

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

Института права

(наименование института полностью)

Кафедра «Гражданское право и процесс»

(наименование)

40.03.01 Юриспруденция

(код и наименование направления подготовки, специальности)

Гражданско-правовая

(направленность (профиль) / специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Правовое регулирование организации и проведения аукционов

Студент

К.А. Бражаева

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

Кандидат юридических наук, доцент, А.В. Кирсанова

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

Тольятти 2021

Аннотация

Тема выпускной квалификационной работы «Правовое регулирование организации и проведения аукционов». Реформирование экономики Российской Федерации вызвало быстрое развитие аукционной деятельности во всех ее видах. В последние годы активно проводятся аукционы по продаже природных ресурсов, лицензии на осуществление разных видов деятельности. Получают распространение разные так называемые благотворительные аукционы. Аукционы широко применяют в исполнительном производстве при отчуждении имущества должника. В связи с этим неизбежно возникает необходимость прояснить понятие и сущность аукциона, его правовую природу, основные его стадии и принципы.

Актуальность рассматриваемой темы обусловлена необходимостью исследования правового регулирования процедуры проведения публичных торгов по законодательству Российской Федерации, также актуальность обусловлена недостаточным количеством практики применения аукционов.

Цель работы: всесторонне изучить теоретические основы аукционной торговли, а также на основе действующего законодательства выявить и обобщить принципы правового регулирования аукционов, а также изучить проблемы правового регулирования.

Цель работы конкретизируется в постановке следующих задач: проанализировать понятие «аукцион»; рассмотреть правила организации и проведения аукциона; изучить виды аукционной торговли; рассмотреть правовую природу аукционной торговли: основные направления правового регулирования, общий порядок организации и проведения аукционов.

Структуру работы составляют две главы, разделенные на шесть параграфов, введение, заключение, список использованной литературы и источников. Во введении обосновывается актуальность темы исследования, определяется цель и задачи, объект и предмет исследования.

В первой главе раскрываются теоретические основы аукционной торговли, а также анализируются нормативно-правовые основы государственного регулирования аукционной торговли в Российской Федерации. Во второй главе рассматриваются проблемы правового регулирования аукционов. Список использованной литературы и источников состоит из 35 наименований.

Оглавление

Введение.....	5
Глава 1. Общая характеристика правового регулирования аукционов.....	8
1.1. Понятие и правовое регулирование аукционов по законодательству Российской Федерации.....	8
1.2. Виды аукционов	19
1.3. Общие правила организации и проведения аукционов	25
1.4. Особенности заключения договоров путем проведения аукциона	30
Глава 2. Основные проблемы правового регулирования аукционов	35
2.1. Проблемы организации и проведения аукционов	35
2.2. Основные направления и предложения по совершенствованию правового регулирования аукционов	39
Заключение	47
Список используемой литературы и используемых источников.....	51

Введение

Актуальность темы. Аукционы имеют историю в тысячи лет, и достаточно широко используются в большинстве стран мира. В советское время их применение долгое время было крайне ограничено вследствие господства административно-командной экономики и присущего ей резкого ограничения распорядительными средствами сферы товарно-денежных отношений. Реформирование экономики Российской Федерации вызвало быстрое развитие аукционной деятельности во всех ее видах. Это связано с осуществлением широкомасштабной приватизации, проводившейся в разных формах, в том числе и через аукционы. Аукционы позволяют обеспечить одновременно как публичные интересы, так и частные интересы субъектов хозяйственного оборота при осуществлении предпринимательской деятельности. В связи с развитием ипотечного кредитования аукционы также приобретают все большее значение.

В последние годы активно проводятся аукционы по продаже природных ресурсов, лицензии на осуществление разных видов деятельности. 28 ноября 2018 г. был отменен порядок предоставления в пользование участков недр континентального шельфа без проведения аукциона [13, с. 160].

Получают распространение разные так называемые благотворительные аукционы. Аукционы широко применяют в исполнительном производстве при отчуждении имущества должника. В связи с этим неизбежно возникает необходимость прояснить понятие и сущность аукциона, его правовую природу, основные его стадии и принципы.

Актуальность рассматриваемой темы обусловлена необходимостью исследования правового регулирования процедуры проведения публичных торгов по законодательству Российской Федерации, также актуальность обусловлена недостаточным количеством практики применения аукционов.

Степень научной разработанности. Характеризуя степень научной разработанности, следует учесть, что данная тема уже анализировалась такими учеными, как М.М. Агарков; И.В. Авилина, О.М. Козырь; М.И. Брагинский, В.В. Витрянский; А.Б. Барихин; Н.И. Берзон, Е.А. Буянова, М.А. Кожевников, А.В. Чаленко; В.В. Безбах, А.П. Сергеев, Ю.К. Толстой; Л.И. Шевченко и др.

Теоретико-методологическую базу исследования составили работы С.Ф.Ерофеева, Е.В. Менис, А.А. Михалковой, И.А. Джавахиди, и др. учебная литература и интернет-ресурсы.

Нормативную базу составили нормативно правовые акты Российской Федерации – Гражданский, Земельный, Лесной, Водный, Градостроительный кодексы РФ, Кодекс об административных правонарушениях, ФЗ РФ «О контрактной системе в сфере закупок» и др.

Эмпирическую базу составила практическая информация касательно аукционной торговли.

Объект исследования – правовые отношения, связанные с аукционной торговлей.

Предмет исследования – нормы права, регламентирующие порядок организации и проведения аукционов.

Цель работы: всесторонне изучить теоретические основы аукционной торговли, а также на основе действующего законодательства выявить и обобщить принципы правового регулирования аукционов, а также изучить проблемы правового регулирования.

Цель работы конкретизируется в постановке следующих задач:

- проанализировать понятие «аукцион»;
- рассмотреть правила организации и проведения аукциона;
- изучить виды аукционной торговли;

- рассмотреть правовую природу аукционной торговли: основные направления правового регулирования, общий порядок организации и проведения аукционов.

Методологической основой исследования послужили такие методы познания, как: историко-философский, формально-юридический, сравнительно-правовой и другие методы научного исследования.

Практическая значимость: результаты проведенного исследования могут быть использованы в учебном процессе в рамках преподавания юридической дисциплины «гражданское право».

Задачи работы определяют ее структуру. Она состоит из двух глав, разделенных на шесть параграфов, введения, заключения, списка использованной литературы и источников. Во введении обосновывается актуальность темы исследования, определяется цель и задачи, объект и предмет исследования. В первой главе раскрываются теоретические основы аукционной торговли, а также анализируются нормативно-правовые основы государственного регулирования аукционной торговли в Российской Федерации. Во второй главе рассматриваются проблемы правового регулирования аукционов. Список использованной литературы и источников состоит из 35 наименований.

Глава 1. Общая характеристика правового регулирования аукционов

1.1. Понятие и правовое регулирование аукционов по законодательству Российской Федерации

Исследование проблематики организации и проведения аукционов предлагаем начать с определения понятия, сущности аукциона и разграничение его со смежными понятиями.

Следует отметить, что аукцион как институт имеет значительные исторические корни. Исторически первые сведения о проведении аукционов в современном понимании датируются еще XVIII - XIX вв. в Великобритании, что непосредственно связано с географическими открытиями американского континента и «пути» в Индию. Другие исследователи утверждают, что прототипом для проведения аукционов стала, так сказать, технология работорговли на невольничьих рынках, впрочем, со временем объектом торговли вместо человека-раба постепенно становился определенный товар [31]. Это объясняет и до сих пор сохранившуюся практику обязательного представления лота - части партии товара (если это массовый лот), или же единичного товара перед покупателем, который заинтересован в его покупке. Так или иначе, аукционная торговля стала началом к углублению торговых связей и процессов не только внутри страны, но и на международной арене.

Что касается России, то по словам Е. Прозоровой в нашу страну аукционы пришли из Европы с прочими заимствованиями. Так, одно из первых официальных упоминаний термина «аукцион» в России датируется 1756 годом. Началом аукционной деятельности в России считается указ Петра Первого «О продаже конфискованных пожитков от Магистрата», где оговаривались условия реализации такого имущества посредством публичного торга. Уже через несколько лет аукционы начали использовать

на государственном уровне для продажи земель, имений, движимого имущества, а также сельскохозяйственной продукции [19].

В настоящее время в России наиболее развитым является аукционный рынок пушнины, лидером которого традиционно являлся международный пушной аукцион «Союзпушнина». С 2017 г. конкуренцию ему составил Байкальский пушной аукцион [1].

На втором месте отечественного аукционного рынка традиционно находится рынок искусства. Россия в настоящее время «является активным участником международного арт-рынка, имея не очень давнюю историю развития, как западный рынок, тем не менее находящегося на этапе своего активного развития» [9, с. 96].

Международные аукционы как форма организованных товарных рынков известны раньше, чем товарные биржи. Однако международная аукционная торговля используется преимущественно для сбыта ограниченной номенклатуры товаров, среди которых: мех, предметы антиквариата, художественные изделия, лошади, изделия из драгоценных металлов, зерновые, шерсть, чай, табак, овощи, фрукты, цветы, рыба, тропические и драгоценные породы леса, кожа и т.д.

В мировой юридической практике аукцион, как правовой институт, понимается по-разному, что обусловлено спецификой соответствующей сферы хозяйственной деятельности. Проведение тщательного анализа этих легальных дефиниции дает основание для разделения их на три группы. К первой группе предлагаем отнести определение аукционных торгов, в которых аукцион рассматривается как способ продажи имущества. Во вторую группу можно включить нормативные акты, согласно которым аукцион определяется непосредственно как продажа имущества, то есть приобретает черты процессуальной категории. Третья группа актов вобрала в себя легальные определения, в которых аукцион является формой или способом торгов [31].

В юридической доктрине особенности аукционного товарооборота в сфере хозяйства остаются мало исследованными. Как правило, аукцион рассматривается как основанный на конкуренции способ приобретения права на заключение договора тем из участников торгов, который предложит более высокую цену, чем другие участники. В области экономической науки под термином «аукцион» понимается организационная форма публичной продажи имущества или товаров в определенное время и в установленном месте, где объект продажи достается лицу, предложившему за него наивысшую цену [33].

