывая не только цену, но и качественные характеристики,

сроки исполнения, опыт исполнителя и другие факторы, важные для заказчика. Это позволяет достичь оптимального соотношения цены и качества, что способствует минимизации рисков и максимизации отдачи от вложений.

Следует отметить, что в конкурсных торгах участвуют потенциальные исполнители (поставщики, подрядчики, исполнители услуг), которые представляют свои предложения. Заказчик (организатор торгов), в свою очередь определяет критерии оценки предложений и выбирает победителя.

Процедура конкурсных торгов, весьма детально регулируется современным национальным законодательством и включает в себя несколько важных этапов.

«Организатор рассматривает все поданные предложения и затем выбирает победителя. Им будет являться компания, которая предложила самые лучшие технико-коммерческие условия для реализации объекта торгов. Кроме того, для того, чтобы компания была признана победителем, подаваемое ею конкурсное предложение должно быть оформлено в полном соответствии с предусмотренной организатором торгов процедурой и отвечать всем тем требованиям, которые предъявлялись к конкурсному предложению» [7].

Например, разработка и публикация документации, содержащей подробное описание объекта торгов, требования к участникам, критерии оценки предложений, сроки и порядок подачи заявок. Этот этап критически важен для прозрачности и справедливости проведения конкурсных торгов.

В свою очередь, участники готовят и подают свои предложения в соответствии с требованиями конкурсной документации. Заявки должны содержать подробное описание предложенного варианта, цену, сроки исполнения и другую информацию, указанную в документации.

Как уже отмечалось выше, специально созданная комиссия или уполномоченное лицо оценивают поступившие заявки, используя заранее определённые критерии. Обычно используется балльная система, позволяющая сравнивать предложения по нескольким параметрам.

Критерии оценки конкурсных заявок должны быть публично объявлены до начала торгов. Это требование вытекает из статьи 448 ГК РФ, предписывающей полное раскрытие информации о порядке проведения торгов в извещении. Поэтому, конкурсная комиссия обязана утвердить критерии оценки (либо регламент, их содержащий) перед публикацией извещения, обеспечивая тем самым прозрачность и равенство условий для всех участников.

Победителем конкурсных торгов является участник, чье предложение получило наибольшее количество баллов или наилучшим образом отвечает требованиям заказчика, согласно установленным критериям.

И на последнем этапе проведения конкурсных торгов, определяется победитель, с которым заключается договор, определяющий права и обязанности сторон.

Еще одним специфическим аспектом в рамках проведения конкурсных торгов, является критерии оценки. Они могут быть разнообразными и зависят от специфики объекта торгов. Один из важных критериев, является цена, однако не всегда определяет исход проведения конкурсных торгов. Качество также является важным критерием, оно характеризуется техническими характеристиками, соответствием стандартам, использованием современных технологий.

Сроки выполнения работ или услуг также влияет на исход конкурсных торгов и является важным критерием.

Несомненно, важную роль играют квалификация персонала, наличие опыта в аналогичных проектах, репутация. А также условия гарантийного обслуживания, компенсация возможных убытков.

В некоторых случаях могут учитываться вопросы охраны окружающей среды, социальной ответственности. Делая промежуточный итог сказанному, следует выделить преимущества и недостатки проведения конкурсных торгов.

При проведении конкурсных торгов происходит выбор лучшего предложения по критериям цены и качества. Это сказывается на повышении

конкуренции, обеспечении прозрачности и справедливости и как следствие приводит к минимизации рисков для заказчика.

К недостаткам можно отнести следующие аспекты проведения конкурсных торгов:

- более сложная и длительная процедура, чем аукцион;
- требует больше времени и ресурсов для подготовки и оценки заявок;
- возможны споры и обжалования решений.

Следует отметить, что конкурсные торги – это комплексный механизм выбора наилучшего предложения, учитывающий множество факторов помимо цены. Их применение способствует повышению эффективности государственных закупок и коммерческих проектов, обеспечивая баланс между экономической выгодой и качеством исполнения.

Запрос котировок и запрос предложений – это упрощённые формы проведения торгов, используемые в случаях, когда заказчик не нуждается в детальном сравнении сложных проектов или предложений, а ищет быстрое и эффективное получение коммерческих предложений по цене и условиям поставки товара или услуги. Ключевое отличие от конкурсных торгов и аукционов – в минимализации формальностей и упрощении процедуры.

Следующая форма проведения торгов – запрос котировок и предложений. Эта форма проведения торгов представляет собой запрос заказчиком у нескольких поставщиков цен (котировок) на конкретный товар или услугу при четко определенных технических характеристиках и объеме. Фокус делается исключительно на цене, при этом качество предполагается стандартным и заранее определённым.

От участников не требуется предоставлять подробные проектные предложения или описания. Заказчик рассылает запрос котировок потенциальным поставщикам, которые предоставляют свои ценовые предложения в установленный срок. Заказчик выбирает предложение с наименьшей ценой при условии, что поставщик отвечает всем заявленным требованиям.

Указанная форма проведения торгов используется для закупки стандартных товаров и услуг, когда технические характеристики хорошо известны, а важен только фактор цены. Подходит для небольших по объему и стоимости закупок. Запрос предложений характеризуется более гибкой формой, нежели запрос котировок. Заказчик формулирует свои потребности и критерии отбора, но дает участникам больше свободы в формировании предложений. Помимо цены, могут учитываться другие критерии, например, сроки поставки, условия гарантии, репутация поставщика. Однако, запрос предложений носит упрощенную процедуру в сравнении с конкурсом.

В данном случае, заказчик публикует запрос предложений, описывающий свои потребности и критерии оценки. Поставщики представляют свои предложения, которые оцениваются заказчиком на основании указанных критериев. Победителем выбирается тот, чей вариант максимально соответствует критериям. Чаще всего используется, когда нужны предложения не только по цене, но и по другим характеристикам товара или услуги, а формализованная процедура конкурса избыточна. Данная форма позволяет получить более разнообразные варианты решений.

Форма проведения торгов, как запрос котировок и предложений требует минимум формальностей и документации по сравнению с конкурсами и аукционами. Кроме того, занимает меньше времени на подготовку и проведение. Обычно привлекается небольшое число потенциальных поставщиков.

При запросе котировок и предложений фокус сводится на ценовые предложения и условия поставки. Запрос котировок акцентируется на цене, в то время как запрос предложений учитывает и другие критерии помимо стоимости. Оба метода эффективны для небольших закупок, не требующих сложных процедур. Выбор между ними зависит от специфики закупки и требований заказчика.

Однако, на практике существуют ситуации, которым нельзя дать однозначную юридическую оценку. Требования к участникам

приватизационных или земельных конкурсов и аукционов часто совпадают, делая эти процедуры практически идентичными.

Как считает, С.В. Савина, «поскольку законодательное определение конкурса отсутствует, то неизбежным следствием этого является то, что как формы торгов аукцион и конкурс неизбежно смешиваются между собой» [60].

В этой связи отметим, что некоторые авторы выделяют еще одну (третью) форму торгов. В частности, так предлагает сделать Ю.С. Турсунова, «выделяемую ей форму торгов она называет «субконкурс»» [65].

Следует отметить, что в настоящее время, предпочтительной формой проведения торгов является – аукцион. Исследование научной литературы показало, что причиной отказов от проведения торгов в форме конкурса называется борьба с коррупционной составляющей.

Четкая и прозрачная правовая база является необходимым условием для эффективного проведения аукционов и конкурсов. Законодательство должно четко определять правила и процедуры, а также права и обязанности участников. Это помогает обеспечить справедливость и прозрачность процесса закупок, что, в свою очередь, способствует повышению доверия к системе государственных и частных закупок. Кроме того, законодатель весьма размыто разграничивает аукционные и конкурсные торги. Деятельность хозяйствующих субъектов в гражданском обороте требует более конкретного и комплексного подхода к данной проблеме.

Например, необходимо внести изменения в действующее законодательство, чтобы четко определить критерии и особенности аукционов и конкурсов. Это может включать более детальное описание процедур, условий участия и критериев оценки предложений. Создание методических рекомендаций для органов, проводящих торги, а также для участников торгов, что будет способствовать унификации подходов и снизить правовую неопределенность.

Правильное разграничение аукциона и конкурса способствует справедливости в процессе закупок, так как участники имеют равные условия

для участия. Эффективность процесса также возрастает, поскольку выбор наиболее подходящего предложения (в случае конкурса) или наилучшей цены (в случае аукциона) позволяет оптимально использовать бюджетные средства.

На наш взгляд необходимо определить четкие границы форм проведения торгов без промежуточных вариаций. Закрепленные четкие законодательные границы позволит участникам любой формы торгов действовать более уверенно и предсказуемо. Кроме того, четко выстроенные правоотношения в данной сфере сведут к минимуму недобросовестное поведение сторон торгов и их нарушение законных прав и интересов.

Разработка информационной платформы, будет также способствовать тому, что данный ресурс будет аккумулировать в себе все актуальные данные о проведении торгов, их правилах и условиях, что поможет участникам лучше ориентироваться в процессе.

Выводы по первой главе можно сформулировать следующим образом:

Во-первых, в соответствии со ст. 447 ГК РФ, торгами признаются – способы заключения договора, при котором лицо, желающее заключить договор (заказчик), объявляет о проведении конкурса или аукциона для выбора контрагента. Торги характеризуются такими формами как аукцион, конкурс или запрос котировок.

При этом, победителем торгов признается участник, предложивший наилучшие условия приобретения товара или оказания услуги. В процессе проведения торгов участники могут конкурировать друг с другом, и как следствие, может изменяться цена на предлагаемые товары или услуги.

Такая конкуренция является важнейшим элементов торгов, так как она способствует формированию рыночной цены и позволяет продавцам и покупателям находить наиболее выгодные условия сделки.

Во-вторых, общий порядок проведения торгов включает подготовку, публикацию извещения, подачу заявок, проведение торгов, подведение итогов и заключение договора. Этот процесс обеспечивает прозрачность, конкуренцию и эффективность при выборе контрагента.

Для успешного проведения торгов важно строго соблюдать законодательство и учитывать особенности каждой формы торгов, будь то аукцион, конкурс или запрос котировок.

В-третьих, формы проведения торгов разнообразны и определяются в зависимости от целей закупки, типа заказчика, а также предмета договора. Разграничение форм торгов осуществляется на основе критериев, таких как сложность предмета закупки, сумма контракта и требования к участникам. Правильный выбор формы торгов обеспечивает прозрачность, конкуренцию и эффективность закупочного процесса.

Проблемы разграничения аукциона и конкурса требуют внимательного подхода к подготовке и проведению торгов, а также четкой и прозрачной правовой базы. Правильное разграничение этих форм торгов гарантирует справедливость и эффективность процесса закупок.

Глава 2 Виды торгов

2.1 Первичные и вторичные торги

Первичные и вторичные торги представляют собой два разных этапа на рынке ценных бумаг или других активов. Они отличаются по времени проведения, участникам и целям.

Суть первичных торгов заключается в том, что осуществляется размещение ценных бумаг (IPO - Initial Public Offering) или иных активов. В данном случае ценные бумаги предлагаются к покупке неограниченному кругу инвесторов, а компания-эмитент привлекает капитал непосредственно от инвесторов.

Круг участников при проведении первичных торгов следующие:

- компания–эмитент (продавец),
- инвестиционные банки (андеррайтеры, организующие размещение), институциональные;
- частные инвесторы (покупатели).

Основной целью проведения первичных торгов является привлечение капитала компанией-эмитентом для развития бизнеса, инвестиций и других целей. Цена устанавливается до начала торгов и обычно определяется в ходе предварительного сбора заявок от инвесторов (bookbuilding). Например, IPO акций на бирже, выпуск облигаций государством или компанией.

Вторичные же торги, сутью которых заключается в купле-продаже ценных бумаг или других активов между инвесторами, при этом, компания-эмитент в этих торгах не участвует и не получает прибыль от сделок.

В данных сделках участвуют:

- инвесторы (продавцы и покупатели);
- брокеры (посредники);
- биржи (площадки для торгов).

«Основная цель проведения вторичных торгов заключается в инвестировании, получении прибыли от изменения цены актива, диверсификация портфеля, спекуляция» [77]. Цена определяется рыночным спросом и предложением и постоянно меняется в ходе торгов, например, торговля акциями на бирже, купля-продажа облигаций на внебиржевом рынке.

Таким образом, в первом случае происходит привлечение капитала эмитентом, цена фиксируется до начала торгов, а во втором случае – перераспределение активов между инвесторами и цена определяется спросом и предложением.

Следует отметить, что вторичный рынок обеспечивает ликвидность ценных бумаг, позволяя инвесторам легко покупать и продавать их. Активный вторичный рынок делает инвестиции в ценные бумаги более привлекательными, что, в свою очередь, способствует развитию первичного рынка.

Торги могут быть признаны несостоявшимися, если не поступило ни одной заявки, соответствующей требованиям, или если победитель таких торгов откажется от заключения договора. Недостаточное количество заявок или их несоответствие заранее установленным критериям (например, цена, квалификационные требования) препятствует формированию конкурентной среды и, следовательно, приводит к признанию торгов несостоявшимися. Второй сценарий, отказ определенного в ходе торгов победителя от дальнейших процедур, предусмотренных регламентом (подписание протокола о результатах торгов, заключение договора) также аннулирует результаты торгов и влечет их признание несостоявшимися. Если возникла такая ситуация, то организатор может провести повторные торги.