Таким образом, аукцион - это организационная форма публичной продажи имущества или товаров в определенное время и в установленном месте. Объект продажи достается лицу, предложившему за него или самую высокую цену, или цену достаточную для продавца товара.

В то же время, действующее российское законодательство не содержит легального определения аукциона, что создает терминологическую путаницу. Таким образом, проблема отграничения аукциона от смежных понятий, организационно-правовых форм торговой деятельности приобретает актуальность и для гражданского права РФ. Понятия «аукцион», «публичные торги» и пр. часто фактически отождествляются.

При отграничении понятия «аукцион» от смежных понятий, организационно-правовых форм торговой деятельности, предлагаем, прежде всего обратить внимание на п.1 ст. 447 Гражданского Кодекса РФ, в котором четко определено, что торги являются одним из способов заключения договоров, а аукцион - формой их проведения [3].

На доктринальном уровне категория «торги» рассматривается в широком и узком смыслах. В широком смысле торгами считают весь механизм заключения договора, представляет собой упорядоченную взаимодействие элементов, которые его образуют. В узком смысле под торгами следует понимать непосредственно саму процедуру определения

победителя среди участников торгов, которые соревнуются за право заключить договор [21, с.354].

Некоторые ученые исходят из синонимичности категорий «торги» и «тендер». Например, А.А. Попов считает названные понятия тождественными, отмечая, что торги (тендеры), так же, как и аукцион, является формой организации, которая в отличие от аукционной купли-продажи товаров, предусматривает состязательность не покупателя, а продавца [19, с.5]. Однако, в приведенном определении тендер приравнивается к реверсивному аукциону, что, по нашему мнению, не соответствует действительности.

Выяснение сущности категории «тендер» требует обращения к этимологическому значению этого слова. Известно, что оно возникло в Древнем Риме и происходит из латинского языка от глагола «tendo (tendere)», указывающее на соревновательную действие. В хозяйственной жизни России термин «тендер» появился в последние два десятилетия и широко использовался в законодательных и подзаконных нормативно-правовых актах до 2009 года, когда законодателем были внесены изменения в ряд нормативных документов, в результате чего категория «тендер» была почти исключена из легального оборота или заменена термином «торги».

В юридической энциклопедии приведены семь определений тендера, в одном из которых он отождествляется с конкурсом. А.С. Рязанова определяет тендер как разновидность торгов, говоря, что им есть конкурс, предложенные условия исполнения заказа [19, с.23]. Исходя из приведенной дефиниции, конкурс является формой проведения тендера. Однако, в соответствии со ст.ст. 447-449 Гражданского кодекса Российской Федерации конкурс, как и аукцион, является формой торгов, которые отделяется от аукционной купли-продажи товаров на основе метода определения победителя: при аукционе им признается лицо, которое предложило наибольшую цену, а при конкурсе - тот, кто по заключению конкурсной комиссии, назначенной организатором конкурса, предложил лучшие условия [3]. При этом существует большое количество отраслевых подходов к пониманию понятия «аукцион», на чем

было сосредоточено внимание выше, а также можно привести около двадцати нормативно-правовых актов, которые закрепляют противоречивые определения категории «конкурс». В некоторых из них конкурса признается способ продажи имущества, в других - конкурентный способ избрания исполнителя работ или форма творческого соревнования и тому подобное.

По нашему мнению, конкурс как правовое явление, является формой организации отношений, связанных с возникновением у его участников определенных прав и обязанностей. В таком понимании понятие конкурса является многоотраслевым и используется для отображения различных правовых связей. Одни из них возникают в сфере трудовых правоотношений и регулируются нормами трудового законодательства, другие составляют предмет гражданско-правового регулирования.

Таким образом, исследование отечественного законодательства и юридической доктрины в области аукционного товарооборота дает основание утверждать о наличии проблемы по юридической неопределенности категорий «торги», «аукцион», «тендер» и «конкурс» и их соотношении, что затрудняет практическую деятельность субъектов хозяйствования, в которых при использовании одного из названных способов заключения договоров возникает недопонимание относительно того, какой нормативно-правовой акт подлежит применению, ведь в контексте различных нормативно-правовых актов и юридической литературы термины «торги», «аукцион», «тендер», «конкурс» часто используются в качестве синонимов (встречаются конструкции торги (аукцион), торги (тендер), торги (конкурс), конкурс (тендер) и т.д.), что свидетельствует о необходимости выработки единых доктринальных определений названных категорий и обуславливает потребность в их нормативном закреплении.

Предлагаем использование доктринального подхода, основанного на положениях ст.ст. 447-449 Гражданского кодекса Российской Федерации, согласно которому торги следует считать общей категорией для трех других названных понятий (аукцион, тендер, конкурс), которые необходимо

рассматривать с точки зрения их юридического состава, что предусматривает наличие двух юридических фактов. Одним из них является процедура торга, непосредственно направленная на достижение конечной цели проведения торгов - заключения соответствующего договора. А вторым - сам договор, заключаемый по их результатам. Кроме названных юридических фактов, юридический состав торгов может включать в себя еще одну факультативную составляющую - заключение договора на проведение торгов в случаях, когда их организация и проведение поручаются соответствующему субъекту хозяйствования. Учитывая это, по нашему мнению, торги - это способ заключения договоров, основанный на конкуренции между участниками, лучший из которых избирается победителем, а тендер, конкурс и аукцион - самостоятельные формы проведения торгов, имеющие общие черты, но не являются тождественными категориями.

Общими характеристиками тендера, конкурса и аукциона являются:

- конкуренция и состязательность между участниками за право заключить договор;
- единственная конечная цель - заключение договора.

Кроме того, названные формы проведения торгов являются процессуальными категориями, которые определяют особенности порядка заключения договоров при использовании каждой из них.

Таким образом, на основании вышеуказанного, аукционом предлагаем считать форму проведения торгов, на которых право на приобретение лота путем заключения договора купли-продажи приобретает претендент, который предложил наибольшую цену в соответствии с условиями аукциона.

Тендером, по нашему мнению, является форма проведения торгов, на которых побеждает участник, предложивший наиболее выгодные условия выполнения работы или оказания услуги.

Следует отметить, что по результатам аукциона победитель получает право на заключение договора купли-продажи лота, а по итогам тендера должен заключаться договор о предоставлении услуг, выполнения работ, договор подряда и т.д. Кроме того, в качестве лота на аукционе может быть выставлен только определенный товар, а на тендерные торги должна выставляться работа или услуга.

Необходимость такого разделения обусловлена различными юридическими механизмами урегулирования торгов по поводу реализации имущества и об избрании лучшего исполнителя определенной работы или услуги.

Что касается правового регулирования аукционов по законодательству Российской Федерации, следует отметить, что основным нормативно-правовым актом в данной сфере является Гражданский кодекс РФ. Ст. ст. 447-449 ГК РФ образуют группу предметно однородных статей, которые содержат комплекс правил о торгах, в т.ч. и проходящих в форме аукциона. Содержащиеся в них нормы закрепляют наиболее важные нормативные параметры торгов, включая право на заключение договора путем проведения торгов, общую конструкцию торгов, их субъектный состав и формы проведения, организацию и порядок проведения торгов, последствия нарушения правил проведения торгов.

При этом, как справедливо отмечает В.Д. Кузнецова, «Гражданский кодекс (гл. 57) не содержит отсылок к иным источникам права (законам, правовым актам) по проведению публичного конкурса. Отсюда следует, что устанавливать отличные от Гражданского кодекса правила проведения публичного конкурса нормативные правовые акты федеральных органов государственной власти (органы государственной власти субъектов РФ, местного самоуправления) не могут. Такие акты могут только воспроизводить положения Гражданского кодекса о публичном конкурсе, но не противоречить ему. При этом стоит заметить, что действие актов государственных органов и органов местного самоуправления ориентировано

не на участников публичного конкурса, а на сами органы, на регламентацию их собственной деятельности по проведению конкурса. В частности, в таких актах могут устанавливаться цели публичного конкурса, состав и функции конкурсной комиссии, обязанности членов конкурсной комиссии, дополнительные сведения, содержащиеся в объявлении о проведении публичного конкурса, и другие данные» [7, с. 56]. Рассмотрим источники правового регулирования аукционов по законодательству Российской Федерации.

Таблица 1 - Кодифицированные источники правового регулирования аукционов по законодательству Российской Федерации

Наименование источника	Содержание нормы, регулирующей проведение аукционов
Земельный кодекс РФ	В ст. 38 ЗК РФ говорится о возможности приобретения земельного участка из земель, находящихся в государственной или муниципальной собственности, или права на заключение договора аренды такого земельного участка путем проведения торгов (конкурсов, аукционов). Ст. 38.1 устанавливает порядок организации и проведения аукционов по продаже земельных участков из земель, находящихся в государственной или муниципальной собственности, либо права на заключение договоров аренды земельных участков из земель, находящихся в государственной или муниципальной собственности, для жилищного строительства, а в ст. 38.2. указаны особенности проведения данного аукциона.
Лесной кодекс РФ	В гл. 8 ЛК РФ закреплены общие положения, организация и порядок проведения аукционов по продаже права на заключение договора аренды лесного участка, находящегося в государственной или муниципальной собственности, либо права на заключение договора купли-продажи лесных
Градостроительный кодекс РФ	В статье 46.3 Градостроительного кодекса РФ предусмотрен порядок организации и проведения аукциона на право заключить договор о развитии застроенной территории.

Водный кодекс РФ	В п.2 ст.16 Водного кодекса РФ говорится о заключении договора водопользования в части использования акватории водного объекта, в том числе для рекреационных целей, по результатам аукциона в случаях, установленных Правительством Российской Федерации, а также в случае, если имеется несколько претендентов на право заключения такого договора.
------------------	---

Продолжение таблицы 1

Кодекс об административных правонарушениях	В п.1 ст. 4.5 КоАП определена давность привлечения к административной ответственности за нарушение законодательства РФ. о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Ст. ст. 7.29, 7.29.1. 7.30. 7.31.1 регламентируют последствия несоблюдения требований законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок.
--	--

Правовое регулирование аукционов осуществляется также нормами большого количества федеральных законов.