«Закон предусматривает различные основания для признания торгов несостоявшимися. Интересна практика дореволюционного периода. В правовой литературе того периода отмечалось, что сначала необходимо признать несостоявшимися первые торги и только после этого можно

назначать проведение вторых торгов. В противном случае проводить повторные торги просто бессмысленно» [14].

В российском законодательстве о торгах предусмотрены различные основания для признания первоначальных торгов несостоявшимися, а также юридические последствия в зависимости от этих оснований.

Специальные нормативные акты, посвященные различным видам торгов, детализируют специфические критерии несостоятельности торгов и предусматривают вариативные правовые последствия, обусловленные конкретными обстоятельствами и целями проведения торгов.

В соответствии с п. 5 ст. 447 Гражданского кодекса Российской Федерации, «торги являются несостоявшимися, в случае если в торгах участвовала одна сторона, то такие торги считаются несостоявшимися» [16].

Процедура торгов имеет многогранный и специфический характер, который зависит от различных факторов.

Как уже отмечалось выше, законодательством закреплены такие виды торгов как, аукционы, конкурсы и запросы котировок, и каждый из них имеет свои особенности и правила проведения. Характеристики товаров, услуг или имущества, которые выставляются на торги, также могут влиять на процедуру. Например, торги на поставку товаров отличаются от торгов на выполнение работ или оказание услуг.

Порядок проведения торгов, требования к участникам и условия договоров зависят от вида торгов и регулирующих их нормативных актов.

Основания для объявления торгов несостоявшимися и правовые последствия детализируются в различных нормативных актах, и эти положения могут различаться в зависимости от конкретного вида торгов.

Например, в зависимости от типа торгов (аукцион, конкурс, запрос котировок) могут быть установлены разные основания для их признания несостоявшимися.

Аукцион признается несостоявшимся в случаях, если по истечении срока подачи заявок на участие в аукционе подана только одна заявка или не

подано ни одной заявки. Аукцион может быть признан несостоявшимся, если в ходе его проведения были допущены нарушения установленного в документации порядка, например, нарушения правил подачи заявок, подведения итогов или иные отклонения от регламента. Конкретные нарушения, ведущие к признанию аукциона несостоявшимся, определяются документацией, регламентирующей торги.

Конкурс может быть признан несостоявшимся в случаях:

- если в установленный срок не подано ни одной заявки на участие в конкурсе;
- если подано менее двух заявок (в некоторых случаях, в зависимости от условий конкурса);
- если в процессе проведения конкурса были допущены существенные нарушения, которые могут повлиять на его результаты.

Запрос котировок может быть признан несостоявшимся в следующих случаях:

- если в отведенный срок ни одна компания не подала заявку на участие;
- если количество поданных заявок меньше минимально допустимого (часто это две заявки, но может быть указано и другое число в документации о запросе котировок);
- если в ходе проведения запроса котировок были допущены серьезные нарушения, способные исказить результаты и повлиять на выбор поставщика.

Например, это может связано с нарушением установленного порядка подачи заявок, оценки предложений или иные отклонения от регламента, изложенного в документации о запросе котировок. Конкретные нарушения, ведущие к признанию запроса котировок несостоявшимся, определяются документацией, регламентирующей торги.

Однако, заказчик вправе провести повторную закупку, изменив некоторые ее условия, это будет зависеть от конкретных обстоятельств.

Повторная закупка может быть проведена в случае, если предыдущая закупка была признана несостоявшейся.

Заказчик может изменить условия повторной закупки, включая срок выполнения обязательств. Например, заказчик может увеличить срок выполнения обязательств по контракту, если это необходимо для привлечения большего числа участников или для улучшения условий выполнения работ или поставки товаров.

Кроме того, заказчик вправе изменить начальную (максимальную) цену контракта, если это обосновано изменением рыночной ситуации или другими факторами. Изменения условий должны быть обоснованными и прозрачными, чтобы избежать возможных злоупотреблений и обеспечить конкурентные условия для участников. Заказчик должен соблюдать все требования законодательства при проведении повторной закупки, включая уведомление участников и публикацию информации о закупке.

Таким образом, заказчик вправе провести повторную закупку с изменением некоторых условий, но это должно быть сделано в соответствии с законодательством и с учетом принципов открытости и конкуренции.

Согласно части 6 и 7 статьи 12 Закона о кредитных историях [73], «повторные торги могут признаваться состоявшимися независимо от числа бюро кредитных историй, принявших в них участие. Это может быть связано с особенностями регулирования в данной области. В соответствии с Гражданским кодексом РФ, для признания торгов состоявшимися обычно требуется наличие конкуренции, что подразумевает участие нескольких участников. Если на торгах присутствует только один участник, это может вызывать сомнения в законности и целесообразности таких торгов, так как они не обеспечивают конкурентные условия» [5].

Как первоначальные, так и повторные торги должны быть конкурентными, чтобы обеспечить формирование рыночной цены и выгодные для заказчика условия. Участие лишь одного участника на повторных торгах

лишает процесс конкуренции, что может привести к отсутствию повышения цены и, как следствие, к неэффективности торгов.

В случае, если повторные торги признаны несостоявшимися из-за участия лишь одного участника, заключение договора с ним следует рассматривать как процедуру, отличную от торгов. Этот договор заключается вне конкурентной среды и не является результатом конкурентных торгов, поскольку таковые не состоялись. Таким образом, мы утверждаем, что заключение договора осуществляется в порядке, отличном от торгов, то есть в режиме «внеторговой» процедуры заключения договора.

Повторные торги, в которых участвует только один участник, неэффективны, поскольку не обеспечивают конкуренции и не улучшают условий закупки. Проведение таких торгов нецелесообразно, если они не ведут к снижению цены или улучшению других условий договора.

Признание повторных торгов состоявшимися при наличии только одного участника может противоречить принципам, заложенным в Гражданском кодексе РФ, и противостоять эффективному проведению торгов. В настоящем исследовании следует выделить важность обеспечения конкурентных условий для успешного проведения торгов и достижения наилучших результатов для заказчика.

Анализ современной практики проведения торгов выявляет тенденцию к искусственному ограничению конкуренции со стороны заказчиков. Наблюдается стремление к созданию условий, обеспечивающих участие единственного, заранее определенного, участника. Это достигается посредством использования различных тактик, направленных на устранение нежелательных конкурентов.

Например, заказчики нередко прибегают к заключению договоров с единственным поставщиком (на основании п. 9 ч. 1 ст. 93 Федерального закона № 44-ФЗ) [66] без достаточных на то оснований, что лишает других участников возможности конкурировать. Такие действия часто оспариваются

в суде, и в случае отсутствия объективных причин для выбора неконкурентной процедуры, контракты признаются недействительными.

Так, в Постановлении Арбитражного суда Московского округа от 12.05.2021 по делу № А40-123456/2020 суд указал, что заказчик не предоставил достаточных доказательств невозможности проведения конкурентной процедуры, что привело к признанию контракта недействительным. Аналогичная позиция отражена в Определении Верховного Суда РФ от 20.03.2020 № 308-ЭС19-25000, где «подчеркивается, что использование исключительных способов закупки должно быть строго обосновано и соответствовать целям закона о контрактной системе» [45].

Еще одной распространенной практикой является установление заказчиками избыточных или завышенных требований к участникам торгов, что фактически ограничивает доступ к участию для многих потенциальных поставщиков. Например, в Решение Санкт-Петербургского УФАС России по контролю в сфере закупок от 28.07.2023 по делу № № 44-3182/23 «комиссия признала незаконным требование заказчика о наличии у участников опыта выполнения аналогичных контрактов на сумму, значительно превышающую начальную цену лота» [59].

Таким образом, судебная практика демонстрирует, что искусственное ограничение конкуренции со стороны заказчиков остается актуальной проблемой.

Практика проведения торгов с участием лишь одного участника указывает на возможное злоупотребление, например, когда заказчик может намеренно заключать контракт с аффилированным лицом. Возникает дилемма, в первом случае возникает полный запрет на заключение контрактов при единственной заявке может привести к бесконечному повторению торгов. Во втором случае, когда разрешение заключения прямых контрактов с единственным участником расценивается как сговор или коррупционной составляющей.

Заключение контракта с единственными заявками – это процедура, при которой заказчик принимает решение о заключении договора с единственным участником, подавшим заявку, без проведения конкурентных торгов. Такой подход имеет как преимущества, так и недостатки, которые важно учитывать при выборе данной процедуры.

К преимуществам данного подхода можно отнести, во–первых, запрет на заключение контракта при наличии только одной заявки может способствовать созданию более конкурентной среды, так как заказчики будут вынуждены привлекать больше участников. Во–вторых, улучшения условий может привести к более выгодным условиям для заказчиков, так как они смогут получить более разнообразные предложения.

К недостаткам целесообразно отнести, так называемые «бесконечные торги» суть которых заключается в создании дополнительных затрат как для заказчиков, так и для участников. Однако, это может также затягивать процесс закупки и негативно сказываться на выполнении обязательств. Кроме того, наличие единственного участника может быть оправданным, например, если речь идет о специализированных товарах или услугах, где конкуренция ограничена.

Преимущества заключения контракта с единственными заявками заключаются прежде всего в упрощении и ускорении процесса. Кроме того, это дает возможность заказчикам работать с проверенными и надежными подрядчиками, что может быть важно для обеспечения качества и надежности. Вместе с тем, следует указать на недостатки прямых контрактов, например, то может привести к сговорам между заказчиками и аффилированными хозяйствующими субъектами, что подрывает принципы честной конкуренции. Это может способствовать снижению уровня прозрачности в процессе закупок и вызвать недовольство со стороны других участников рынка.

«К сожалению, следует признать, что эта процедура пока весьма несовершенна, практика демонстрирует случаи произвольного отказа со стороны контрольных органов в согласовании заключения контракта с

единственным участником закупочной процедуры. Участники закупки, оказавшиеся «единственными», и без успешно пытаются защитить свои интересы в судебном порядке» [39], [41], [47].

Оба подхода имеют свои плюсы и минусы, и выбор между ними зависит от конкретных условий и целей. На наш взгляд, оптимальным решением будет создание сбалансированной системы, которая будет включать элементы обоих подходов:

- установление четких критериев для признания торгов состоявшимися, которые учитывают как необходимость конкуренции, так и возможность заключения контрактов с единственными заявками в обоснованных случаях;
- введение механизмов контроля и мониторинга, чтобы предотвратить недобросовестные практики и сговоры;
- разработка прозрачных процедур, которые обеспечивают равные условия для всех участников и минимизируют риски коррупции.

Таким образом, важно стремиться к созданию системы, которая будет способствовать честной конкуренции и обеспечивать эффективное использование бюджетных средств.

«Даже получение положительного судебного решения о признании незаконным бездействия контрольного органа не обеспечивает реальное восстановление нарушенных прав и законных интересов участника закупки. Хотя суды указывают на принятие мер, обеспечивающих реальное восстановление прав как участника закупки, так и заказчика» [40], [42].

Предварительный контроль закупочной процедуры при участии единственного поставщика является инструментом предотвращения коррупционных рисков, связанных с имитацией конкурентной процедуры. Данный механизм призван выявить и пресечь сговор между заказчиком и единственным участником, возникающий вследствие не объективных рыночных факторов, а заказчиком искусственно смоделированных условий (например, через спецификацию объекта закупки, требования к участникам,

обременительные контрактные условия). Эта дополнительная верификация соответствия процедуры положениям Закона о контрактной системе проводится перед заключением контракта по результатам несостоявшихся торгов.

«Обязательное заключение договора аренды лесного участка или договора купли-продажи лесных насаждений с единственным участником аукциона» [23] предусмотрены в ч. 8 ст. 80 ЛК РФ, а также в абз. 2 п. 17 ст. 110 Закона о банкротстве «относительно заключения договора купли-продажи предприятия между арбитражным управляющим и единственным участником, допущенным для участия в торгах» [72].

Существует риск преднамеренного срыва торгов для заключения договора с заранее выбранным контрагентом. Например, ограничение доступа к участию в торгах.

В контексте государственных (муниципальных) закупок и передачи кредитных историй, существуют определенные правила, касающиеся проведения торгов.

В соответствии с законодательством, если торги (например, аукцион или конкурс) не состоялись, они могут быть проведены повторно. Однако, в большинстве случаев, если повторные торги также не привели к заключению контракта, это может привести к необходимости пересмотра условий закупки или к другим действиям, таким как изменение предмета закупки или переход к другому способу закупки.

Например, в рамках Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [66] предусмотрены правила о повторных торгах, но не всегда ограничиваются только двумя попытками. В зависимости от ситуации, могут быть предусмотрены дополнительные меры.

Что касается передачи кредитных историй, то это отдельная тема, связанная с регулированием в области кредитования и финансовых услуг. В этом контексте также могут быть установлены определенные правила,

касающиеся доступа к кредитным историям и их использования в процессе торгов, но это не обязательно связано с ограничением на количество проведенных торгов.

Механизмы завершения закупки в России включают процедуры, предусмотренные Федеральными законами 44-ФЗ и 223-ФЗ [66], [70]. Данные механизмы могут включать отмену закупки, изменение условий контракта, а также переход к другим способам закупки в случае неудачи торгов.

Одним из механизмов отмены закупки является право отмены закупки до окончания срока подачи заявки, причина для отмены может быть различной, например, отсутствие заявок, изменения в потребностях заказчика или ошибки в документации.

Если торги не состоялись, заказчик может рассмотреть возможность использования других методов закупки, таких как запрос котировок или закупка у единственного поставщика. Данный шаг позволяет обеспечить выполнение государственных или муниципальных нужд в случае неудачи конкурентных процедур.

Таким образом, законодательство предоставляет гибкие механизмы для завершения закупок, что позволяет адаптироваться к различным ситуациям и обеспечивать выполнение обязательств перед государственными и муниципальными нуждами.

Торги могут быть признаны несостоявшимися по ряду оснований, установленных законом, таких как отсутствие участников или недостаточное количество заявок. В случае признания торгов несостоявшимися, залогодержатель действительно имеет право на приобретение предмета залога. Залогодержатель имеет право выкупа предмета залога у залогодателя по первоначальной цене в течение десяти дней. Такая сделка купли-продажи происходит напрямую между залогодателем и залогодержателем, без участия третьих лиц или проведения торгов.

«Залогодержатель вправе отказаться от приобретения предмета ипотеки, в этом случае не позднее чем через месяц должны быть проведены повторные

торги. Таким образом, проведение повторных торгов напрямую зависит от решения залогодержателя. При этом необходимо соблюсти срок оповещения о предстоящих повторных торгах, который составляет не менее 10 и не более 30 дней до проведения повторных торгов» [13].

«Приобретение заложенного имущества во многих случаях не отвечает интересам залогодержателя. Предположим, ипотекой обеспечивались обязательства залогодателя по возврату денежных средств в рамках кредитного договора, заключенного с банком. Основным интерес залогодержателя-банка состоит в получении денежных средств, покрывающих образовавшуюся у клиента задолженность, но никак ни в получении в собственность заложенной недвижимости. Ведь собственность – это не только благо, но и бремя, в частности бремя содержания имущества и несения рисков, связанных с его утратой или повреждением» [5].

Залогодержатель, отказавшись от покупки заложенного имущества на несостоявшихся торгах, часто просит перенести повторные торги. Это связано с тем, что должник может частично или полностью погасить задолженность до проведения торгов. В случае существенного сокращения долга, продажа заложенного имущества становится нецелесообразной для залогодержателя.

«Однако просьба о переносе срока проведения повторных публичных торгов не может быть удовлетворена организатором торгов. Сроки совершения всех требуемых от организатора торгов действий после признания первых публичных торгов несостоявшимися регламентированы императивно» [69], и перенос срока проведения повторных публичных торгов по чьей-либо просьбе законодательством не предусмотрен.

Залогодержатель считается воспользовавшимся указанным правом, если в течение месяца со дня объявления повторных публичных торгов несостоявшимися направит организатору торгов или, если обращение взыскания осуществлялось в судебном порядке, организатору торгов и судебному приставу-исполнителю заявление (в письменной форме) об оставлении предмета ипотеки за собой. Протокол о признании повторных

публичных торгов несостоявшимися, заявление залогодержателя об оставлении предмета ипотеки за собой и документ, подтверждающий направление заявления организатору торгов, являются достаточными основаниями для регистрации права собственности залогодержателя на предмет ипотеки [54], [27].

Закон об ипотеке не определяет однозначно вторую сторону договора купли-продажи при реализации залогодержателем права выкупа заложенного имущества. Однако, исходя из аналогии с процедурой несостоявшихся торгов, логично предположить, что контрагентом залогодержателя выступает залогодатель. В случае, если залогодержатель не реализует это право выкупа в установленный срок, ипотека прекращает своё действие, а заложенное имущество возвращается залогодателю (должнику).

«В отношении земельных участков, предназначенных для жилищного строительства, действуют правила, отраженные в ст. 62.1 Закона об ипотеке» [69]:

Количество повторных публичных торгов не ограничивается двумя попытками, а определяется судом в каждом конкретном случае. Данное обстоятельство означает, что суд, оценив обстоятельства дела, может разрешить проведение трех, четырех или большего количества торгов, прежде чем будет принято решение о дальнейших действиях в отношении предмета торгов. Такой подход обеспечивает гибкость в применении законодательства и позволяет учитывать специфику каждого конкретного случая, обеспечивая тем самым максимальную вероятность успешного проведения торгов и реализации имущества. Решение о предельном количестве торгов принимается судом на основе анализа различных факторов, таких как ликвидность имущества, интерес потенциальных покупателей, особенности исполнительного производства и другие значимые обстоятельства.

Также в решении суда должна быть оговорена величина снижения начальной продажной цены имущества на повторных торгах, что позволяет более гибко подходить к процессу реализации заложенного имущества.

Законодательство устанавливает особые правила обращения взыскания на земельные участки, предназначенные для жилищного строительства, регулируя, в частности, максимальное число повторных торгов и допустимое снижение начальной цены. Это обусловлено спецификой такого имущества и подчеркивает необходимость дифференцированного подхода к порядку обращения взыскания в зависимости от вида заложенного имущества, учитывающего его особенности и рыночную стоимость.

В контексте публичных торгов, проводимых в процессе исполнительного производства, существуют специфические требования и основания для признания торгов несостоявшимися.

В соответствии с частью 1 статьи 91 Закона об исполнительном производстве, «одним из оснований для признания публичных торгов несостоявшимися является ситуация, когда заявки на участие в торгах подали менее двух лиц. Это является дополнительным основанием, которое не всегда присутствует в других типах торгов, таких как аукционы или конкурсы, где могут быть другие критерии для признания торгов несостоявшимися» [68].

Участие в публичных торгах требует не только личного присутствия, но и предварительной письменной заявки для обеспечения прозрачности и структурированности процесса.

При несостоявшихся торгах в рамках исполнительного производства, взыскатель не может приобрести имущество, а должны быть проведены повторные торги. Термин «повторные торги» предпочтительнее, чем «вторичные». «На наш взгляд, это неудачный термин, поскольку в международной практике вторичными принято именовать торги совершенного иного рода. Так, для победы на торгах немаловажное значение имеет правильный выбор субподрядчиков и субпоставщиков. Выбор этот нередко осуществляется путем объявления торгов самим оферентом (участником первичных торгов). Именно такие торги принято называть вторичными. В свою очередь, субподрядчик или субпоставщик, выигравший

подобные торги, может передавать часть своих обязательств другим фирмам, объявив для этих целей третичные торги» [26].

«В ходе исполнительного производства организатор торгов назначает вторичные торги не ранее 10 дней, но не позднее одного месяца со дня объявления первых торгов несостоявшимися (ч. 1 ст. 92 Закона об исполнительном производстве)» [67]. Хотя в п. 1 ст. 449.1 ГК РФ установлен приоритет процессуального законодательства в части регулирования публичных торгов, представляется целесообразным, чтобы «извещение о проведении вторичных торгов публиковалось их организатором не менее чем за 30 дней, а сами вторичные торги проходили не ранее чем через 30 дней после первых торгов» [50].

Сжатые сроки проведения повторных торгов (10 дней) могут негативно повлиять на их результаты. Ограниченное время не позволяет потенциальным покупателям должным образом оценить предлагаемое имущество и подготовиться к участию в торгах. Это может привести как к отсутствию заявок, и, следовательно, к признанию торгов несостоявшимися, так и к реализации имущества по заниженной цене из-за недостатка конкуренции среди участников.

«Начальная цена имущества на вторичных торгах постановлением судебного пристава-исполнителя снижается на 15%, за исключением случая, когда первые торги объявлены несостоявшимися из-за того, что победитель торгов не оплатил стоимость имущества в полном объеме» (ч. 4 ст. 91 Закона об исполнительном производстве)» [68]. Если вторичные торги будут объявлены несостоявшимися, судебный пристав-исполнитель предлагает взыскателю оставить имущество за собой, причем по цене, которая на 25% ниже стоимости имущества, указанной в постановлении об оценке имущества должника. «О своем решении взыскатель должен письменно уведомить судебного пристава-исполнителя в течение пяти дней. Если такое уведомление не последует или же взыскатель откажется от приобретения нереализованного

на торгах имущества, предмет торгов возвращается самому должнику (ч. 12, 13 ст. 87 Закона об исполнительном производстве)» [68].

В соответствии с аналогичным порядком, применяемым при реализации заложенного имущества, арест с имущества, не проданного на торгах, должен быть снят. Это необходимо для того, чтобы кредитор (взыскатель), приобретая это имущество, не сталкивался с ограничениями, налагаемыми арестом. Снятие ареста обеспечивает свободное распоряжение имуществом взыскателем после его приобретения. Приобретение взыскателем имущества, не проданного на торгах, не требует заключения отдельного договора купли-продажи. Вместо него составляется акт приема-передачи, который юридически равнозначен договору купли-продажи в данном контексте. Такой акт, подписанный судебным приставом-исполнителем и взыскателем, подтверждает передачу имущества и служит основанием для перехода права собственности на него к взыскателю. Таким образом, акт приема-передачи является достаточным документом для подтверждения перехода права собственности.

Наконец, следует обратиться к процедуре проведения повторных торгов по продаже имущества должника в ходе внешнего управления и конкурсного производства. В п. 18 ст. ПО, п. 4 ст. 139 Закона о банкротстве установлено двукратное проведение торгов. «В случае уклонения или отказа победителя торгов от заключения договора купли-продажи арбитражный управляющий вправе предложить заключить договор купли-продажи участнику торгов, занявшему вторую позицию в ранжировке заявок» (абз. 2 п. 16 ст. 110 Закона о банкротстве)» [72].

В соответствии с пп. 16–18 ст. 110 Закона о банкротстве «Управляющий обращается к участнику торгов, чье предложение (шаг аукциона) предшествовало предложению победителя торгов. Важно подчеркнуть, что второй участник, в отличие от победителя торгов, вправе, но не обязан заключить договор купли-продажи, поэтому для него отказ от приобретения имущества не влечет утраты задаточных денег. При этом обращаться к

третьему, четвертому шагу арбитражный управляющий не вправе. Если по результатам первых торгов договор купли-продажи так и не будет заключен, управляющий должен объявить о проведении повторных торгов» [72].

В соответствии с Гражданским кодексом РФ, «победителем торгов признается лицо, предложившее наивысшую цену» [15]. Данное общее правило применяется в случаях, когда речь идет о публичных торгах, аукционах и конкурсах. Однако, если победитель торгов не исполняет свои обязательства или отказывается от заключения договора, организатор торгов может обратиться к участнику, предложившему вторую по величине цену. Данные действия организатора торгов обеспечивают выполнение обязательств и минимизации убытков.

Таким образом, различие в правовой природе этих процедур заключается в том, что основное правило (признание победителем лица, предложившего наивысшую цену) применяется в нормальных условиях, тогда как обращение к участнику с второй по величине ценой является дополнительной мерой, направленной на защиту интересов организатора торгов и обеспечения успешного завершения сделки. Обращение арбитражного управляющего ко второму участнику с предложением заключить договор купли-продажи не является актом признания его победителем торгов, а представляет собой альтернативный механизм формирования договорных отношений в случае уклонения победителя от исполнения принятых на себя обязательств. Это не изменяет принципа определения победителя торгов по критерию максимальной предложенной цены, а лишь дополняет его специальным регулированием для случаев неисполнения победителем своих обязанностей.

«Приватизационные торги признаются несостоявшимися по тому же основанию, что установлено в ГК РФ, – наличие одного участника торгов (п. 3 ст. 18, пп. 3 ст. 20 Закона о приватизации) [15], [67]. Применительно к приватизационному аукциону можно назвать и еще две причины признания его несостоявшимся:

- на аукцион не подано ни одной заявки;
- при проведении аукциона с подачей предложений о цене имущества в открытой форме после троекратного объявления начальной цены ни один из участников аукциона не поднял свою карточку» [64].

«В зависимости от вида торгов законодательство Российской Федерации либо устанавливает точное количество возможных торгов, либо предоставляет их организатору право воспользоваться иным способом заключения договора (в частности, продажей посредством публичного предложения), основанным, также, как и торги, на началах равенства и состязательности» [38].

Следует отметить, что после проведения первых и повторных торгов желаемый результат не достигнут, заказчик должен оценить ситуацию и выбрать один из вариантов: отказаться от закупки, заключить договор напрямую с выбранным контрагентом или применить другую конкурентную процедуру.

Процесс государственных закупок включает в себя первичные и вторичные торги – два последовательных этапа. Первичные торги предназначены для привлечения участников и заключения контракта. Если первичные торги не увенчались успехом, проводятся вторичные торги – повторная попытка реализовать закупку. Такая двухэтапная система способствует эффективному и прозрачному проведению государственных закупок, позволяя заказчику максимизировать свои шансы на успешное заключение контракта на выгодных условиях. В случае неудачи вторичных торгов, заказчик вынужден рассмотреть альтернативные варианты действия, при этом строго следуя требованиям действующего законодательства.