Так, ФЗ РФ «О контрактной системе в сфере закупок» регламентирует все этапы государственных и муниципальных закупок: планирование, размещение, исполнение контракта, оценка его эффективности, установлены антидемпинговые меры. Предусмотрен неограниченный доступ к информации о проведении процедур, планов закупок, результатов аудита (ст.ст. 4, 98 ФЗ РФ «О контрактной системе в сфере закупок»).

В частности, ФЗ РФ «О контрактной системе в сфере закупок» регламентирует проведение электронных аукционов через электронные площадки. В положениях ч. 4 ст. 59 ФЗ РФ «О контрактной системе в сфере закупок» дано определение электронной площадки: «электронная площадка – это сайт в информационно-телекоммуникационной сети Интернет, на котором проводятся электронные аукционы. Уточнено, что лоты могут

выделяться только при проведении закрытых аукционов (ранее прямой запрет на выделение лотов в электронных аукционах отсутствовал). Установлена возможность заключения контракта в случае, если была подана хотя бы одна заявка, соответствующая требованиям заказчика» (п.25 ст. 93 ФЗ РФ «О контрактной системе в сфере закупок») [23].

Правовые нормы, регулирующие проведение аукционов, содержатся также в ФЗ РФ «О передаче прав на единые технологии», ФЗ РФ «О приватизации государственного и муниципального имущества», ФЗ РФ «Об ипотеке (залоге недвижимости)», ФЗ РФ «О связи» и многих других.

Также имеется ряд постановлений Правительства РФ, регламентирующих процедуру проведения аукционов.

Постановлением Правительства РФ от 14.04.2007 № 230 «О договоре водопользования, право на заключение которого приобретается на аукционе, и о проведении аукциона» устанавливается «право на заключение договора водопользования в части использования акватории водного объекта, в том числе для рекреационных целей, приобретается на аукционе в случаях, когда договором водопользования предусматривается разметка границ акватории водного объекта, размещение на ней зданий, строений, плавательных средств, других объектов и сооружений, а также в случаях, предусматривающих иное обустройство акватории водного объекта, в соответствии с водным законодательством и законодательством о градостроительной деятельности» [14].

Постановлением Правительства Российской Федерации от 24 мая 2014 г. N 480 «О торгах (аукционах, конкурсах) на получение лицензии на оказание услуг связи» устанавливается, что торги (аукцион, конкурс) на получение лицензии на оказание услуг связи проводятся за счет средств федерального бюджета, выделяемых Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций на обеспечение ее деятельности. Утверждены Правила проведения торгов (аукциона, конкурса) на получение лицензии на оказание услуг связи.» [15].

Проведение аукционов регламентируется и на уровне нормативно-правовых актов, изданных федеральными органами исполнительной власти.

Правовое регулирование аукционов, проводимых субъектами РФ, муниципальными образованиями, может осуществляться также на основании нормативных правовых актов соответствующих органов государственной власти и органов местного самоуправления.

Таким образом, подводя итоги данного параграфа, следует сделать вывод, что аукцион является межотраслевым институтом, который может использоваться как субъектами хозяйствования, так и частными лицами, на которых распространяется действие норм гражданского законодательства. Тендером, по нашему мнению, является форма проведения торгов, на которых побеждает участник, предложивший наиболее выгодные условия выполнения работы или оказания услуги.

Следует отметить, что по результатам аукциона победитель получает право на заключение договора купли-продажи лота, а по итогам тендера должен заключаться договор о предоставлении услуг, выполнения работ, договор подряда и т.д. Конкурс может использоваться в рамках трудовых отношений (для избрания кандидатуры на замещение вакантной должности), в рамках гражданского оборота (например, для определения лучшего художественного произведения), а также применим в сфере хозяйствования.

При этом победителем на аукционе признается лицо, которое предложило наибольшую цену (в отдельных случаях – наименьшую, если аукцион проводился на понижение), а при конкурсе - тот, кто по заключению конкурсной комиссии, назначенной организатором конкурса, предложил лучшие условия.

Основным нормативно-правовым актом, регулирующим проведение аукционов, является Гражданский кодекс РФ, в статьях 447 – 449 которого содержатся общие правила проведения аукционов. Однако, подавляющее количество реальных аукционов проводится по специальному законодательству о соответствующих аукционах.

При этом нормы Гражданского кодекса по отношению к другим гражданско-правовым актам, регулирующим процедуру проведения торгов, имеют приоритет.

1.2. Виды аукционов

Аукционы можно классифицировать по различным критериям. Так, по виду инициативы выделяют принудительные (реализация конфискованного по тем или иным правовым основаниям имущество) и добровольные аукционы (проводятся по инициативе самого продавца); по составу участников: открытые (могут принимать участие все желающие) и закрытые (принимают участие только специально приглашенные организатором аукциона лица).

Аукционы можно классифицировать по отраслевому принципу (автоаукцион — аукцион, в котором продаются подержанные и новые автомобили, аукцион радиоволн — аукционная продажа, предоставляющая право коммерческого пользования радиоволнами (УКВ диапазона), залоговый аукцион — аукцион, который применяется в случаях, когда продажа происходит принудительно, в основном — при продаже имущества, являющегося залогом выдающегося кредита, лесной аукцион — в РФ — форма публичной продажи права краткосрочного пользования участком лесного фонда. Лесной аукцион является способом выявления лесопользователей, аукцион недвижимости — аукцион, на котором реализуется коммерческая и жилая недвижимость, и пр.).

Наиболее распространенные аукционы в РФ:

- 1) аукционы автомобилей (авто аукцион), аукцион спецтехники, аукцион мотоциклов и иного транспорта (водного, воздушного, железнодорожного);

- 2) аукционы недвижимости (квартир, загородной и коммерческой), а также земельные аукционы (аукционы земельных участков);
- 3) аукционы имущества (оборудования, монет, картин, антиквариата, государственные аукционы);
- 4) аукционы право аренды и на право заключения договора, аукцион на поставку или закупок.

Кроме того, отдельными нормативными актами в РФ, содержащими нормы, регулирующие проведение аукционов, могут предусматриваться их отдельные виды (например, в статье 448 ГК РФ прямо предусмотрено проведение открытого или закрытого аукциона).

Что касается типологии аукционов, то по определению МакАффи Динеш Сатам и МакМиллан Динеш в их работе «Аукционы и торги», в классическом понимании существует четыре основных типа аукционов:

1. Английский аукцион, известный как устный открытый аукцион по возрастанию цен. Участники открыто подают заявки друг за другом, причем каждая следующая заявка должна быть выше, чем предыдущая. Если продавец заранее установил минимальную продажную цену (цена «резерва»), а последняя не достигает цены, товар остается непроданным. Вариацией английского является так называемый японский аукцион, когда цена повышается непрерывно, а покупатели постепенно выходят из торгов, пока не остается только один покупатель. Если кто-то из покупателей вышел из торгов, ему не разрешается к ним вернуться. Также участники не могут скачкообразно повысить цену, сделав большую ставку. Непрерывность процесса повышения цены в японском аукционе упрощает его теоретический анализ, поэтому в литературе с аукционов под английским аукционом обычно имеется в виду именно японский аукцион.
2. Голландский аукцион - противоположный Английской модели аукциона, известный как аукцион по нисходящей цене, где администратор аукциона начинает с высокой цены, которая снижается

до тех пор, пока участник не желает принять цену, или пока не будет удовлетворена резервная цена продавца. Эта схема была впервые предложена для продажи цветов в Голландии, что и обусловило название аукциона.

3. Запечатанный аукцион по первой цене или слепой аукцион, где все участники одновременно подают запечатанные предложения, чтобы ни один участник не знал ставку любого другого участника и выигрывает самая высокая. Этот тип аукциона отличается от английского аукциона, тем, что участники могут подать только одно предложение, и не видят цен других участников, когда в Английской модели все открыто и есть возможность корректировать свои предложения. Фактически запечатанные аукционы по первой цене и являются тендерами для закупок компаниями и организациями, в частности, для правительственных учреждений.
4. Аукцион Викри, также известный как аукцион второй цены по запечатанной цене, идентичен аукциону запечатанной первой цены, за исключением того, что победитель тендера платит вторую высшую ставку, а не свою [30].

Существует также много «неклассических» форм проведения торгов. В частности, развитие электронной коммерции привело к появлению довольно экзотических аукционов. Предоставим краткий перечень нестандартных процедур проведения торгов:

1. Аукцион равной цены применяется при продаже большого количества однородных товаров. Покупатели делают предложения не только относительно своей цены, но и по количеству товара, которое они согласны приобрести по возникшей цене. Аукционист должен найти самую высокую цену, по которой вся партия товара будет распродана. Существует несколько схем по формату предложений и определения конечной цены, в частности механизм Открой-Кларка-Гровс и аукцион Эмануэля [34]. По данной схеме

реализуются права государств на выбросы углекислого газа по Киотскому протоколу.

2. Аукцион по платным ставкам требует от участников плату за каждую ставку, сделанную в процессе торгов.

3. Аукцион с выкупом предоставляет участникам возможность немедленно остановить торги, заплатив заранее определенную (достаточно высокую, но реалистичную) цену.

4. В аукционах с фиксированным временем побеждает покупатель, предоставивший выгодное предложение в течение заранее определенного (и обычно достаточно короткого) срока.

Например, в Англии при продаже кораблей использовался «свечной» аукцион, где заявки принимались до тех пор, пока не догорит свеча. Такая форма приобрела популярность в интернет-аукционах.

5. Амстердамский аукцион начинается как английский. Когда остаются только два участника, они предоставляют аукционисту предложения в запечатанных конвертах, как в аукционе первой цены.

6. Позиционные аукционы, связанные с поисковыми системами в Интернете (как Google, Yahoo! и др.). Пользователь ищет определенную информацию путем ввода ключевых слов. На базе введенных слов ему предлагается целевая реклама. Позиция рекламного баннера в списке зависит от платы, предоставленной рекламодателем владельцу поисковой системы. Поскольку пользователи чаще всего смотрят на информацию, расположенной в верхней части списка, рекламодатели, по сути, участвуют в аукционе за право быть первым в списке, но одновременно разыгрываются другие «высокие» позиции.