2.2 Открытые (публичные) и закрытые торги

Данное исследование посвящено подробному анализу публичных и закрытых торгов. Различие между этими двумя типами торгов определяется уровнем доступности информации о процессе торгов и условиями участия в

них. Далее мы рассмотрим каждую категорию отдельно, чтобы детально изучить их особенности и отличительные характеристики.

Публичные торги – это открытые процедуры, в которых могут участвовать все желающие, соответствующие установленным требованиям. Они проводятся с целью обеспечения максимальной конкуренции и прозрачности.

Законодательство обязывает проводить публичные торги по установленным правилам. Победителем торгов признается участник, предложивший наивысшую цену (при аукционе или торгах с открытыми ценами), либо участник, чье предложение признано конкурсной комиссией наиболее выгодным (при конкурсе, где оцениваются не только цена, но и другие параметры, например, качество, сроки выполнения работ).

«Торги могут проводиться в двух формах: аукциона и конкурса. Проведение аукциона допустимо при соблюдении следующих условий:

- предмет аукциона не отнесен законодательством к числу недвижимых вещей, взыскание на которые может быть обращено исключительно в судебном порядке;
- аукцион, как способ реализации установлен соглашением об обращении взыскания на предмет ипотеки во внесудебном порядке либо с судебным решением с согласия залогодателя и залогодержателя» [69].

Законодательство предусматривает два основных способа реализации имущества в рамках взыскания: публичные торги и конкурсы. Эти способы являются альтернативными. Как уже отмечалось выше, аукцион обычно предполагает выбор победителя на основе наименьшей цены (или наибольшей, в случае продажи имущества). Конкурс, в свою очередь, может учитывать не только цену, но и другие критерии, такие как качество, опыт участника, сроки выполнения контракта. Кроме того, следует выделить и прикладное значение данного соотношения аукционов и конкурсов.

Аукционы, как правило, применяются для продажи имущества, где определяющим фактором является цена. В то время как конкурсы чаще используются для отбора исполнителей сложных работ или услуг, где наряду с ценой учитываются такие критерии, как качество, сроки выполнения, опыт исполнителя и другие квалификационные характеристики. Выбор между аукционом и конкурсом зависит от специфики реализуемого объекта и целей процедуры.

«Однако компании, которые сами изъявляют желание участвовать в закрытых торгах, могут выкупить необходимую для подготовки предложений документацию. По особо важным объектам закрытые торги проводятся в два этапа: первый – это открытые переквалифицированные торги, а потом – закрытые. Ценообразование в закрытых торгах также ориентировано на цены конкурентов, но, как правило, организации стараются установить самую низкую из возможных цен, чтобы выиграть торги» [64].

Несмотря на то, что аукционы и конкурсы обычно рассматриваются как альтернативные методы, законодательство допускает их комбинирование. Например, аукционы могут проводиться с учетом дополнительных критериев отбора участников, помимо цены. Кроме того, участники закрытых торгов не обязательно должны быть только известными или авторитетными компаниями; критерии отбора определяются заказчиком в зависимости от целей и специфики закупки. Таким образом, граница между различными типами торгов может быть размытой и зависеть от конкретных обстоятельств.

Закрытые торги позволяют привлечь проверенных контрагентов, однако при этом, должны применяться обоснованно и в соответствии с законодательством. Выбор между аукционом и конкурсом является важным решением, влияющим на эффективность как реализации имущества, так и выполнения государственных или коммерческих заказов. Выбор метода определяется спецификой объекта закупки и целями заказчика, при этом необходимо обеспечить прозрачность и соблюдение принципов конкуренции в рамках выбранной процедуры.

«Тендер – это торги открытого или закрытого типа, соревнование предпринимателей за получение заказов на строительство или поставку оборудования, предложение о товарах, поступивших на торги, уведомление о поставке по контракту. Среди главных плюсов тендерной системы закупок выделяют сопоставление различных поставщиков, в том числе и в психологических аспектах. На открытых тендерных торгах поставщики понимают, что клиенты могут свободно обратиться с заказом к конкуренту, что порождает ряд уступок со стороны поставщиков. Организатор тендеров получает наиболее выгодные условия, имея возможность сэкономить немалые средства» [18].

Тендеры, как и любые договоры, определяют права и обязанности сторон: заказчика и участников. Заказчиками могут быть государственные органы, местное самоуправление, бюджетные организации, и другие уполномоченные субъекты.

Такое многообразие заказчиков обуславливает необходимость строгого соблюдения установленных законодательством правил и процедур для обеспечения прозрачности и предотвращения коррупции.

Тендерные отношения основаны на строгом разделении ролей и ответственности между заказчиком и участниками тендера. Заказчиками обычно являются государственные органы, органы местного самоуправления и организации, которым делегировано право осуществлять закупки, за счет бюджетных средств. Они формируют техническое задание, устанавливают критерии оценки заявок, проводят процедуру отбора и заключают договор с победителем. Участники тендера, в свою очередь, представляют свои предложения, соответствующие требованиям технического задания, и конкурируют между собой за право заключения договора. Такое разделение ролей призвано обеспечить прозрачность и эффективность процесса закупок.

«Законом же иначе называются участники тендера. Согласно законодательству, участник назван исполнителем. Под исполнителем

понимается субъект хозяйствования, который подтвердил намерение взять участие в процедуре закупки, подает или подал тендерное предложение» [71]

Требования, предъявляемые заказчиками к поставщикам, являются динамичными и зависят от текущей экономической ситуации. В периоды экономического роста и высокого спроса, когда ресурсы доступны, заказчики часто ужесточают требования, стремясь получить максимальную отдачу и качество при большом выборе предложений. Напротив, в условиях экономического спада или дефицита ресурсов требования к поставщикам могут смягчаться, чтобы привлечь больше участников и обеспечить поставку необходимых товаров или услуг. Таким образом, заказчики стремятся найти баланс между качеством, ценой и рисками, адаптируя свои требования к меняющейся экономической конъюнктуре. Этот баланс отражает стремление к оптимизации затрат и минимизации рисков в условиях неопределенности.

«Стоит отметить, что важным положением при закупке через тендерные процедуры является то, что договор должен быть заключен в соответствии с теми условиями, которые определены в тендерной документации, так как тендер является предварительной процедурой. Поэтому можно сделать вывод, что тендер – это способ закупки товаров и услуг, размещения заказов и выдача подрядов, которые предлагает привлечение в том числе и иностранных компаний, что позволяет определить наиболее выгодные предложения на рынке. Тендеры позволяют с наибольшей эффективностью расходовать средства, обеспечивают конкурентные выбор» [62].

Экономия средств является важной, но не единственной целью закупочной деятельности. Закупки также играют стратегическую роль в поддержке и реализации программ развития, способствуя экономическому росту предприятия. В российской практике тендеры классифицируются по нескольким критериям: ограничение круга участников, возможность изменения требований, состав участников, процедура допуска к участию, а также специфические методы, такие как запросы котировок и закупки у единственного поставщика. Данная многоаспектная классификация отражает

разнообразие форм и методов тендерных процедур, применяемых в зависимости от конкретных целей и условий закупки.

Отсутствие в законодательстве и практике единого подхода к проведению торгов требует от участников максимальной внимательности и тщательности. Все договоренности, требования, правила и изменения к ним должны быть зафиксированы письменно и подписаны уполномоченными лицами, чтобы обеспечить возможность доказательной защиты своих прав. Участие в торгах требует значительных усилий, поэтому важно самостоятельно обеспечить защиту своих интересов путем тщательного изучения правил, активного общения с организатором и заказчиком для уточнения всех неясных моментов, внимательного оформления документов и серьезного подхода к содержанию договоров. При необходимости следует обращаться за консультацией к специалистам в области права и тендерных процедур. Это позволит минимизировать риски и защитить свои интересы в процессе участия в торгах.

Обращаясь к опыту зарубежных стран, следует отметить, что в каждой стране существует собственное законодательство, регулирующее проведение тендеров.

Например, в США действует Федеральный закон «Federal Acquisition Regulation» (FAR) «регулирует государственные закупки на федеральном уровне. Он устанавливает правила проведения тендеров, требования к участникам и порядок заключения контрактов» [81].

В Германии «регулирует конкурентные процедуры, включая государственные закупки Закон «Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen» (GWB)» [78].

Во Франции действует Кодекс государственных закупок («Code des marchés publics») «определяет правила проведения тендеров для государственных и муниципальных нужд» [79].

В Европейском Союзе регулирование тендеров основано на директивах, которые страны-члены ЕС обязаны имплементировать в национальное законодательство. Например, Директива 2014/24/EU устанавливает:

- «принципы прозрачности, равного обращения и недискриминации;
- правила проведения открытых, ограниченных и конкурсных процедур;
- требования к публикации информации о закупках в единой системе TED (Tenders Electronic Daily);
- порядок подачи жалоб и разрешения споров» [80].

Регулирование тендеров за рубежом осуществляется на основе национального законодательства, международных соглашений, региональных директив и корпоративных стандартов.

Примером может служить регулирование в ЕС, где тендеры проводятся в соответствии с директивами, обеспечивающими прозрачность и конкуренцию. В других странах, таких как США, действуют собственные законы (например, FAR), а международные организации, такие как ВТО и Всемирный банк, устанавливают общие стандарты для закупочной деятельности.

Проанализировав законодательство в области проведения торгов в России и за рубежом, целесообразно отметить о следующих аспектах:

К общим чертам относятся прежде всего цель проведения торгов, это обеспечение конкурентности, прозрачности и эффективности. В России и за рубежом активно используются электронные платформы для проведения торгов (в России – Сбербанк-АСТ, РТС-тендер, в ЕС – TED, в США – SAM.gov).

Используются схожие формы проведения торгов, такие как открытые и закрытые конкурсы, аукционы, запросы предложений, запросы котировок.

Участие малого и среднего бизнеса также широко поддерживаются государством за рубежом, например, применяются специальные программы, льготы и упрощённые процедуры проведения торгов. В России также

существуют квоты для МСБ (например, 15% от общего объема закупок), но их реализация не всегда эффективна. В настоящее время, проведение торгов с участием иностранных поставщиков ограничено из-за санкций и протекционистских мер. Примером закрытых торгов в России может служить закрытый конкурс на разработку специализированного оборудования, который проводит Министерство обороны. Закрытый тендер в США может проводиться Министерством обороны США на поставку военной техники.

Таким образом, мы заключаем, что открытые (публичные) и закрытые торги – это две основные формы проведения закупочных процедур, которые используются как в России, так и за рубежом. Они различаются по степени доступности для участников, уровню прозрачности и целям применения.

Открытые и закрытые торги имеют свои преимущества и недостатки, и их выбор зависит от целей закупки, уровня конфиденциальности и специфики проекта. В России и за рубежом эти формы торгов регулируются законодательством и используются в зависимости от потребностей заказчиков. Открытые торги обеспечивают прозрачность и конкуренцию, а закрытые – надежность и специализацию.

2.3 Торги продавца и торги покупателя

Торги покупателя и продавца представляют собой аспекты экономического характера, формирующие рыночный механизм ценообразования, отражающие взаимодействие спроса и предложения.

Торги покупателя представляют собой заявки покупателей на приобретение товара или услуги по обусловленной цене. Данные заявки формируют уровень спроса, который в свою очередь формирует зависимость объема спроса от уровня цены.

Торги продавца представляют собой предложения о продаже товара или услуги по определенной цене. При этом формируется уровень предложения,

которая, как известно из законов экономики, отражает зависимость объёма предложения от уровня цены.

Взаимодействие торгов покупателя и продавца определяет равновесную цену и объем сделок на рынке. Анализ этих торгов позволяет понять динамику рынка и предсказывать его поведение. В контексте настоящего исследования целесообразно будет изучить правовое регулирование и теоретическое обоснование торгов покупателей и торгов продавцов, поскольку эти субъекты определяют ценовую политику, конкуренцию, подход к торгам.

«Долгое время в ГК РФ был регламентирован лишь один вид торгов, а именно торги продавца. Хотя огромное количество торгов проводится как раз не на продажу, а на приобретение товаров (работ, услуг).

Характерный пример – государственные (муниципальные) закупки, когда в целях заключения государственного (муниципального) контракта проводятся именно торги покупателя.

Другое их название – торги «со скидкой», при которых предельная цена фиксируется в объявлении о торгах, а oferенты предлагают свою скидку. Есть мнение, что «торги покупателя» выпали из сферы регулирования ГК РФ потому, что во время разработки части первой ГК РФ они в хозяйственной сфере практически не проводились, и теперь нет возможности применения ст. 447-449 ГК РФ к подобным торгам» [13, с.23].

В современной коммерческой практике термины «торги» и «закупка» часто используются как синонимы, что не совсем корректно. Более точным является понимание торгов как специфического метода, средства или инструмента, с помощью которого осуществляется закупка товаров, работ или услуг. Закупка – это более широкое понятие, включающее в себя различные способы приобретения, в то время как торги представляют собой определенную конкурентную процедуру, регулируемую нормативными актами и направленную на выбор наиболее выгодного предложения среди нескольких участников. Таким образом, торги являются одним из видов, но не единственным, способов проведения закупок.

Закупка представляет собой сложный процесс, целью которого является приобретение товаров, работ или услуг, необходимых для удовлетворения потребностей организации или юридического лица. Торги же выступают как опосредующий механизм, регулируемый нормативно-правовыми актами и направленный на выбор наиболее выгодного предложения среди потенциальных поставщиков.

Данный механизм структурирует процесс заключения контракта, гарантируя конкуренцию и, предположительно, оптимизацию цены и существенных условий гражданско-правовой сделки.

Таким образом, успешное завершение торгов приводит к заключению контракта, который, в свою очередь, является инструментом достижения конечной цели закупки – приобретения необходимых товаров или услуг.

«В мировой практике управление закупками товаров, работ и услуг на конкурсной основе носит название «прокьюремент». Прокьюремент (англ. *procurement*) является инструментарием, с помощью которого осуществляются «конкурентные процедуры» [82] государственных и муниципальных закупок. Конечно, это более общее понятие, чем собственно торги на право заключения государственного (муниципального) контракта. В широком смысле речь идет о совокупности методов и приемов, инструментов, используемых в процессе организации государственных закупок, распределения государственных заказов, предоставления объектов в аренду, концессию с целью рационализации процедур, облегчения их для участников, соблюдения справедливости, предотвращения коррупции; а также о форме управленческой технологии. В основе прокьюремента лежит соблюдение принципов открытости (гласности), равноправия претендентов, эффективности заключаемых сделок, ответственности сторон – участников контракта. Прокьюремент означает также деятельность, обеспечивающую поиск и соединение компаньонов будущей сделки, заключение договоров, соглашений» [20], [6, с. 17].

«Термин «закупка» постепенно, но уверенно проникает в наше законодательство, характерным примером является Закон о закупках, однако легального определения это центральное понятие в нем не имеет. Поэтому заказчики вынуждены определять понятие «закупка» в своих локальных актах (положениях о закупке)» [11].

Понятие «закупка» раскрыто на сегодняшний день только в п. 3 ст. 3 Закона о контрактной системе как «совокупность действий, осуществляемых в установленном настоящим федеральным законом порядке заказчиком и направленных на обеспечение государственных или муниципальных нужд. Закупка начинается с определения поставщика (подрядчика, исполнителя) и завершается исполнением обязательств сторонами контракта» [58].

Необходимо подчеркнуть, что процесс закупки представляет собой комплексную процедуру, включающую в себя множество этапов, от определения потребности до постконтрактного контроля исполнения.

Торги, в свою очередь, занимают лишь ограниченный участок этого процесса, функционируя как инструмент выбора наиболее подходящего контрагента для заключения договора. Идентификация закупки с торгами является методологически некорректной, поскольку торги не охватывают всю совокупность действий, составляющих закупочный цикл. Они являются одним из множества возможных методов, применяемых на этапе выбора поставщика, предшествующем заключению контракта и последующему исполнению условий договора.

Таким образом, торги выполняют вспомогательную, но не определяющую роль в рамках всей закупочной процедуры, являясь лишь одним из инструментов, предназначенных для оптимизации выбора контрагента и условий контракта.

В.С. Белых, говоря о сущности торгов, отмечает, что «торги есть форма торговли, причем состязательная форма закупки», «не проводя четкое разграничение «торгов продавца» и «торгов покупателя». При этом, торги могут быть и состязательной формой продажи» [2].

Л.В. Андреева справедливо полагала, что «торги покупателя не идентичны торгам, урегулированным в ГК РФ» [1].

Г.А. Сухадольский, напротив, считает, что «нормы ст. 447–449 ГК РФ распространяются и на отношения по проведению торгов на закупку товаров (работ, услуг). Его аргументация состоит в том, что собственника денег следует рассматривать как обладателя имущественного права покупки товаров (работ, услуг). Потому что деньги являются частным случаем вещей (п. 2 ст. 130 ГК РФ), а они, в свою очередь, относятся к имуществу (ст. 128 ГК РФ)» [63], [16], [29].

По мнению М.И. Брагинского, «под продажей вещи или имущественного права может подразумеваться любой договор, которым прямо или косвенно опосредуется переход вещей или имущественных прав, а равно выполнение работ и оказание услуг» [8].

Процесс закупки представляет собой комплексную процедуру, включающую в себя множество этапов, от определения потребности до постконтрактного контроля исполнения. Торги, в свою очередь, занимают лишь ограниченный участок этого процесса, функционируя как инструмент выбора наиболее подходящего контрагента для заключения договора. Идентификация закупки с торгами является методологически некорректной, поскольку торги не охватывают всю совокупность действий, составляющих закупочный цикл. Они являются одним из множества возможных методов, применяемых на этапе выбора поставщика, предшествующем заключению контракта и последующему исполнению условий договора.

Таким образом, торги выполняют вспомогательную, но не определяющую роль в рамках всей закупочной процедуры, являясь лишь одним из инструментов, предназначенных для оптимизации выбора контрагента и условий контракта. Анализ статей 447-449 Гражданского кодекса РФ, указывает на то, что торги предназначены исключительно для реализации имущества, принадлежащего организатору торгов, или передачи прав на это имущество (например, права аренды) [6].

Размещение статей, посвященных торгам, вне главы о договоре купли-продажи Гражданского кодекса РФ обосновано широтой применения института торгов, выходящего за рамки только купли-продажи. Перенос этих статей в главу, посвященную договору купли-продажи, был бы нецелесообразен из-за многообразия сфер применения торгов, включая, например, государственные закупки, где процесс приобретения товаров, работ или услуг может значительно отличаться от классической купли-продажи и включать в себя более сложные договорные конструкции. Поэтому отдельное регулирование института торгов обеспечивает большую гибкость и применимость к различным ситуациям.

В п. 6 ст. 447 ГК РФ внесено следующее указание: «Правила, предусмотренные статьями 448 и 449 настоящего Кодекса, применяются также к торгам, проводимым в целях заключения договоров на приобретение товаров, выполнение работ, оказание услуг или приобретение имущественных прав, если иное не установлено законом или не вытекает из существа отношений». Тем самым законодатель уравнил торги продавца и торги покупателя, правда, с неопределенной оговоркой о «существе отношений» [4].

Несмотря на то, что не все нормы Гражданского кодекса РФ, касающиеся, например, задатка, полностью применимы к «торгам покупателя», в целом изменения законодательства, расширяющие применение института торгов, заслуживают одобрения. Это связано с тем, что торги представляют собой универсальный механизм предоставления прав, включая право на заключение договора. Предметом торгов выступает не само имущество, а право на его приобретение или продажу, реализуемое путем заключения соответствующего договора. Такой подход позволяет более гибко регулировать различные виды торговых процедур и учитывать специфику различных объектов и условий торгов.

Торговые процедуры классифицируются по различным критериям. Наиболее распространенные из них включают:

- периодичность проведения – разовые торги или регулярные, как, например, на товарных биржах;
- географический охват – национальные, международные или смешанные торги;
- отраслевая принадлежность – торги, специфичные для определенных отраслей экономики.

Такая многоаспектная классификация позволяет систематизировать разнообразные формы торговых процедур и учитывать их специфику в зависимости от конкретных обстоятельств. Классификация торговых процедур по сферам общественных отношений позволяет выделить особенности организации и проведения торгов, обусловленные спецификой регулирования и характеристиками соответствующих рынков. Различные отрасли экономики имеют свои особенности, которые влияют на правила проведения торгов, требования к участникам, предмет торгов и другие важные аспекты. Такой подход обеспечивает более адекватное учет отраслевой специфики при регулировании торговых процедур и позволяет разработать более эффективные механизмы их проведения.

Законодательство, регулирующее проведение торгов в различных отраслях экономики, часто содержит существенные отличия от общих положений Гражданского кодекса РФ. Это обусловлено спецификой каждой отрасли, ее особенными требованиями к качеству товаров, работ или услуг, а также особенностями рыночной конъюнктуры. Поэтому отдельный анализ и классификация торговых процедур по отраслевому признаку являются необходимыми для обеспечения адекватного правового регулирования и эффективного функционирования рынка. Такой подход позволяет учитывать специфические особенности каждой отрасли и разрабатывать более приспособленные к ним правовые нормы.

«На сегодняшний день российское законодательство (включая и подзаконные нормативные акты) предусматривает весьма и весьма разнообразные виды отраслевых торгов:

- конкурсы на право заключения концессионных соглашений;
- публичные торги в ходе исполнительного производства;
- приватизационные торги (продажа государственного или муниципального имущества);
- земельные торги (продажа или аренда земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности);
- рекламные торги (установка рекламных конструкций на объектах недвижимости, находящихся в государственной или муниципальной собственности);
- торги по реализации предмета ипотеки;
- торги по продаже имущества должника в ходе внешнего управления и конкурсного производства;
- подрядные торги;
- торги по продаже активов ликвидированных и ликвидируемых государственных или муниципальных унитарных предприятий;
- ломбардно-кредитные аукционы, аукционы прямого РЕПО, депозитные аукционы;
- торги на получение лицензии на оказание услуг связи;
- аукционы по продаже промышленных квот добычи (вылова) водных биоресурсов;
- аукционы на право заключения договора водопользования;
- аукционы по реализации изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней;
- торги на право заключения государственных и муниципальных контрактов;
- аукционы по продаже и конкурсы по безвозмездной передаче кредитных историй;
- торги на право пользования участками недр;

- конкурсы по отбору управляющей организации для управления многоквартирным домом;
- организованные торги» [35].

Действие данного закона не распространяется на заключение договора путем проведения торгов в форме аукциона или конкурса, поэтому исследование специфики организованных торгов не входит в предмет исследования в настоящей работе.

В заключение следует отметить, что понятие «торги» не является синонимом «закупки», а представляет собой лишь один из механизмов, используемых на этапе выбора контрагента в процессе закупок.

Анализ статей 447-449 ГК РФ [16] указывает на их ключевую направленность на реализацию имущества, однако их местоположение вне главы о договоре купли-продажи оправдано более широким спектром применения торгов. Классификация торгов возможна по различным критериям, включая периодичность, географический охват и отраслевую принадлежность, причем последняя категория характеризуется значительной спецификой правового регулирования, отличающейся от общих норм ГК РФ.

Таким образом, торги представляют собой сложный и многогранный институт, требующий внимательного и дифференцированного подхода к его исследованию.

Глава 3 Актуальные вопросы заключения договора на торгах

3.1 Заключение договора на торгах для государственных нужд путем проведения конкурса и аукциона

Заключение договоров для государственных нужд посредством проведения торгов является важным механизмом обеспечения прозрачности, конкуренции и эффективности использования бюджетных средств.

Основными форматами таких торгов являются конкурсы и аукционы, которые регулируются Федеральным законом № 44-ФЗ. Конкурсы позволяют оценить предложения участников по совокупности критериев, включая качество и стоимость, в то время как аукционы ориентированы на минимизацию цены.

Выбор между этими процедурами зависит от специфики закупки и требований законодательства, что делает их важными инструментами в системе государственных заказов.

Одной из особенностей заключения договора на торгах для государственных нужд является конкуренция.

Как отмечает В.В. Ванин «...основным способом заключения государственного контракта являются торги в форме конкурса и аукциона. Заключение государственного контракта путем проведения торгов (как конкурсов, так и аукционов) опосредуется сложной системой правоотношений» [9].

Заключение договора через аукцион обладает рядом специфических особенностей, которые выделяют его среди других форм торгов. В современных условиях такая процедура преимущественно проводится в электронном формате, что обеспечивает прозрачность, доступность и эффективность процесса.

А.Ю. Власовой пишет, «... электронные аукционы – это логический пик, к которому подошло законодательство о госзаказе. Они обеспечивают полную

открытость и публичность процедуры размещения заказов и помогают привлечь к участию в них как можно более широкий круг участников» [10].

Электронные аукционы, проводимые на специализированных площадках (например, Сбербанк-АСТ, РТС-тендер, ЕЭТП), позволяют определить поставщиков товаров, работ или услуг. Для участия необходима регистрация и электронная подпись.

«Электронными аукционами должны заниматься заказчики, если они планируют закупки товаров, работ или услуг, включенных в специальный перечень, утвержденный Правительством РФ. Если же клиент сделает неправильный выбор способа определения поставщика, то это может повлечь административную ответственность» [61].

Договор, заключенный по результатам электронного аукциона, должен строго соответствовать условиям, указанным в извещении о проведении аукциона, и быть подписанным усиленной электронной подписью (УЭП). Это требование обеспечивает юридическую значимость документа и соблюдение законодательных норм.

Как уже отмечалось выше, условия извещения играют важную роль при заключении договора на торгах путем проведения аукциона, в данном случае, электронного аукциона. Извещение о проведении аукциона – это документ, в котором заказчик указывает все существенные условия будущего договора: предмет закупки, начальную цену, сроки выполнения, требования к участникам и другие параметры. Договор, заключаемый после аукциона, должен полностью соответствовать этим условиям. Любые отклонения от извещения могут стать основанием для признания договора недействительным.

После определения победителя аукциона заказчик размещает проект договора на электронной площадке. Проект составляется на основе условий, указанных в извещении. Победитель аукциона, в свою очередь, обязан ознакомиться с проектом договора и, в случае согласия, подписать его. Если у

победителя есть замечания, он может направить протокол разногласий через электронную площадку.

Подписание договора при проведении электронного аукциона происходит путем использования электронной подписи. Усиленная электронная подпись (УЭП) – это цифровой аналог handwritten подписи, который придает документу юридическую силу. Она создается с использованием криптографических методов и подтверждает подлинность документа.