7. В аукционе по уникальным предложениям покупатели платят за участие в аукционе.

Выигрывает тот участник, который предоставил самое уникальное предложение. Например, если поступило 9 предложений в \$ 1, 5 предложений в \$ 2, 1 предложение в \$ 3 и 3 предложения в \$ 4, то победной

будет определена ставка \$ 3. Как правило, доход организатора таких аукционов образуется не столько по продаже товара, сколько из полученных взносов со стороны участников.

8. Аукцион с лотереей проводится как обычный английский аукцион, но если лучшее предложение оказывается ниже, чем заранее определенная цена, то победитель определяется случайным образом с помощью лотереи. Идея заключается в том, чтобы ограничить интерес участников торгов в занижении ценовых предложений. Существует точка зрения, что такая организационная форма может быть полезной при организации государственных закупок, поскольку она уменьшает заинтересованность участников торгов в сговоре.

Гражданский кодекс РФ (ч. 1 ст. 448) предусматривает классификацию аукционов на открытые и закрытые: «В открытом аукционе и открытом конкурсе может участвовать любое лицо. В закрытом аукционе и закрытом конкурсе участвуют только лица, специально приглашенные для этой цели» [3].

Профильные законы, регулирующие проведение аукционов, в данном вопросе основываются на вышеуказанные положения ГК РФ. Так, Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 № 223-ФЗ также содержит такие виды аукционов по Закону № 223-ФЗ, как открытый аукцион (сюда в том числе относится аукцион на повышение), аукцион в электронной форме (в том числе аукцион, проводимый в форме на повышение) и закрытый тип аукциона [28].

Л.М. Кузнецова справедливо отмечает, что для современного российского законодательства заметна тенденция — все закупки постепенно переходят в электронный формат [6]. В частности, в законе № 223-ФЗ, к примеру, указано, что закупки, проводимые в том числе в виде аукциона, конкурса, запроса котировок и запроса предложений, проходят в виде электронных процедур.

П.В. Надтачев отмечает, что «проведение аукциона в электронной форме позволяет неограниченному кругу лиц принять участие в нем.» [10, с. С. 68].

Г.М. Погорелова, П.П. Волков справедливо отмечают, что «преимуществами электронного аукциона являются:

- 1) возможность заключить контракт по существенно более низкой по сравнению с начальной ценой благодаря малой вероятности сговора всех участников вследствие конфиденциальности информации об участниках;
- 2) низкая вероятность проверки на предмет правильности выбора способа определения поставщика в связи с незначительным количеством ограничений на проведение электронного аукциона;
- 3) возможность привлечь к организации и проведению закупки специализированную организацию (например, в части подготовки документации, размещения извещения в единой информационной системе) (ч. 1 ст. 40 Закона № 44-ФЗ);
- 4) отсутствие риска того, что к заказчику возникнут претензии относительно тех функций, выполнение которых обеспечивается оператором электронной площадки (прием заявок, их регистрация, возврат обеспечения заявок, хранение электронных документов и т. п.)» [12, с. 53].

При этом, «к недостаткам электронного аукциона относятся:

- 1) риск нарушения процедуры проведения аукциона из-за возникновения технических сбоев на электронной площадке по не зависящим от заказчика причинам
- 2) более продолжительная процедура определения поставщика по сравнению с запросом котировок, запросом предложений, закупкой у единственного поставщика;
- 3) существенный риск возникновения претензий в связи с ошибками в ходе процедуры из-за ее сложности и многоэтапности;

- 4) невозможность гарантировать заключение контракта с участником, предлагающим товары (работы, услуги) нужного (оптимального) качества, так как заявки участников оцениваются только по цене;
- 5) отсутствие возможности выделить несколько лотов в отличие от конкурса и закрытого аукциона (ч. 6 ст. 24 Закона № 44-ФЗ)» [29].

Таким образом, аукционы можно классифицировать по различным критериям (по виду инициативы выделяют принудительные (реализация конфискованного по тем или иным правовым основаниям имущество) и добровольные аукционы (проводятся по инициативе самого продавца); по составу участников: открытые (могут принимать участие все желающие) и закрытые (принимают участие только специально приглашенные организатором аукциона лица) и пр.). Аукционы можно классифицировать и по отраслевому принципу, в зависимости от его объекта. В системе аукционных торгов существует несколько основных типов аукционов - аукцион по английской системе, аукцион по голландской системе проведения торгов, запечатанный аукцион по первой цене или слепой аукцион, аукцион Викри. Существует также множество «неклассических» форм проведения торгов.

1.3. Общие правила организации и проведения аукционов

Правила организации и проведения аукционов, общие для их различных видов и типов в РФ, регламентированы Гражданским кодексом РФ. Так, согласно ст. 448 ГК РФ, «если иное не предусмотрено «законом», извещение о проведении торгов должно быть опубликовано организатором не позднее чем за тридцать дней до их проведения. Извещение должно содержать сведения о времени, месте и форме торгов, об их предмете, о существующих обременениях продаваемого имущества и о порядке проведения торгов, в том числе об оформлении участия в торгах, определении лица, выигравшего торги, а также сведения о начальной цене.

Условия договора, заключаемого по результатам торгов, определяются организатором торгов и должны быть указаны в извещении о проведении торгов.

Если иное не предусмотрено в «законе» или в извещении о проведении торгов, организатор открытых торгов, опубликовавший извещение, вправе отказаться от проведения аукциона в любое время, но не позднее чем за три дня до наступления даты его проведения, а от проведения конкурса - не позднее чем за тридцать дней до проведения конкурса.

В случае, если организатор открытых торгов отказался от их проведения с нарушением указанных сроков, он обязан возместить участникам понесенный ими реальный ущерб.

Организатор закрытого аукциона или закрытого конкурса обязан возместить приглашенным им участникам реальный ущерб независимо от того, в какой именно срок после направления извещения последовал отказ от проведения торгов» [3].

Следует отметить, что специальные законы могут предъявлять иные требования к содержанию извещения о проведении торгов. Так, в ст. 42 Закона № 44-ФЗ предусматриваются особые требования к содержанию извещения об осуществлении закупки. При этом в судебной практике разъясняется, что отсутствие в извещении о торгах сведений, предусмотренных п. 2 ст. 448 ГК РФ, является нарушением порядка проведения торгов и основанием для признания торгов недействительными по иску заинтересованного лица [23].

Извещение о проведении торгов подлежит опубликованию в средствах массовой информации, в том числе в сети Интернет. Так, информация обо всех возможных торгах, проводимых для государственных и муниципальных нужд, подлежит размещению в сети Интернет на едином сайте по адресу www.torgi.gov.ru. По общему правилу извещение о проведении торгов должно быть опубликовано организатором торгов не позднее, чем за тридцать дней до их проведения.

М.Р. Шамшатдинов, И.В. Закржевская справедливо отмечают, что «условия договора должны быть непосредственно включены в извещение о проведении торгов. С одной стороны, такое требование обоснованно, так как в соответствии с п. 6 ст. 448 ГК условия договора должны быть полностью определены к дате подведения итогов торгов. С другой стороны, законом прямо не установлено, в каком объеме условия договора должны быть включены в извещение о проведении торгов: должны ли быть указаны в нем только существенные условия договора с тем, чтобы прочие условия договора были определены в ходе проведения торгов, или к извещению должен быть приложен проект будущего договора. Так, в ст. 42 Закона № 44-ФЗ установлено, что извещение о проведении торгов должно содержать только краткое изложение условий контракта, содержащее наименование и описание объекта закупки, информацию о количестве и месте доставки товара, являющегося предметом контракта, месте выполнения работы или оказания услуги, являющихся предметом контракта, а также сроки поставки товара или завершения работы либо график оказания услуг, начальную (максимальную) цену контракта, источник финансирования» [4, с. 110].

Положения ГК РФ предусматривают внесение задатка для участия в аукционе: «Участники торгов вносят задаток в размере, в сроки и в порядке, которые указаны в извещении о проведении торгов. Если торги не состоялись, задаток подлежит возврату. Задаток возвращается также лицам, которые участвовали в торгах, но не выиграли их. При заключении договора с лицом, выигравшим торги, сумма внесенного им задатка засчитывается в счет исполнения обязательств по заключенному договору. Если иное не установлено законом, обязательства организатора и участников торгов по заключению договора по результатам торгов могут обеспечиваться независимой гарантией» [3].

По результатам аукциона победителем и организатором торгов подписывается протокол: «если иное не установлено законом, лицо, выигравшее торги, и организатор торгов подписывают в день проведения

аукциона или конкурса протокол о результатах торгов, который имеет силу договора. Лицо, уклонившееся от подписания протокола, обязано возместить причиненные этим убытки в части, превышающей размер предоставленного обеспечения. Если в соответствии с законом заключение договора возможно только путем проведения торгов, при уклонении организатора торгов от подписания протокола победитель торгов вправе обратиться в суд с требованием о понуждении заключить договор, а также о возмещении убытков, вызванных уклонением от его заключения» [13].

Следует отметить, что не так давно Законом № 42-ФЗ были внесены изменения ГК РФ, которыми предусмотрено, что ст. 448 и 449 имеют отношение только к тем торгам, цель проведения которых заключается в том, чтобы: приобрести товары, выполнить работы; оказать услуги; приобрести имущественные права («торги на покупку»), если иное не предусмотрено законом или не следует из существа отношений.

Считаем, что норма Закона № 42-ФЗ об ограничении применения ст. 448 и 449 ГК РФ к торгам на закупку «только если другое не вытекает из существа отношений» может привести к потере универсальности данных правил, их роли общего регулятора, их применения к ограниченному числу торгов. Указанное может послужить причиной споров между участниками хозяйственного оборота, при этом стоит отметить, что формулировка «вытекает из существа отношений» слишком обобщённая и создает почву для разночтений.