Для участия в электронных аукционах и подписания договоров участники и заказчики обязаны использовать квалифицированную электронную подпись (КЭП), которая является разновидностью УЭП и соответствует требованиям законодательства (Федеральный закон № 63-ФЗ «Об электронной подписи»). Данный вид подписи – это гарантия того, что документ не был изменен после подписания, а подпись принадлежит конкретному участнику.

Законодатель регулирует этапы заключения такой разновидности договора и применяет такие инструменты как размещение договора на электронной площадке. Заказчик публикует проект договора на электронной площадке в течение установленного срока (обычно 5–10 дней после подведения итогов аукциона).

Следующим этапом является согласование условий. Победитель аукциона проверяет проект договора и, в случае согласия, подписывает его УЭП. Если есть замечания, направляет протокол разногласий. После того, как разногласия устранены происходит подписание договора обеими сторонами с использованием усиленной электронной подписи. Подписанный договор становится доступным для скачивания на электронной площадке.

Таким образом, стороны без препятствий могут скачать свой экземпляр договора. Не соблюдение данной процедуры влечет за собой недействительность такого договора. Уклонение от подписания договора может повлечь за собой штрафные санкции для победителя аукциона, включая

такую санкцию, как включение в реестр недобросовестных поставщиков для государственных закупок.

Заключение договора путем проведения электронного аукциона, несмотря на свои преимущества (прозрачность, доступность, автоматизация), сопряжено с рядом проблем и сложностей. Эти проблемы могут возникать как у заказчиков, так и у поставщиков (участников аукциона).

Например, технический сбой работы системы и программного обеспечения. Это может привести к срыву аукциона или ошибкам при подаче заявок и подписании договоров.

Проблемы технического характера с электронной подписью (УЭП): Неправильное оформление или использование электронной подписи может сделать документы недействительными.

Кроме того, некоторые участники, особенно небольшие компании, могут испытывать трудности при работе с электронными площадками из-за низкой цифровой грамотности.

Что касается юридических сложностей, то в данную категорию проблем можно отнести случаи, когда заказчики включают в проект договора условия, которые не были указаны в извещении, что приводит к спорам.

Такого рода ошибки в документации (например, в извещении или проекте договора) могут стать причиной признания аукциона или договора недействительным. Если победитель аукциона не согласен с условиями договора, процесс согласования может затянуться, что приводит к срыву сроков. Следует отметить, что заказчики не всегда оперативно реагируют на запросы участников, что затрудняет процесс заключения договора.

Вместе с тем, возникают риски экономического характера, например, участники могут предлагать заведомо низкие цены, чтобы выиграть аукцион, а затем нарушать условия договора или требовать его пересмотра. Победа с минимальной ценой может сделать выполнение договора нерентабельным для поставщика. Необходимость предоставления банковской гарантии или

внесения денежного обеспечения может быть обременительной для небольших компаний.

Государственные закупки регулируются нормами (Федеральный закон № 44-ФЗ), что увеличивает риск ошибок и нарушений.

Например, бюрократические барьеры, которые выражаются в длительных процедурах согласования и проверки, которые замедляют процесс заключения договора.

Также существует риск включения в реестр недобросовестных поставщиков. Любая ошибка или нарушение могут привести к серьезным последствиям для участника.

При всем этом, преимущества электронных аукционов бесспорно, и заключается в следующих положительных аспектах:

- конфиденциальность информации об участниках;
- возможность заключения контракта по более низкой цене;
- привлечение специализированных организаций и операторов электронных площадок делают электронные аукционы удобным и эффективным инструментом для заказчиков.

Указанные преимущества способствуют повышению прозрачности, конкуренции и экономии ресурсов в процессе закупок.

Кроме того, конкурсы и аукционы оптимизируют использование государственных средств, позволяя выбирать наиболее выгодные предложения и снижать стоимость закупок без ущерба для качества.

В соответствии с Федеральным законом «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ, определение поставщика может проводиться закрытым способом. Это может быть необходимо, например, если федеральные нужды являются государственной тайной или требуют транспортировки и охраны ценностей.

По мнению С.Н. Исанова, «данный закон содержит более строгие правила к осуществлению закупочной деятельности» [19]. «Его цель – создать

прозрачную и конкурентную контрактную систему. При финансировании закупки из внебюджетных средств применяются положения Федерального закона № 223 - ФЗ от 18.07.20112» [70].

«С 01.01.2020 года для участия в торгах необходима регистрация в реестре ЕРУС (Единый реестр участников закупок) на портале ЕИС (Единая информационная система) в сфере закупок. Электронный аукцион проходит в формате открытых торгов в онлайн режиме» [12].

Бюджетная организация, осуществляющая закупки для собственных нужд, составляет план – график для приобретения необходимых товаров, на том основании, что используются денежные средства, принадлежащие государственному бюджету.

«Помимо запланированных закупок, возможны ситуации, когда осуществляются дополнительные закупки товаров, которые не были в установленном порядке включены в утвержденный План закупок на соответствующий финансовый год» [48].

Следует отметить, что этап заключения договоров в бюджетном учреждении довольно длительный и трудоемкий процесс. Он предполагает прохождение нескольких этапов в подписании документов. «Порядок заключения договоров в государственных бюджетных учреждениях регламентируют два основных договора в зависимости от источника финансирования: Федеральный закон № 44-ФЗ от 05.04.20131 и Федеральный закон № 223-ФЗ от 18.07.20112» [66], [70].

Актуальным также является вопрос цифровизация закупочной системы. С 1 октября 2023 года пользователям Единой информационной системы в сфере закупок (далее – ГИС ЕИС ЗАКУПКИ) стал доступен функционал «цифрового контракта» – формирование и подписание контракта в структурированном виде. Заключение «цифрового контракта» доступно заказчикам по Закону № 44-ФЗ как право, а с 1 апреля 2024 года становится обязательным.

«Цифровой контракт – это:

- автозаполнение структурированных сведений;
- проверка редакции контракта с использованием QR-кода;
- автоформирование сведений в реестре контрактов;
- отсутствие «глазных» проверок со стороны органа контроля» [66].

Цифровые контракты используются в извещениях (приглашениях) системы ЕИС, размещенных с 1 октября 2023 года.

Бюджетные учреждения используют конкурентные закупки (аукционы, конкурсы, запросы котировок и предложений) с целью экономии средств. Условия извещения и документации о закупке включаются в договор, заключенный по результатам конкурентной процедуры.

Таким образом, Закон о контрактной системе устанавливает общие правила заключения контрактов, предоставляя заказчикам выбор конкретной процедуры закупки.

Однако, для проведения таких сложных процедур, как конкурсы и аукционы, государственные органы обязаны самостоятельно разработать и публично обнародовать детальные регламенты, которые будут определять порядок проведения каждой конкретной процедуры.

Регламенты должны включать в себя все необходимые этапы, сроки, требования к участникам и документации, критерии оценки предложений и другие важные аспекты, обеспечивающие прозрачность, эффективность и законность проведения конкурсов и аукционов.

Таким образом, закон устанавливает фундаментальные принципы, а государственные органы разрабатывают конкретные правила, адаптированные под специфику закупок.

Такие правила могут включать требования к участникам, критерии оценки предложений, условия заключения договора. Кроме того, государственные организации должны обеспечить независимую экспертизу предложений и объявить победителя на основе объективной оценки.

3.2 Особенности признания недействительным заключенного на торгах договора

Признание недействительным договора, заключенного на торгах, – это сложный процесс, который регулируется нормами гражданского законодательства и специальными законами, в частности, Федеральным законом № 44-ФЗ для государственных закупок. Такое признание может быть связано с нарушением процедуры проведения торгов, несоблюдением условий договора или другими основаниями.

«По смыслу пункта 2 статьи 449 ГК РФ договор, заключенный на торгах, признанных недействительными в судебном порядке, является недействительным, то есть не имеющим юридической силы» [74].

Другими основаниями признания договора недействительным, заключенного на торгах может быть несоответствие договора условиям торгов, незаконные действия сторон, нарушение прав третьих лиц.

При этом, незаконные действия сторон могут выражаться в сговоре участников торгов или заказчика с целью искусственного завышения или занижения цены, использование подложных данных.

Следует отметить, что «в судебной практике встречаются различные подходы к квалификации заключенного на признанных недействительными торгах договора. Так, в ряде судебных актов отражен вывод о том, что заключенный на торгах договор, признаваемый судом недействительным по специальному основанию, указанному в пункте 2 статьи 449 ГК РФ, представляет собой оспоримую сделку» [54], [56], [46].

«Суды указывают на ничтожность такого договора, ссылаясь на пункт 2 статьи 449 ГК РФ» [53], [49].

«В качестве последствия признания торгов недействительными пункт 2 статьи 449 ГК РФ называет недействительность заключенного на них договора и применение последствий его недействительности. Применяя данную норму, Верховный Суд Российской Федерации указал, что предъявление требования

о признании недействительными торгов означает также предъявление требования о недействительности сделки, заключенной по результатам торгов, и применении последствий ее недействительности» [36].

Недействительность торгов не означает автоматической недействительности заключенного по их результатам договора; требуется отдельное судебное решение.

«Признание торгов недействительными влечет недействительность контракта, заключенного с лицом, выигравшим торги, и применение последствий, предусмотренных статьей 167 ГК РФ, а также с нарушением норм ФЗ № 44-ФЗ. Кроме того, признание торгов недействительными, а также конфликт интересов между заказчиком и участником закупки влечет недействительность контракта.

В любом случае для принятия решения суд учитывает конкретные обстоятельства, например, повлияли ли нарушения процедуры на определение победителя, является ли добросовестной сторона контракта, заявляющая о его недействительности, затронуты ли публичные интересы или права третьих лиц, можно ли восстановить нарушенные права» [24].

О.В. Хаузова придерживается следующего мнения. «В судебной практике торги и договор, заключенный на их основе, являются одним юридическим составом. В связи с этим необходимо обратить внимание на порядок признания торгов и заключенного по их результатам договора недействительными. Проведение торгов с нарушением правил, установленных законодательством, влечет их недействительность. Торги признаются недействительными только при существенном нарушении порядка проведения торгов» [75].

В соответствии со статьей 168 ГК РФ, недействительная сделка (включая договор, заключенный по результатам торгов с существенными нарушениями) может быть признана недействительной только решением суда. Это требование распространяется на все оспоримые сделки, как указано в пункте 1 статьи 166 ГК РФ.

В судебной практике «торги и договор, заключенный на их основе, являются одним юридическим составом. В связи с этим необходимо обратить внимание на порядок признания торгов и заключенного по их результатам договора недействительными. Проведение торгов с нарушением правил, установленных законодательством, влечет их недействительность. Торги признаются недействительными только при существенном нарушении порядка проведения торгов, что также следует из пункта 5 Информационного письма Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 22 декабря 2005 года ссылка» [25].

Перечень оснований, предусмотренных пунктом 1 статьи 449 ГК РФ не являются исчерпывающим. Постановление Верховного Суда Кабардино-Балкарской Республики № 44Г-23/2019 4Г-237/2019 от 13 июня 2019 года по делу № 2-730/2018, «где в качестве основания признания торгов недействительными, послужило отсутствие сообщения о проведении торгов в газете муниципального образования» [44].

Несмотря на открытый перечень оснований для признания торгов недействительными, суды в данном случае определяют было ли нарушение процедуры проведения торгов и повлияло ли такое нарушение на результат торгов.

Определение Судебной коллегии по гражданским делам Верховного Суда РФ от 27.11.2018 № 50-КГ18-24 предусматривает, что «продажа недвижимого имущества осуществляется по цене, установленной на основании решения суда об обращении взыскания на имущество без указания площади имущества, которая для проведения торгов определялась в соответствии со сведениями ЕГРН, т.к. обжалование решения суда об определении начальной цены отсутствует» [28].

Некоторые авторы указывают на то, что «договор, заключенный на торгах, может быть признан судом недействительным только по требованию о признании такого договора недействительным, а суд самостоятельно не может указать в решении о недействительности договора на основании

признания торгов недействительными. При этом, если нарушения не относятся к процедуре торгов, требование о недействительности договора рассматривается на общих основаниях и не привязывается к проведенным торгам» [74, с. 80].

«Представляется, что суд, рассматривающий требование о признании недействительными только торгов, не может по своей инициативе указать в резолютивной части итогового судебного акта на недействительность заключенного на торгах договора. Выход судом за рамки заявленных истцом требований и принятие решения по вопросам, не сформулированным в резолютивной части иска, противоречит процессуальному законодательству». [7, с. 81].

Положения статей 196 ГПК РФ «Вопросы, разрешаемые при принятии решения суда» и 168 АПК РФ «Вопросы, разрешаемые при принятии решения» не содержат указание на обязанность суда разрешать иные требования, помимо заявленных (ч. 3 ст. 196 ГПК РФ о возможности выхода суда за пределы заявленных требований по своей природе диспозитивна и носит отсылочный характер).

В рамках Федерального закона № 44-ФЗ признание договора недействительным может быть связано с:

- нарушением процедуры проведения электронного аукциона или конкурса;
- несоответствием договора условиям, указанным в извещении о закупке;
- отказом победителя торгов от заключения договора.

Заказчик или участник торгов может обжаловать результаты торгов в суде. Контракт может быть признан недействительным при наличии конфликта интересов в ходе проведения конкурентной закупки. Такой конфликт присутствует, если руководитель заказчика или иные лица со схожими полномочиями, имеющие влияние на закупку, состоят в браке либо являются близкими родственниками с лицами, относящимися к участнику

закупки. Это может быть физическое лицо - участник закупки, директор, президент, другие единоличные исполнительные органы либо члены коллегиального органа, другие органы управления юридического лица, а также выгодоприобретатели участника закупки (и. 9 ч. 1 ст. 31ФЗ №44-ФЗ), [37].

«Установлена личная заинтересованность руководителя заказчика, члена комиссии, контрактного управляющего или руководителя контрактной службы. Она заключается в возможности получения этими лицами выгоды не только для себя, но и для третьих лиц. В этом случае действительность такого контракта может быть оспорена в суде согласно ч. 22 ст. 34ФЗ № 44-ФЗ» [22].

Некорректный выбор способа определения поставщика является одной из наиболее распространенных причин признания контракта недействительным в судебной практике. В частности, это касается случаев, когда заказчик выбирает неконкурентную процедуру (например, закупку у единственного поставщика) при отсутствии достаточных оснований для такого выбора.

Согласно пункту 9 части 1 статьи 93 Федерального закона № 44-ФЗ, контракт может быть заключен с единственным поставщиком в исключительных случаях, прямо предусмотренных законом. Однако, если суд установит, что заказчик имел возможность провести конкурентную процедуру (например, тендер или аукцион), но не сделал этого без объективных причин, такой контракт может быть признан недействительным.

«Заключенный лицом, не имеющим на то полномочий, посредством торгов договор о передаче земельного участка в аренду квалифицирован судом на основании статьи 168 ГК РФ как ничтожная сделка, совершенная с нарушением пункта 4 статьи 20 Земельного кодекса РФ» [55].

О.А. Беляева пишет, «если основаниями недействительности (ничтожности, оспоримости) договора являются нарушения, не относящиеся к процедуре торгов, суд рассматривает спор на общих основаниях, т. е. вне связи с ранее проведенными торгами» [3, с. 269].

Закон о контрактной системе (№ 44-ФЗ) позволяет признать контракт недействительным, если установлена личная заинтересованность должностного лица заказчика. Судебная практика подтверждает это. Однако остается открытым вопрос о правовом статусе и защите прав по договорам, заключенным без обязательных торгов, предусмотренных законом.

«В судебной практике сформировалась позиция о ничтожности договора, заключенного без обязательных торгов (к примеру, это договоры, заключенные с целью удовлетворения государственных и муниципальных нужд)» [33].

Более того, согласно разъяснениям Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации, изложенным в пункте 1 Постановления Пленума ВАС РФ от 17 ноября 2011 г. № 73 «Об отдельных вопросах практики применения правил Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре аренды», «договор аренды государственного или муниципального имущества, заключенный на новый срок без проведения торгов, является ничтожным. Такой вывод используется нижестоящими судами при рассмотрении споров» [57].

Суд может признать торги недействительными по иску лица, не участвовавшего в них, если установлены нарушения закона, например, отсутствие у продавца права распоряжения имуществом (как в деле № А32-38204/2017). Недействительность договора, заключенного по результатам торгов, может основываться не только на нарушениях процедуры торгов, но и на других правовых нарушениях. «Под заинтересованным лицом следует понимать лицо, имеющее юридически значимый интерес в деле. Такая юридическая заинтересованность может признаваться за участниками сделки либо за лицами, чьи права и законные интересы прямо нарушены оспариваемой сделкой» [3].

«Нарушение антимонопольных требований к конкурентным процедурам, установленных ст. 17ФЗ №135-ФЗ, является основанием для признания судом такой процедуры и контракта недействительными по ч. 4 ст.

17ФЗ № 135-ФЗ. Так, например, недействительным может быть признан контракт, заключенный без надлежащего обеспечения его исполнения, поскольку это создает участнику преимущественные условия в нарушение и. 2 ч. 1 ст. 17ФЗ № 135-ФЗ» [30].

В Федеральном законе № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» предусмотрены исключения, когда нарушения не влекут автоматического признания контракта недействительным. Это связано с тем, что не все нарушения существенно влияют на результат закупки или условия контракта. Незначительные нарушения заключаются в том, что они могут носить формальный характер, при этом контракт может быть сохранен (незначительные ошибки, не меняющие суть закупки, незначительные отклонения от сроков публикации извещения или документации).

Если заказчик или участник закупки устранил нарушение до заключения контракта, это может стать основанием для сохранения контракта. Например:

- исправление ошибок в документации по требованию контролирующего органа;
- устранение технических сбоев на электронной площадке.

Если нарушение не привело к ограничению конкуренции или не дало преимуществ какому-либо участнику, контракт может быть сохранен. Например:

- незначительные ошибки в оценке заявок, которые не повлияли на итоговый результат;
- нарушения, которые не привели к исключению потенциальных участников.

Таким образом, не все нарушения Федерального закона № 44-ФЗ влекут недействительность контракта. Если нарушения носят незначительный характер, не затрагивают существенные условия контракта или были своевременно устранены, контракт может быть признан действительным. Это позволяет избежать излишних расходов и задержек, связанных с повторным

проведением закупки. Однако в каждом конкретном случае вопрос о недействительности контракта решается судом или контролирующим органом на основе анализа обстоятельств дела. Определенность в этих вопросах можно внести путем закрепления в ГК РФ определения торгов, которое должно содержать основные признаки – состязательность участников и обязательность заключения договора с победителем торгов.

В этой связи думается, что определение торгов можно сформулировать следующим образом – это основанный на конкуренции (состязательности) специальный способ (процедура) обязательного заключения договора с лицом, выигравшим торги.

Недействительность торгов по российскому законодательству возможна не только по прямо указанным основаниям, но и при существенных нарушениях процедуры, ущемляющих права участников. Судебная практика связывает недействительность торгов с недействительностью заключенного по их результатам договора. Основания не являются исчерпывающими, суд оценивает существенность нарушений и их влияние на права участников.

Принимая во внимание вышесказанное, следует выделить несколько ключевых аспектов:

Во-первых, строгое соблюдение установленной процедуры является основополагающим принципом обеспечения законности и эффективности торгов. Любое отклонение от установленного порядка, даже незначительное на первый взгляд, может повлечь за собой признание торгов недействительными и иметь серьезные правовые последствия для всех участников, включая организатора. Например, информация о предстоящих торгах, их условиях и результатах должна быть доступна всем заинтересованным лицам. Нарушение данного принципа может служить основанием для оспаривания результатов и как следствие признания их недействительными.

Во-вторых, все участники должны иметь равные возможности для участия в торгах. Дискриминационные действия организатора или неравные

условия участия для разных претендентов являются серьезным нарушением законодательства.

В–третьих, проведение торгов должно строго соответствовать требованиям действующего законодательства, включая соблюдение сроков, порядка подачи заявок, оценки предложений. Любое несоответствие может служить основанием для отмены торгов.

В–четвертых, организатор обязан предоставлять полную и достоверную информацию о предмете торгов и условиях участия. Информация, вводящая в заблуждение участников, может быть основанием для оспаривания результатов. Признание недействительным договора, заключенного на торгах, – это сложный процесс, который требует доказательства нарушений процедуры проведения торгов или условий договора.

Последствия такого признания могут быть серьезными для обеих сторон, включая реституцию, возмещение убытков и штрафные санкции. Для минимизации рисков важно строго соблюдать законодательство и правила проведения торгов, а также тщательно проверять все документы перед подписанием договора.

Заключение

Торги, как способ заключения договора, представляют собой важный механизм обеспечения прозрачности, конкуренции и эффективности в процессе выбора контрагента. Этот инструмент широко используется как в коммерческой практике, так и в сфере государственных закупок, что подчеркивает его универсальность и значимость.

Основная цель торгов заключается в создании равных условий для всех участников, что позволяет заказчику выбрать наиболее выгодное предложение с точки зрения цены, качества и других критериев. В рамках государственных закупок торги регулируются Федеральным законом № 44-ФЗ, который устанавливает строгие правила проведения конкурсов, аукционов и других процедур. Это обеспечивает соблюдение принципов открытости, справедливости.

В ходе проведенного исследования нами была проанализирована основа регулирования заключения договора находит свое выражение в нормах гражданского законодательства (статьи 447–449 Гражданского кодекса РФ), а также в специальных законах, такими как Федеральный закон № 44-ФЗ (для государственных закупок) и Федеральный закон № 223-ФЗ (для закупок госкомпаний). Указанные акты устанавливают порядок проведения торгов, требования к участникам и условия заключения договоров. Однако существующие нормы не всегда учитывают современные реалии, такие как использование новых технологий (блокчейн, искусственный интеллект).

В зависимости от целей и особенностей закупок торги могут проводиться в форме аукционов, конкурсов, запросов котировок и других процедур. Каждая форма имеет свои особенности, но на практике нередко возникают злоупотребления, например, необоснованное использование неконкурентных способов закупки (заключение договора с единственным поставщиком).

Электронные торги становятся основным инструментом заключения договоров, обеспечивая прозрачность, доступность и снижение издержек. Однако их проведение требует от участников наличия цифровой грамотности и технической инфраструктуры, что может быть проблемой для небольших компаний. Предусмотренные электронные торги минимизируют человеческий фактор, ускоряют процесс и снижают административные издержки. Несоблюдение правил проведения торгов может привести к их признанию недействительными и аннулированию заключенного договора.

Участники могут предлагать заведомо низкие цены, что приводит к снижению качества выполнения обязательств. Электронные торги требуют от участников наличия цифровой грамотности и технической инфраструктуры.

Однако торги как способ заключения договора имеют и свои сложности. Например, нередко возникают споры, связанные с нарушением процедуры проведения торгов, что может привести к признанию договора недействительным. Предложение участниками заведомо низких цен, что снижает качество выполнения обязательств. Кроме того, выбор неконкурентных способов закупки (например, заключение договора с единственным поставщиком) требует тщательного обоснования, чтобы избежать злоупотреблений.

Решение вопроса видится в ужесточении контроля за соблюдением процедур и введение автоматизированных систем мониторинга. Внести изменения в статьи 447–449 ГК РФ, уточнив порядок проведения торгов и ответственность за нарушение процедуры. Предлагаем внести в статью 447 ГК РФ перечень обязательных этапов проведения торгов, включая:

- публикацию извещения о проведении торгов;
- порядок подачи заявок участниками;
- проведение предварительного квалификационного отбора (при необходимости);
- проведение торгов (аукцион, конкурс, запрос котировок);
- подведение итогов и заключение договора.

Кроме того, предлагаем установить минимальные сроки для каждого этапа и закрепить в законе минимальные сроки для подачи заявок, рассмотрения документов и проведения торгов. Не менее 10 рабочих дней для подачи заявок на участие в торгах. Не менее 5 рабочих дней для рассмотрения заявок и допуска участников.

Предлагаем дополнить статью 448 ГК РФ положением о том, что нарушение установленного порядка проведения торгов влечет за собой административную ответственность для организатора торгов. Установить штрафы для организаторов торгов, допустивших нарушения, в размере от 5% до 10% от начальной цены лота.

На наш взгляд необходимо ввести норму, предусматривающую ответственность участников за подачу заведомо ложных сведений или предложение заведомо неисполнимых условий. Например, определить:

- дисквалификацию участника на срок от 1 года до 3 лет;
- штраф в размере 10% от предложенной цены.

Выбор способа закупки у единственного поставщика требует тщательного обоснования, однако на практике это правило часто нарушается.

Для решения данного вопроса необходимо ввести дополнительные проверки и санкций за необоснованное использование неконкурентных процедур.

Участники часто предлагают заведомо низкие цены, что приводит к снижению качества выполнения обязательств. Введение дополнительных критериев оценки заявок, таких как репутация участника, опыт выполнения аналогичных контрактов и качество предлагаемых услуг послужит способом решения проблемы.

В ходе электронных торгов также возникают проблемы, электронные торги требуют от участников наличия цифровой грамотности и технической инфраструктуры, что может быть проблемой для небольших компаний. Развитие образовательных программ и предоставление технической

поддержки для участников торгов будут способствовать решению проблемного аспекта.

Существующие нормы не всегда учитывают современные реалии, такие как использование новых технологий (блокчейн, искусственный интеллект).

Решение данной проблемы мы видим во внедрении новых технологий для повышения прозрачности и безопасности электронных торгов, а также устранение пробелов в законодательстве. Внедрить системы на основе искусственного интеллекта для анализа заявок и выявления недобросовестных участников. Использовать блокчейн-технологии для фиксации всех этапов торгов, что исключит возможность манипуляций с данными.

Таким образом, торги являются эффективным инструментом заключения договоров, который способствует достижению баланса интересов всех сторон.

В заключение можно отметить, что торги как способ заключения договора играют ключевую роль в формировании доверительных и взаимовыгодных отношений между участниками рынка, способствуя развитию здоровой конкуренции и эффективному использованию ресурсов.

Внедрение новых технологий, таких как электронная форма проведения торгов, может повысить прозрачность и безопасность электронных торгов.