Учитывая достаточно общие положения об организации аукционов, закрепленные в ГК РФ, на практике аукционные компании сами определяют правила организации и проведения аукционов (в пределах вышеуказанных норм ГК РФ). Например, обществом с ограниченной ответственностью «Аукционная компания «Союзпушнина», являющемся единственным отечественным пушным аукционом, в октябре 2017 г. утверждены собственные условия проведения торгов. Так, «пункт 8 позволяет аукционной компании изменять последовательность выставляемых на торги

лотов, называть свою цену, а также отзываться лоты, как до начала, так и во время аукциона. Аукционная Компания может также отказаться принять предложенную кем-либо из участников аукциона цену и не обязана при этом давать объяснение причины отказа. Более того, дирекция аукциона оставляет за собой право отозвать любой лот или лоты до или во время торгов без объяснения причин» [19].

Ю.Н. Головенкова справедливо отмечает, что «анализ действующего законодательства в сфере торгов позволяет сделать вывод о том, что торги в зависимости от отрасли, в которой они проводятся, имеют специфические особенности, например, по субъектному составу, срокам, процедуре оценки, процедуре организации и проведения, признанию недействительными торгов и заключенного по их результатам договора и т.д.» [2, с. 77].

В.Ю. Сапрыкина, В.Ф. Милованов справедливо отмечают, что «отсутствие конкретных, законодательно закрепленных правил ведения аукционной торговли в частном секторе, заведомо делает менее привлекательными отечественные частные аукционы, как для зарубежных, так и отечественных покупателей» [20, с. 82].

Милонова М.В., Колчина Е.А., Горелик Д.Д. отмечают, что «в соответствии с Концепцией социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. основная цель внешнеэкономической политики на ближайшие десятилетия представлена созданием необходимых условий для обеспечения высокого уровня конкурентоспособности страны на мировой арене. Следовательно, такая форма электронной торговли, как интернет-аукционы станет действенным способом развития международной аукционной торговли в России» [19]. Считаем рассмотрение вопроса разработки отдельного специального нормативно-правового акта, в котором были бы учтены все аспекты организации и проведения аукционов, прав и ответственности сторон аукционной торговли товарами. При его разработке важно изучить опыт мировой практики организации и функционирования

интернет-аукционов, а также выявить те элементы зарубежных стратегий и инструментов, которые оптимальны к применению в России.

Таким образом, правила организации и проведения аукционов, общие для их различных видов и типов в РФ, регламентированы Гражданским кодексом РФ (ст. 448). В то же время более детальный порядок и условия их проведения регламентируются специальным законодательством для каждого вида аукциона. Положения Закона № 42-ФЗ об ограничении применения ст. 448 и 449 ГК РФ к торгам на закупку «только если другое не вытекает из существа отношений» может привести к потере универсальности данных правил, их роли общего регулятора, их применения к ограниченному числу торгов. Указанное может послужить причиной споров между участниками хозяйственного оборота, при этом стоит отметить, что формулировка «вытекает из существа отношений» слишком обобщённая и создает почву для разночтений. В целом, учитывая достаточно общие положения об организации аукционов, закрепленные в ГК РФ, на практике аукционные компании сами определяют правила организации и проведения аукционов.

1.4. Особенности заключения договоров путем проведения аукциона

Общие правила заключения договоров путем проведения аукциона регламентируется ст. 447 ГК. Договор заключается между организатором торгов и лицом, выигравшим торги.

В соответствии с положениями ст. 447 ГК РФ, «в качестве организатора торгов могут выступать собственник вещи, обладатель иного имущественного права на нее, другое лицо, имеющее интерес в заключении договора с тем, кто выигрывает торги, а также лицо, действующее на основании договора с указанными лицами и выступающее от их имени или от своего имени, если иное не предусмотрено законом (нотариус, специализированная организация и др.).»

В случаях, указанных в настоящем «Кодексе» или ином «законе», договоры о продаже вещи или имущественного права могут быть заключены только путем проведения торгов.

Торги (в том числе электронные) проводятся в форме аукциона, конкурса или в иной форме, предусмотренной законом.

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.

Форма торгов определяется собственником продаваемой вещи или обладателем реализуемого имущественного права, если иное не предусмотрено законом.

Аукцион и конкурс, в которых участвовал только один участник, признаются несостоявшимися. Иные основания признания торгов несостоявшимися устанавливаются законом.

Правила, предусмотренные статьями 448 и 449 ГК РФ, 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.

К организованным торгам правила, предусмотренные статьями 448 и 449 ГК РФ, не применяются, если иное не установлено законом» [3].

Следует отметить, что согласно статьи 448 ГК РФ «если в соответствии с законом заключение договора возможно только путем проведения торгов, победитель торгов не вправе уступать права (за исключением требований по денежному обязательству) и осуществлять перевод долга по обязательствам, возникшим из заключенного на торгах договора. Обязательства по такому договору должны быть исполнены победителем торгов лично, если иное не установлено законом» [3].

Таким образом, в ст. 448 ГК содержится важное и новое для ГК правило о том, что победитель торгов не вправе уступать права и осуществлять перевод долга по обязательствам, возникшим из заключенного на торгах договора в тех случаях, когда в соответствии с законом заключение договора возможно только путем проведения торгов. Обязательства по такому договору должны быть исполнены победителем торгов лично, если иное не установлено в соответствии с законом. Указанные правила оцениваем исключительно положительно. Единственным их недостатком, по нашему мнению, является то, что данное ограничение действует лишь в отношении тех торгов, проведение которых обязательно в силу закона. Было бы более правильным распространить эти требования на любые случаи проведения торгов.

Принимая решение об участии в аукционе и формируя свое предложение, каждый потенциальный участник аукциона учитывает условия договора, разрабатываемые и предлагаемые организатором торгов (заказчиком). Изменение таких условий после определения победителя и заключение договора на условиях, например, более удобных, льготных для контрагента - победителя торгов означает, что тем самым нарушаются права иных лиц, участвовавших в торгах и не признанных победителями. Кроме того, возможность изменения договора, заключенного по результатам проведения торгов, создает повышенный риск сговора между организатором торгов (заказчиком) и недобросовестным участником. С целью избежать указанных рисков законодатель и включил в Кодекс новое правило о том, что условия договора, заключенного по результатам торгов, могут быть изменены сторонами, только если это изменение не влияет на условия договора, имевшие существенное значение для определения цены на торгах, а также в иных случаях, установленных законом. При этом, к сожалению, данное правило распространяется лишь на случаи, когда заключение договора должно осуществляться только на торгах в силу прямого указания закона.

В целом, рассматривая процедурные вопросы заключения договора в результате проведения аукциона, стоит отметить, что процедура состоит из нескольких этапов (рис. 1).

При этом условия договора, заключенного по результатам торгов, могут быть изменены сторонами:

- 1) «по основаниям, установленным законом;
- 2) в связи с изменением размера процентов за пользование займом при изменении ключевой ставки Банка России (соразмерно такому изменению), если на торгах заключался договор займа (кредита);
- 3) по иным основаниям, если изменение договора не повлияет на его условия, имевшие существенное значение для определения цены на торгах» [3].



Рисунок 1- Этапы заключения договора в результате проведения аукциона.

Как отмечает С.В. Лихолетова, «заинтересованное лицо может подать в антимонопольный орган жалобу на нарушение процедуры торгов и порядка заключения договоров, порядка осуществления процедур» [8]. При этом, признание торгов недействительными влечет недействительность договора, заключенного с лицом, выигравшим торги, и применение последствий, предусмотренных статьей 167 ГК РФ (положений о недействительности сделки).

Таким образом, заключение договора путем проведения аукциона представляет собой достижение сторонами по результатам проведенного аукциона в надлежащей форме соглашения по всем существенным условиям договора в порядке, предусмотренном законодательством. Особенностью заключения договора путем проведения аукциона является то, что договор заключается с тем, кто выиграет торги. В роли организатора торгов может быть или владелец продаваемой вещи, или тот, кто обладает соответствующим имущественным правом, которое является предметом торгов, или какая-то специализированная организация, которой вверяется провести эти торги. При этом, большинство отношений, которые возникли между участниками аукциона, не охвачены регулированием аукциона, содержащимся в ГК РФ. Данный пробел считаем целесообразным устранить посредством совершенствования общих правил проведения аукционов и заключения договоров по их итогам. Совершенствование общих правил проведения аукционов и заключения договоров по их итогам крайне важно, поскольку признание торгов недействительными влечет недействительность договора, заключенного с лицом, выигравшим торги, и применение последствий, предусмотренных для недействительных сделок.

Глава 2. Основные проблемы правового регулирования аукционов

2.1. Проблемы организации и проведения аукционов

Как уже было отмечено выше, аукционы широко применяются в практике государственного управления. Аукционы используются при приватизации государственных предприятий, продажи лицензий на эксплуатацию месторождений полезных ископаемых и других общественных ресурсов. В частности, в последнее время много внимания уделяется аукционам по продаже радиочастот для мобильных операторов связи. Вместе с тем, в России дальнейшее развитие данного института та во многом сдерживается отсутствием единого подхода законодателя относительно правового регулирования аукционов и наличием многочисленных пробелов и несогласованностей в действующем российском законодательстве, регулирующем данную сферу. Как справедливо отмечает А.В. Кольцова, «анализ статистических данных показывает, что, несмотря на значительные меры, принимаемые в отношении совершенствования процедур закупок и торгов, их эффективность достаточно низкая» [5].

Основным нормативно-правовым актом, регулирующим проведение аукционов в весьма общих чертах, является Гражданский кодекс РФ, в статьях 447 – 449 которого содержатся общие правила проведения аукционов. Однако, подавляющее количество реальных аукционов проводится по специальному законодательству о соответствующих аукционах. Продажи на торгах в форме аукционов имущества и активов регулируются законами России «О приватизации государственного и муниципального имущества», «Об исполнительном производстве», «О несостоятельности (банкротстве)» и другими нормативно-правовыми актами. Но они только в общих чертах касаются аукционов.