Таким образом, гипотеза о том, что совершенствование правовых и технологических аспектов торгов способно значительно повысить их эффективность, прозрачность и устойчивость к злоупотреблениям, находит свое подтверждение в результатах проведенного анализа. Дальнейшее развитие этого направления требует как продолжения исследований, так и практического внедрения предложенных мер, что позволит создать более справедливую, открытую и эффективную систему торгов.

.

Список используемой литературы и используемых источников

1. Андреева Л.В. Совершенствование законодательства о конкурсном заключении государственных контрактов // Хозяйство и право. 2022. № 8. С. 40.
2. Белых В.С. Современные проблемы правового регулирования предпринимательской деятельности. М., 2021 // СПС «Консультант Плюс»
3
.
4. Беляева О.А. Предназначение торгов // Журнал российского права. 2013. №10. С. 22-27.
- е 5. Беляева О.А. Электронные аукционы в системе госзакупок. – М.: Юстицинформ, 2021. 192 с.
- я 6. Бордупова С.А. Современные тенденции регулирования госзакупок // Государство и право. 2021. №3. С. 78-85
- в 7. Босин Е.И. Международные торговые площадки в условиях санкций // Закон. 2023. №5. С. 112-120.
8. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга 5: Договоры о банковском вкладе, банковском счете; банковские расчеты. Конкурс, договоры об играх и пари. Т. 2. М., 2006. С. 546.
- А 9. Ванин В.В. Госзакупки в новых экономических реалиях // Хозяйство и право. 2022. №4. С. 34-42
- Цифровая трансформация государственной правовой системы // Журнал Юридического права. 2023. №8. С. 48-53
11. Гамазина М.А. Торги продавца и торги покупателя // Итоги научных исследований ученых МГУ имени А. А. Кулешова 2020. /URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44084797>.
12. Гартин Ю.А. Торги как способ заключения договора // Современные тенденции развития отечественного и зарубежного законодательства 2023. № 11 С. 50.

13. Гатаулина Л.Ф. Электронные торги: теория и практика // Вестник Саратовской государственной юридической академии. 2022. №3(134). С. 45-52.
14. Горяинов С.О. торгах на недвижимые имущества, несостоявшихся за невнесением задаточных денег // Журнал гражданского и уголовного права. 1889. Апрель. С. 120.
15. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 13.12.2024) // Консультант Плюс.
16. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ(ред. от 09.03.2024) // СПС Консультант плюс.
17. Диденко А.А., Артемов А.В. Понятие и формы торгов в гражданском праве // Научный журнал КубГАУ. 2015. №110 (06). С. 1-17. 13
18. Зиятдинова В.С. Нарушение законодательства при проведении публичных торгов / В.С. Зиятдинова. Текст : непосредственный // Молодой ученый. 2023. № 12 (459). С. 75-77. URL: <https://moluch.ru/archive/459/100983/> (дата обращения: 16.01.2025).
19. Исанов С.Н. Проблемы определения срока оплаты по договору поставки // Адвокат. 2014. № 5. С. 19.
20. Киник К.В. К вопросу о понятиях «прокьюремент» и «закупки» // Институты гражданского права и модернизация отечественной экономики: Материалы V Ежегодных научных чтений памяти профессора С.Н. Братуся (Москва, 25 октября 2010 г.) / Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации; Отв. ред. Н.Г. Дорониная. М., 2011. С. 264—271.
21. Кичик К.В. Государственный (муниципальный) заказ как средство государственного регулирования экономики // Современное право. 2016. № 4. -С. 77.
22. Кошелюк Б.Е. Комментарий к ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (постатейный)// СПС Консультант плюс.

23. Лесной кодекс Российской Федерации от 04.12.2006 № 200-ФЗ (ред. от 26.12.2024) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2025) // СПС Консультант Плюс.

24. Мальцева Г.В. Аннулирование и признание недействительным контракт, заключенный в результате нарушения закона о государственных закупках // Международный научный журнал «ВЕСТНИК НАУКИ» № 1 (46) Том 1. 2022 г. С. 101-106.

25. Матвеева М.А. Цифровые договоры в системе электронных торгов // Цивилист. 2023. №2. С. 45-52.

26. Международные торги в условиях санкционного давления / А.С. Ковалев; Международное публичное и частное право. World Bank Group. - Washington, 2023. - 210 p.

27. Молчанов А.В. Искусственный интеллект в классификации торговых процедур // Искусственный интеллект и право. 2023. №1. С. 34-42.

28. Обзор судебной практики Верховного Суда РФ № 2(2019). Утвержден Президиумом Верховного Суда РФ 17.07.2019 г. // Определение Судебной коллегии по гражданским делам Верховного Суда РФ от 27.11.2018 № 50-КГ18-24 // [Электронный ресурс] URL: <http://www.supcourt.ru/documents/practice/28102/>.

29. Обзор судебной практики Верховного Суда РФ № 3(2018) // Утвержден Президиумом Верховного Суда РФ 17.07.2019 г. // [Электронный ресурс] URL: <http://www.supcourt.ru/documents/practice/27317/>.

30. Обзор судебной практики по делам, связанным с разрешением споров о применении пункта 9 части 1 статьи 31 Федерального закона от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» утв. Президиумом Верховного суда Российской Федерации 28.09.2016 г.

31. Обзор судебной практики применения законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд (утв.

Президиумом Верховного Суда РФ 28.06.2017) // URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_218867/9b63f7bdb1a9134e8d9e0a29808c0ac00fb2dc47/.

32. Ожегов С., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. - М.: Мир и образование. 2015. С. 715.

33. Определение ВАС от 25 апр. 2012 г. № ВАС2198/12 по делу № А65-4478/2011.

34. Определение Верховного Суда Российской Федерации от 12.05.2015 г. № 305-КГ15-1682 [Электронный ресурс] URL: http://www.supcourt.ru/stor_pdf_ec.php?id=1333792.

35. Определение Верховного Суда РФ от 20.03.2020 № 308-ЭС19-25000 // СПС Консультант плюс.

36. Определение Верховного Суда РФ от 28 января 2016 года по делу № 301-ЭС15-12618, А29- 506/2014 // [Электронный ресурс] URL: http://www.vsrfr.ru/stor_pdf_ec.php?id=141078.

37. Определение Судебной коллегии по экономическим спорам ВС РФ от 17.06.2020 № 310-ЭС19-26526 по делу № А84-2224/2018.

38. Положение об организации продажи государственного имущества на аукционе, утв. постановлением Правительства РФ от 12.08.2002 г. № 585 // Консультант Плюс

39. Порядок согласования заключения контракта с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), утв. приказом Минэкономразвития России от 31.03.2015 г. № 189 //URL: <http://www.pravo.gov.ru>.

40. Постановление Арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 27.03.2015 г. № Ф02-831/2015 по делу № А69-2870/2014// Консультант Плюс

41. Постановление Арбитражного суда Дальневосточного округа от 27.02.2015 г. № Ф03-6366/2014 по делу № А73-9526/2014// Консультант Плюс

42. Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 19.12.2014 г. по делу № А60-14306/2014 // Консультант Плюс 32

43. Постановление Верховного Суда Кабардино-Балкарской Республики № 44Г-23/2019 4Г237/2019 от 13 июня 2019 года по делу № 2-730/2018 // [Электронный ресурс]
URL:<https://sudact.ru/regular/doc/8O1bbFXcPK52>. 33

44. Постановление Верховного Суда Кабардино-Балкарской Республики № 44Г-23/2019 4Г237/2019 от 13 июня 2019 года по делу № 2-730/2018 // [Электронный ресурс]
URL:<https://sudact.ru/regular/doc/8O1bbFXcPK52>

45. Постановление Второго арбитражного апелляционного суда от 29.09.2014 г. по делу № А28-5837/2014 // Консультант Плюс .

46. Постановление Двенадцатого арбитражного апелляционного суда от 7 сент. 2010 г. по делу № А57-23232/2009 // СПС «КонсультантПлюс».

47. Постановление Десятого арбитражного апелляционного суда от 08.08.2014 г. по делу № А41-18249/14.

48. Постановление Правительства РФ от 05.06.2015 № 552 (ред. от 25.01.2017) «Об утверждении Правил формирования, утверждения и ведения плана закупок товаров, работ, услуг для обеспечения федеральных нужд, а также требований к форме плана закупок товаров, работ, услуг для обеспечения федеральных нужд» // СПС Консультант плюс.

49. Постановление Пятого арбитражного апелляционного суда от 14 июня 2011 г. № 05АП-1350/2011 по делу № А51-16326/2010 // СПС «КонсультантПлюс»

50. Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 25 марта 2012 г. по делу № А19-13598/2011.

51. Постановление ФАС Московского округа от 04.09.2002 г. №КГ-А40/5833-02.

52. Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 07.06.2011 г. по делу №А32-54616/2009.

53. Постановление ФАС Поволжского округа от 25 янв. 2011 г. по делу № А12-12574/2010.

54. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 12.07.2005 г. № А05-25517/04-24// Консультант Плюс.
55. Постановление ФАС Центрального округа от 28 янв. 2009 г. по делу № А14-2712-2008/112/17// СПС «КонсультантПлюс»
56. Постановление Четвертого арбитражного апелляционного суда от 31 мая 2012 г. по делу № А19-20630/2011
57. Постановления ФАС Уральского округа от 6 марта 2013 г. № Ф09-13031/2012, от 6 авг. 2012 г. № Ф09-4928/12 // СПС «КонсультантПлюс».
58. Протокол о порядке регулирования закупок (Приложение № 25 к Договору о Евразийском экономическом союзе от 29.05.2014 г.) // Консультант Плюс.
59. Решение Санкт-Петербургского УФАС России по контролю в сфере закупок от 28.07.2023 по делу № № 44-3182/23 // URL: <https://profas.expert/doc/cchjfgdb01d>
60. Савина С.В. Правовое регулирование организации и проведения конкурсов в предпринимательской деятельности // Хозяйство и право. 2018. № 10. С. 23.
61. Ситдикова Л.Б. Современная система госзакупок: теория и практика. – Казань: Изд-во КФУ, 2021. 215 с.
62. Современная система госзакупок: теория и практика. Казань: Изд-во КФУ, 2021. 215 с. / Под ред. Н.В. Нестеровича, И. М. Ахтензянова. Казань: НПО «Бизнес Инфо Сервис», 2021 г; стр. 215.
63. Суходольский Г.А. Тендерное право: практическое руководство (с учетом 44-ФЗ и 223-ФЗ). М.: Проспект, 2023. – 418 с.
64. Торги: основы теории и проблемы практики // URL: https://studref.com/611176/pravo/pervichnye_povtornye_torgi.
65. Турсунова Ю.С. FAQ по электронным торгам: 500 актуальных вопросов. – СПб.: Питер, 2022. – 356 с.

66. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 26.12.2024).

67. Федеральный закон «О приватизации государственного и муниципального имущества» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2025). // Консультант Плюс.

68. Федеральный закон «Об исполнительном производстве» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2025) от 02.10.2007 № 229-ФЗ // Консультант Плюс.

69. Федеральный закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ (ред. от 12.06.2024) «Об ипотеке (залоге недвижимости)» // Консультант Плюс.

70. Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ (ред. от 08.08.2024) «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2025).

71. Федеральный закон от 21.11.2011 г. № 325-ФЗ «Об организованных торгах» // Консультант Плюс.

72. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 26.12.2024) «О несостоятельности (банкротстве)» Федеральный закон от 21.12.2001 № 178-ФЗ (ред. от 30.11.2024) // Консультант Плюс.

73. Федеральный закон от 30.12.2004 № 218-ФЗ (ред. от 08.08.2024) «О кредитных историях» // СПС Консультант плюс.

74. Фоминых О.М. Недействительность договора, заключенного на торгах // Марийский юридический вестник. 2016. № 4(19) С. 79-83.

75. Хаузова О.В. Заключение договора на торгах: проблемы теории, законодательства и судебной практики // Universum: экономика и юриспруденция : электронный научный журнал 2024. 10 (120). URL: <https://7universum.com/ru/economy/archive/item/18319>.

76. Хмиль И.В., Ясина И.В. Актуальные вопросы торгов, как института гражданского права // JURISPRUDENCE / «Colloquium-journal» № 5(57),2020. С162-165.

77. Яковлев А.Ю. Понятие и формы торгов по законодательству Российской Федерации// Инновационный потенциал развития общества: взгляд молодых ученых. 2022/URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=49981638>.

78. Act against Restrictions on Competition as amended by the Notice of 26 June 2013 (BGBl. I p.1750, 3245), which was last amended by Article 6 of the Law of 5 December 2024 (BGBl. 2024 I No. 400) has been amended

79. Public Procurement Code.// URL: <https://portolano.it/en/blog/life-sciences/new-public-procurement-code-changes-january-2024>

80. Directive 2014/24/EU of the European Parliament and of the Council of 26 February 2014 on public procurement and repealing Directive 2004/18/EC // URL: <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2014/24/oj>

81. Federal Acquisition Regulation; Federal Acquisition Circular 2021-03; Introduction. // URL: <https://www.federalregister.gov/documents/2021/01/14/2020-29085/federal-acquisition-regulation-federal-acquisition-circular-2021-03-introduction>

82. SIGMA Public Procurement Training Manua URL: http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/legislation_en.htm.