Из-за отсутствия детально прописанной единой процедуры организации и проведения аукционов, проведение последних регулируется

многочисленными нормативными актами, которые закрепляют различные организационно-правовые механизмы проведения аукционов и содержат разный понятийный аппарат. Именно поэтому, сейчас, каждый вид аукционов характеризуется своими, присущими только ему, особенностями, что отрицательно влияет на практику их применения, создает запутанность и несогласованность.

В условиях единой прописанной процедуры проведения аукционов исчезла бы необходимость в классификации аукционов по отраслевому признаку, и, соответственно, необходимость в отдельном правовом регулировании «кожаного», «мясного», «птичьего», «картофельного» и тому подобных аукционов. На наш взгляд, распределение аукционов на виды в зависимости от предмета продажи и, соответственные особенности правового регулирования, имеют смысл только тогда, когда технология проведения имеет особенности, неразрывно связанные с этим предметом (например, сертификатные аукционы).

Схожую точку зрения высказали авторы учебного пособия «Обязательственное право», которые указали, что «с учетом значимости объектов купли-продажи могут проводиться специализированные аукционы, в частности, по продаже иностранной валюты на межбанковской валютной бирже, сельскохозяйственной продукции, сертификационные аукционы» [11, с. 279].

Идея единого свода правил, детально регламентирующего процедуру организации и проведения аукционов не нова для отечественной цивилистики. Еще Устав гражданского судопроизводства, который действовал до Октябрьской революции, регулировал порядок проведения торгов очень детально. В нем только опись имущества регулировался 36 статьями Устава и порядок оценки движимого и недвижимого имущества - 21 статьей и др.

В то же время, как уже было указано выше, в ГК РФ вопросы проведения аукционов содержатся в лишь трех статьях. Сравнивая с Уставом гражданского судопроизводства - это крайне мало.

Рассмотренные выше три статьи ГК РФ содержат общий подход для построения нормативной базы, регулирующий порядок организации и проведения всех аукционов, а также признание их недействительными - сверху вниз: есть разные органы имеют право устанавливать правила проведения аукционов, но только с соблюдением требований, изложенных в ст. 447449 ГК. Построение такой системы обусловлено, в том числе, и тем, что в Российской Федерации сначала был принят ГК, который закрепил определенные правила проведения аукционов, а затем были приняты другие подзаконные нормативные акты, регулирующие порядок проведения различных аукционов.

Недостаточное правовое регулирование организации и проведения аукционов продуцирует, в частности, проблемы, связанные с необходимостью проведения качественной экономической экспертизы в целях определения наиболее приближенной к реальности стартовой цены контракта. К тому же, в настоящее время отсутствует нижний ценовой порог. Помимо этого, действующие нормативные акты далеки от совершенства – к примеру, закон о контрактной системе противоречит отдельным международным стандартам по обеспечению процесса публичных закупок. В условиях нахождения в ВТО дальнейшее реформирование законодательства в данной сфере является объективной необходимостью.

Недостатком действующего законодательства считаем отсутствие законодательного закрепления требования об осуществлении технико-экономического обоснования контрактов заказчиками. Например, данными бухгалтерского учета об окончании срока службы предмета закупки и проведении необходимых закупок новой. Вследствие этого сплошь и рядом осуществляются сомнительные закупки (например, закупки для контроля пожарной обстановки лесных массивов автомобиля Lexus или пяти

служебных автомобилей общей стоимостью 16 миллионов рублей для учебного заведения). Наличие такого законодательного закрепления требования не позволит произвести необоснованные расходы. Это же касается и строительно-монтажных работ, не вызванных необходимостью. Отсутствие документа, содержащего обоснование, должно считаться нарушением процедуры закупок и расцениваться как халатность. Данная мера позволит, прежде всего, осложнить работу коррупционерам, планирующим победу аффилированных фирм, и обеспечит более свободный доступ другим хозяйствующим субъектам.

Кроме того, полезным видится введение в законодательство требований об учете при выборе поставщика не только стоимости закупки, но и возможного качества выполняемых им работ. Дело в том, что в настоящее время у заказчика существует стимул выбирать самого дешевого поставщика, в результате чего страдает качество. Недобросовестные поставщики без особых проблем могут победить на торгах, если предлагают цены ниже рыночных или даже ниже себестоимости. Определение минимальной цены контракта позволит не снижать цену до уровня невозможности выполнения работ соответствующего качества. Часто именно по этой причине добросовестные участники были вынуждены уйти. Минимальная цена контракта должна включать в себя себестоимость продукции, являющейся предметом закупки. Она должна быть минимумом, обеспечивающим возмещение затрат поставщика на исполнение контракта, и одновременно гарантией для субъектов рынка от необоснованного демпинга со стороны одного или нескольких его участников. Минимальная цена не должна включать в себя прибыль, на получение которой рассчитывает поставщик. Минимальная цена контракта может быть одним из инструментов по повышению эффективности государственных (муниципальных) закупок, способом борьбы с так называемым конкурсным рейдерством. В связи с этим представляется необходимым введение института минимальной цены контракта (договора) в законодательство о

размещении публичных заказов, а также разработка методики определения минимальной цены контракта (договора).

Таким образом, несмотря на то, что ГК РФ содержит всего четыре статьи, посвященные торгам, и несколько статей посвященных публичным торгам, специальное законодательство в этой отрасли весьма обширно и регулирует разнообразные отрасли общественных отношений. Наличие весьма значительной и разнообразной судебной практики в указанной отрасли, также позволяет сделать вывод о том, что фактически институт проведения аукционов активно развивается, совершенствуется и занимает все больше места в гражданском праве. При этом проблемы организации и проведения аукционов связаны большей частью с отсутствием единого детального правового регулирования процедуры организации и проведения аукционов. Из-за отсутствия детально прописанной единой процедуры организации и проведения аукционов, проведение последних регулируется многочисленными нормативными актами, которые закрепляют различные организационно-правовые механизмы проведения аукционов и содержат разный понятийный аппарат.

2.2. Основные направления и предложения по совершенствованию правового регулирования аукционов

В настоящее время развитию института аукционов способствует научно-технический прогресс, развитие электронных аукционов, что приводит к значительному расширению отрасли их применения. Учитывая, что проведение аукционов осуществляется во многих отраслях права, институт аукционов тесно взаимодействует не только с нормами гражданского права (например, заключение договора купли-продажи путем проведения аукциона в электронной форме), но и с нормами процессуального права (например, реализация имущества в ходе исполнительного

производства), а также с нормами специального права (например, реализация имущества должника - банкрота на стадии конкурсного производства).

Таким образом, законодатель, устанавливая по большей части императивные нормы права, желает распространить действие законодательства на максимально возможный круг лиц. На основании изложенного полагаем, что для упорядоченности правового регулирования, в том числе и вопросов ответственности, законодателю необходимо определить конкретное место аукционов в системе гражданского законодательства.

Важной проблемой организации и проведения аукционов является возможность участника отзыва заявок, или отказ от участия в аукционе. Данные действия могут привести к тому, что торги будут объявлены несостоявшимися, конечная цель организатора - удовлетворение потребностей, наилучшим образом, не будет достигнута. Более того, расходы на организацию и проведение процедуры также не будут компенсированы. На основании изложенного, считаем необходимым законодательно закрепить ответственность участника, за отзыв заявки, например, в виде удержания определенного процента суммы от перечисленного залога или обеспечения. Особенно, это, на наш взгляд, актуально для публичных торгов.

Для признания аукционов недействительными, должны быть существенные нарушения организации и порядка проведения аукционов, повлекшие нарушение прав и интересов участников аукционов. Иски, о признании аукционов недействительными, подлежат рассмотрению по правилам о признании оспоримых сделок недействительными. Аукционы, проведенные с нарушением правил, установленных законом, могут быть признаны судом недействительными по иску заинтересованного лица в течение одного года со дня их проведения.

Как пример успешного обжалования, можем привести следующее решение. В Арбитражный суд Волгоградской области обратился Акционерное общество «Информационно-вычислительный центр жилищно-

коммунального хозяйства и топливно-энергетического комплекса Волгограда» (далее – АО ИВЦ ЖКХ и ТЭК, истец) к обществу с ограниченной ответственностью «Вектан» (далее – ООО «Вектан», ответчик) с исковым заявлением о признании недействительными торгов (открытый аукцион) от 14.11.2019 в части продажи дебиторской задолженности ООО «МЭК 6» по договору № 6/18 ТО от 26.12.2017 в размере 2 913 500,90 руб., дебиторской задолженности ООО «МЭК 7» по договору № 7/18 ТО от 26.12.2017 в размере 7 567 970,29 руб., а также о признании недействительными договоров купли-продажи, заключенных по результатам торгов от 14.11.2019 между ООО «Вектан» и Дзапаровым Аланом Олеговичем. К участию в деле в качестве третьих лиц, не заявляющих самостоятельных требований относительно предмета спора, привлечены инспекция Федеральной налоговой службы по Центральному району г. Волгограда (далее – ИФНС по Центральному району г. Волгограда), общество с ограниченной ответственностью «Муниципальная эксплуатационная компания-6» (далее – ООО «МЭК-6»), общество с ограниченной ответственностью «Муниципальная эксплуатационная компания-7» (далее – ООО «МЭК-7»), управление Федеральной службы судебных приставов по Волгоградской области (далее – УФССП по Волгоградской области). Определением суда от 19.06.2020 в порядке статьи 46 АПК РФ в качестве соответчика по делу привлечен индивидуальный предприниматель Бедошвили Кирилл Юрьевич (далее – ИП Бедошвили К.Ю.) [16].

Решением Арбитражного суда Волгоградской области от 30.07.2020 в удовлетворении иска отказано в полном объеме.

Не согласившись с принятым судебным актом, истец обратился в Двенадцатый арбитражный апелляционный суд с жалобой, в которой просит решение Арбитражного суда Волгоградской области отменить как незаконное и необоснованное, вынесенное с нарушением норм материального и процессуального права.

В обоснование заявленных исковых требований (с учетом их уточнений) АО ИВЦ ЖКХ и ТЭК указало, что оно является взыскателем в рамках сводных исполнительных производств. Ссылается на то, что постановление судебного пристава-исполнителя о передаче арестованного имущества на торги АО ИВЦ ЖКХ и ТЭК не направлялось; в ходе проведения торгов была нарушена процедура проведения торгов, в частности, по лоту № 4 имелось разночтение в размере задатка, указанной в информационном сообщении и в общих сведениях о торгах, размещенных на сайте «Торги». Кроме того, извещение о проведении торгов было размещено только на сайте www.torgi.gov.ru, тогда как на сайте Федеральной службы судебных приставов в сети «Интернет» не размещалась, что по мнению истца, привело к существенному сужению круга потенциальных покупателей, которые могли бы принять участие в торгах. Считает, что оценивая поведение участников торгов, можно сделать вывод о согласованности их действий, направленных на видимость состязательности на торгах и незаинтересованности участников торгов действительной конкуренции, поскольку предложение о приобретении имущества было сделано один раз и только одним участником торгов Дзапаровым А.О., тогда как второй участник Дзидцоев Г.В., участвуя в торгах, не делал никаких предложений. Также выражает несогласие с результатами оценки спорной дебиторской задолженности, считает ее заниженной, что повлияло на размер вырученной с торгов суммы [16].

Судебной коллегией установлено, в частности, что размещение информации о проведении публичных торгов должно осуществляться одновременно на официальном сайте www.torgi.gov.ru и официальном сайте Федеральной службы судебных приставов.

Между тем, в соответствии с информацией, размещенной на сайте Федеральной службы судебных приставов, находящейся в свободном доступе и исследованной судебной коллегией, извещение о проведении публичных торгов по реализации спорной дебиторской задолженности по

Лотам № 4 и № 5 опубликованы на данном официальном сайте 06.11.2019, 08:36 (т. 5 л.д. 101-103), то есть после даты окончания приема заявок (05.11.2019).

Сведений о реализации дебиторской задолженности по Лотам № 17 и № 18 оба сайта не содержат, напротив, в Информационном сообщении имеются сведения о проведении 14.11.2019 торгов по пяти лотам.

Из буквального содержания документации по проведению 14.11.2019 публичных торгов следует, что подача заявок на участие в аукционе, определение победителя и заключение договоров произведено по лотам 17 и 18.

Кроме того, суд учитывает, что в аукционе участвовали Дзидцоев Г.В. и Дзапаров А.О.

Стартовая цена имущества была определена в размере 172 687,00 руб. и 66 480,00 руб., величина повышения начальной цены (шаг аукциона) установлена в размере 4000 руб. и 2000 руб. от начальной продажной цены лотов [16].

Фактически повышение цены на один шаг было предложено только одним участником Дзапаровым А.О., в связи с чем можно сделать вывод о формальном участии в проводимых торгах Дзидцоева Г.В., который заявил только о стартовой цене.

Кроме того, из аукционной документации следует, что Дзидцоевым Г.В. и Дзапаровым А.О. заявки поданы практически одновременно, в течение 10 последних минут до окончания срока принятия заявок.

При этом приобретенное право требования уступлено Дзапаровым А.О. уже спустя 6 дней за 3 750 000 руб. и 1500 000 руб. [16].

Анализируя поведение участников аукциона, можно сделать вывод о том, что указанные обстоятельства свидетельствуют о согласованности их действий в интересах одного из них, направлены на видимость состязательности на торгах и незаинтересованности в действительной конкуренции.

В то же время целью реализации имущества должника с публичных торгов является получение максимальной суммы за реализуемое имущество для погашения задолженности должника, в связи с чем все процедуры по проведению торгов направлены на ее достижение.

При установлении факта согласованности действий участников торгов в интересах одного из них такие торги могут быть признаны недействительными как повлекшие нарушение прав заинтересованных лиц на получение наибольшей цены за продаваемое имущество и противоречащие положениям пункта 5 статьи 447 ГК РФ.

Таким образом, суд установил, что совокупность установленных в ходе рассмотрения настоящего дела нарушений при проведении торгов по реализации спорного права требования свидетельствует об их существенности, они повлияли на результаты торгов (в частности, на формирование стоимости реализованного имущества, на привлечение большего числа участников и определение победителя торгов) и привели к ущемлению прав и законных интересов истца. В итоге суд признал недействительными торги (открытый аукцион).

Иной пример – Решение Арбитражного суда Томской области от 16 июня 2020 г. по делу № А67-10042/2019, согласно которого 13.08.2018г на официальном сайте Единой информационной системы в сфере закупок размещено извещение №0865300002418000237 и документация о проведении электронного аукциона на поставку угля марки Д – длиннопламенный. Заказчики – МУП «Асиновского городского поселения «Энергия-Т1», МУП «Асиновского городского поселения «Энергия-Т2» МУП «Асиновского городского поселения «Энергия-Т3». До окончания указанного в извещении о проведении аукциона срока подачи заявок на участие в электронном аукционе ООО «Трансвуд» представлена заявка на участие. Комиссия по рассмотрению заявки рассмотрела указанную заявку на участие в электронном аукционе и документы, направленные оператором электронной площадки, на соответствие требованиям Закона №44-ФЗ и требованиям,

установленным в документации об электронном аукционе, на основании статьи 69 Закона №44-ФЗ приняла решение о несоответствии данной заявки требованиям Федерального закона и документации об электронном аукционе, в связи с непредставлением документов и информации, которые предусмотрены ч. 11 ст. 24.1, ч. 3 и 5 ст. 66 Федерального закона №44-ФЗ, несоответствием указанных документов и информации требованиям, установленным документацией о таком аукционе, наличием в указанных документах недостоверной информации об участнике такого аукциона на дату и время окончания срока подачи заявок на участие в таком аукционе.

По данному делу суд пришел к выводу о предоставлении ООО «Трансвуд» в составе заявки всех необходимых документов, в том числе предусмотренных пп.4 п. 3.2 аукционной документации (решение об одобрении крупной сделки), и соответственно о необоснованности отклонения МКУ «Центр закупок Асиновского района» заявки ООО «Трансвуд» как не соответствующей требованиям, установленным документацией об электронном аукционе на основании ст. 69 Федерального закона №44-ФЗ [18].

Таким образом, правовое регулирование аукционов в России в настоящее время все еще находится на этапе своего формирования. Заслугой отечественного законодателя можно считать выработку общетеоретических положений о торгах и их видах, закрепленных в основных нормативных правовых актах. Для совершенствования правового регулирования аукционов необходимо нормативно-правовое закрепление детально прописанной единой процедуры организации и проведения аукционов, включающей единый организационно-правовой механизм проведения аукционов, единый понятийный аппарат. Данные правила должны включать в себя в т.ч. ответственность участника, за отзыв заявки, например, в виде удержания определенного процента суммы от перечисленного залога или обеспечения. Предлагаем также в ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров,

работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 N 44-ФЗ закрепить:

1) требование об осуществлении технико-экономического обоснования контрактов заказчиками данными бухгалтерского учета об окончании срока службы предмета закупки и проведении необходимых закупок новой;

2) требование об учете при выборе поставщика не только стоимости закупки, но и возможного качества выполняемых им работ.

Отечественному законодателю важно идти в ногу со временем и своевременно реагировать на изменившиеся рыночные отношения. Так, важное значение сегодня принадлежит интернет-аукционам, развитие правового регулирования которых должно быть приоритетным. По мнению экспертов, «поддержка национальных онлайн-аукционов необходима не только с точки зрения развития и расширения коммерческого сектора экономики России, но и как способ укрепить позиции на мировой коммерческой арене» [7, с. 277].

Вместе с тем, О.Ш. Рашидов справедливо указывает, что проведение электронных аукционов связано с «высокими финансовыми затратами и вероятностью технических сбоев. Не урегулированы вопросы защиты участников торгов от таких рисков. Существуют также риски злоупотреблений в рамках электронного аукциона, механизмов пресечения которых не выработано.» [17, с. 343].

К тому же, при проведении электронных аукционов нарушается один из принципов размещения публичных заказов. Например, инициатором проведения соответствующих процедур в целях заключения контракта является заказчик. Очевидно, что оплачивать проведение процедур должен тот, кто изъявил желание заключить контракт, а не тот, кто участвует в аукционном соревновании [22, с. 102]. На практике происходит обратное. Все эти проблемы также ожидают своего урегулирования.

Заключение

В результате проведенного исследования, следует сформулировать следующие выводы:

Аукцион является межотраслевым институтом, который может использоваться как субъектами хозяйствования, так и частными лицами, на которых распространяется действие норм гражданского законодательства. Тендером, по нашему мнению, является форма проведения торгов, на которых побеждает участник, предложивший наиболее выгодные условия выполнения работы или оказания услуги. Следует отметить, что по результатам аукциона победитель получает право на заключение договора купли-продажи лота, а по итогам тендера должен заключаться договор о предоставлении услуг, выполнения работ, договор подряда и т.д. Конкурс может использоваться в рамках трудовых отношений (для избрания кандидатуры на замещение вакантной должности), в рамках гражданского оборота (например, для определения лучшего художественного произведения), а также применим в сфере хозяйствования. При этом победителем на аукционе признается лицо, которое предложило наибольшую цену (в отдельных случаях – наименьшую, если аукцион проводился на понижение), а при конкурсе - тот, кто по заключению конкурсной комиссии, назначенной организатором конкурса, предложил лучшие условия.

Основным нормативно-правовым актом, регулирующим проведение аукционов, является Гражданский кодекс РФ, в статьях 447 – 449 которого

содержатся общие правила проведения аукционов. Однако, подавляющее количество реальных аукционов проводится по специальному законодательству о соответствующих аукционах. При этом нормы Гражданского кодекса по отношению к другим гражданско-правовым актам, регулирующим процедуру проведения торгов, имеют приоритет.

Аукционы можно классифицировать по различным критериям (по виду инициативы выделяют принудительные (реализация конфискованного по тем или иным правовым основаниям имущество) и добровольные аукционы (проводятся по инициативе самого продавца); по составу участников: открытые (могут принимать участие все желающие) и закрытые (принимают участие только специально приглашенные организатором аукциона лица) и пр.). Аукционы можно классифицировать и по отраслевому принципу, в зависимости от его объекта. В системе аукционных торгов существует несколько основных типов аукционов - аукцион по английской системе, аукцион по голландской системе проведения торгов, запечатанный аукцион по первой цене или слепой аукцион, аукцион Викри. Существует также множество «неклассических» форм проведения торгов.

Правила организации и проведения аукционов, общие для их различных видов и типов в РФ, регламентированы Гражданским кодексом РФ (ст. 448). В то же время более детальный порядок и условия их проведения регламентируются специальным законодательством для каждого вида аукциона. Положения Закона № 42-ФЗ об ограничении применения ст. 448 и 449 ГК РФ к торгам на закупку «только если другое не вытекает из существа отношений» может привести к потере универсальности данных правил, их роли общего регулятора, их применения к ограниченному числу торгов. Указанное может послужить причиной споров между участниками хозяйственного оборота, при этом стоит отметить, что формулировка «вытекает из существа отношений» слишком обобщённая и создает почву для разночтений.

Заклучение договора путем проведения аукциона представляет собой достижение сторонами по результатам проведенного аукциона в надлежащей форме соглашения по всем существенным условиям договора в порядке, предусмотренном законодательством. Особенностью заключения договора путем проведения аукциона является то, что договор заключается с тем, кто выиграет торги. В роли организатора торгов может быть или владелец продаваемой вещи, или тот, кто обладает соответствующим имущественным правом, которое является предметом торгов, или какая-то специализированная организация, которой вверяется провести эти торги. При этом, большинство отношений, которые возникли между участниками аукциона, не охвачены регулированием аукциона, содержащимся в ГК РФ. Данный пробел считаем целесообразным устранить посредством совершенствования общих правил проведения аукционов и заключения договоров по их итогам. Совершенствование общих правил проведения аукционов и заключения договоров по их итогам крайне важно, поскольку признание торгов недействительными влечет недействительность договора, заключенного с лицом, выигравшим торги, и применение последствий, предусмотренных для недействительных сделок.

Несмотря на то, что ГК РФ содержит всего четыре статьи, посвященные торгам, и несколько статей посвященных публичным торгам, специальное законодательство в этой отрасли весьма обширно и регулирует разнообразные отрасли общественных отношений. Наличие весьма значительной и разнообразной судебной практики в указанной отрасли, также позволяет сделать вывод о том, что фактически институт проведения аукционов активно развивается, совершенствуется и занимает все больше места в гражданском праве. При этом проблемы организации и проведения аукционов связаны большей частью с отсутствием единого детального правового регулирования процедуры организации и проведения аукционов. Из-за отсутствия детально прописанной единой процедуры организации и проведения аукционов, проведение последних регулируется

многочисленными нормативными актами, которые закрепляют различные организационно-правовые механизмы проведения аукционов и содержат разный понятийный аппарат.

Правовое регулирование аукционов в России в настоящее время все еще находится на этапе своего формирования. заслугой отечественного законодателя можно считать выработку общетеоретических положений о торгах и их видах, закрепленных в основных нормативных правовых актах. Для совершенствования правового регулирования аукционов необходимо нормативно-правовое закрепление детально прописанной единой процедуры организации и проведения аукционов, включающей единый организационно-правовой механизм проведения аукционов, единый понятийный аппарат. Данные правила должны включать в себя в т.ч. ответственность участника, за отзыв заявки, например, в виде удержания определенного процента суммы от перечисленного залога или обеспечения. Предлагаем также в ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 N 44-ФЗ закрепить 1) требование об осуществлении технико-экономического обоснования контрактов заказчиками данными бухгалтерского учета об окончании срока службы предмета закупки и проведении необходимых закупок новой; 2) требование об учете при выборе поставщика не только стоимости закупки, но и возможного качества выполняемых им работ.

Список используемой литературы и используемых источников

1. Вашукевич Ю.Е., Илли А.И. О предпосылках создания в Иркутске международного пушного аукциона // Вестник ИрГСХА. 2015. № 66. С. 129-134.
2. Головенкова Ю.Н. Проблемы правового регулирования публичных конкурсов и аукционов в Российской Федерации // Поколение будущего: Взгляд молодых ученых – 2018, Том 2, 13-14 ноября 2018 года. С. 75-82.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/
4. Калугина О.П. Аукционы, их сущность, ценообразование и совершенствование функционирования: Дис...канд. экон. наук: спец. 08.00.01. Воронеж. 2000. 191 с.
5. Кольцова А.В. Проблемы эффективности аукционов по продаже земельных участков / А.В. Кольцова // Теоретическая экономика, 2019. №5. С. 66-74.
6. Кузнецова Д.В. Правовое регулирование и проведение публичного конкурса /В.Д. Кузнецова. Право и экономика. 2013. № 10. 74 с.
7. Кузнецова Л.М. Использование преимуществ интернет-аукционов в развитии российской экономики // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования.2016. № 4. С. 276-281.
8. Лихолетова С.В. Значение сведений о земельном участке как предмете аукциона, подлежащих включению в извещение о проведении торгов / С. В. Лихолетова // Вестник ЮУрГУ. Серия «Право». 2020. Т. 20, № 4. С. 49–55.
9. Милонова М.В., Колчина Е.А., Горелик Д.Д. Международный арт-рынок: проблемы и перспективы развития зарубежного арт-бизнеса в России // Международная торговля и торговая политика. 2017. № 3 (11). С. 95-108.

- 10.Надтачаев П.В. К вопросу об экономико-правовом регулировании закупок для государственных нужд посредством проведения аукциона в электронной форме / П.В.Надтачаев, А.П. Елисеев // Аграрное и земельное право. 2016. № 10 (142). С. 68–72.
- 11.Обязательственное право: теория и практика: Уч. пос. для студентов юр. вузов и фак. ун-тов (О.В.Дзера, Н. С.Кузнецова, В.В.Луць и другие); под ред. А.В. Дзеры. К. Юринком Интер. 1998. 912 с.
- 12.Погорелова Г. М., Волков П. П. Правовое регулирование осуществления закупок путем проведения электронных аукционов // Теория и практика современной юридической науки. Материалы IV международной научно-практической конференции. Отв. ред. И.С. Кокорин. 2018. С. 52-58.
- 13.Поленов Р.В. О порядке предоставления в пользование участков недр континентального шельфа / Р. В.Поленов // Правовая парадигма. 2020. Т. 19. № 1. С. 158-163.
- 14.Постановление Правительства РФ от 14.04.2007 № 230 «О договоре водопользования, право на заключение которого приобретается на аукционе, и о проведении аукциона» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_67663/
- 15.Постановление Правительства РФ от 24 мая 2014 г. N 480 «О торгах (аукционах, конкурсах) на получение лицензии на оказание услуг связи» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70663638/#ixzz6jRP12VEk>
- 16.Постановление Двенадцатого арбитражного апелляционного суда от 13 января 2021 года по делу № А12-12207/2020[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ras.arbitr.ru/>
- 17.Рашидов О.Ш. Правовое регулирование электронного аукциона как основного способа размещения заказов // Государство и право в изменяющемся мире: правовая система в условиях информатизации общества: материалы IV научно-практической конференции с

- международным участием (Н. Новгород, ПФ ФГБОУВО «РГУП», 29 марта 2018 г.). Н. Новгород : Изд-во «Автор», 2019. С. 342-344.
18. Решение Арбитражного суда Томской области от 16 июня 2020 г. по делу № А67-10042/2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ras.arbitr.ru/>
19. Рязанова О.С. Сделки, заключаемые на торгах: правовая природа, сравнительный анализ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.online-science.ru/userfiles/file/6nmgvj5e2g5ks1rkxbeem6wpnsvh6kmr.pdf>
20. Сапрыкина В.Ю., Милованов В.Ф. Аукционная торговля в России // Научный вестник ЮИМ, 2019. №1. С. 81-86.
21. Стровский Л. Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник; 5-е изд. / Стровский Л. Е. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011 — 498 с.
22. Тогузова М. Б., Баскаев Х. Б. Правовое регулирование электронного аукциона как основного способа размещения заказов // Современное общество: глобальные и региональные процессы. Материалы I международной научной конференции. 2017. С. 100-106.
23. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 N 44-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/
24. Федеральный закон от 08.03.2015 N 42-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://legalacts.ru/doc/FZ-o-vnesenii-izmenenij-v-chast-pervuju-grazhdanskogo-kodeksa-rossijskoj-federacii/>

- 25.Федеральный закон от 21.12.2001 N 178-ФЗ (ред. от 29.06.2018) «О приватизации государственного и муниципального имущества»//Собрание законодательства РФ. 28.01.2002 № 4.ст. 251
- 26.Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 01.07.2018) «О несостоятельности (банкротстве)»// Собрание законодательства РФ. 28.10.2002. N 43. ст. 4190
- 27.Федеральный закон от 02.10.2007 N 229-ФЗ (ред. от 03.09.2018) «Об исполнительном производстве»// Собрание законодательства РФ. 08.10.2007. N 41. ст. 4849
28. Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 N 223-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116964/
- 29.Электронный аукцион. [Текст]: Путеводитель по контрактной системе в сфере закупок. Консультант Плюс, 03.02.2017.
- 30.Auctions and Bidding. R. Preston McAfee; John McMillan // Journal of Economic Literature, Vol. 25, No. 2 (Jun., 1987), 699-738.
- 31.Gracheva, M. V. and Orlik, O. V. (2015), «Shows, fairs and online auctions», Informatika ta informatsiyni tehnologii, pp. 56-59.
- 32.Kozak, U. G, Sporek, T, Molendovsky, E. (2015), 5th ed., Mizhnarodna torgivlya [International trade], Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv-Katowice-Krakow, Ukraine and Poland.
- 33.Krishna, V. Auction Theory / Krishna, V.Academic Press, 2002. P. 303.
- 34.Myerson, R. Optimal Auction Design. Mathematics of Operations Research. Vol.6(1), 1981. - pp. 58-73.
- 35.Polishko, N. L. (2011), «Specific features of settling bidding, auction and competition contracts», Yurydychna Nauka, vol. 4-5, pp. 23-30.