

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА»**

Высшая школа финансов
Базовая кафедра финансового контроля, анализа и аудита Главного
контрольного управления города Москвы

«Допустить к защите»

Заведующий базовой кафедрой
финансового контроля, анализа и
аудита Главного контрольного
управления города Москвы
канд. экон. наук, доцент Данчиков Е. А.

(подпись)

« ____ » _____ 2023 г.

Выпускная квалификационная работа магистра

направление 38.04.01 «Экономика»
магистерская программа «Экспертиза, контроль и аудит в сфере закупок»

**ПОСТАВЩИК В СИСТЕМЕ ГОСЗАКУПОК: ПОРЯДОК УЧАСТИЯ И
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ**

Выполнил обучающийся Жуков Андрей Романович

Группа 15.04Д-Э02/21м

Научный руководитель
выпускной квалификационной работы
Зацаринная Елена Ивановна
канд. экон. наук, доцент

(подпись)

Автор _____
(подпись)

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»**

**АННОТАЦИЯ
выпускной квалификационной работы**

Жуков Андрей Романович

**на тему: «Поставщик в системе госзакупок: порядок участия и
ответственность»**

Актуальность темы исследования чрезвычайно важна и востребована для государственных корпораций, имеющих потребность в распределении объёмов по закупке товаров, выполнению строительно-монтажных работ, подготовки рабочей документации, открытию кредитной линии и страховки. Так как государственная корпорация является публичной организацией, то каждая её закупка должна протоколироваться и проходить в рамках открытых тендеров.

Целью выпускной квалификационной работы является разработка рекомендаций по совершенствованию закупочных процедур.

Объект исследования – ООО «Энерго-Транс».

Предмет исследования – тендерная деятельность ООО «Энерго-Транс».

Объем выпускной квалификационной работы составляет 88 страниц, на которых размещены 9 рисунков, 22 таблицы.

В теоретической части работы раскрыты теоретические аспекты участия и ответственности поставщиков в государственных закупках.

В аналитической части работы дана организационно-экономическая характеристика деятельности организации, проанализирована его закупочная деятельность, порядок подготовки закупочной документации, дана оценка участия и результативность в тендерных процедурах, проанализирован уровень внутреннего контроля этапов подготовки закупочной документации и степень стандартизации документов на тендер.

В заключительной части работы даны рекомендации по совершенствованию участия в тендерных процедурах и минимизация рисков. Рассмотрены имеющиеся проблемы в осуществлении закупочных процедур и предложены пути совершенствования, стандартизации закупочной документации и оптимизации процесса подготовки документации на тендер.

По итогам проведённого исследования были даны рекомендации по совершенствованию закупочных процедур и реализации национального режима в сфере закупок.

Автор

Жуков Андрей Романович

**The Ministry of Science and Higher Education of the Russian Federation
Federal State Budgetary Institution of Higher Education
Plekhanov Russian University of Economics**

ABSTRACT

graduation qualification work

Zhukov Andrey Romanovich

on the topic “Supplier in the public procurement system: the procedure for participation and responsibility”

The relevance of the research topic is extremely important and in demand for state corporations that need to distribute volumes for the purchase of goods, perform construction and installation work, prepare working documentation, open a credit line and insurance. Since the state corporation is a public organization, each of its purchases must be recorded and held within the framework of open tenders.

The purpose of the final qualification work is to develop recommendations for improving procurement procedures.

The subject of the study is ender activity of Energo-Trans LLC..

The object of the study is Energo-Trans LLC.

The volume of the final qualifying work is 88 pages, which contain 9 figures, 22 tables.

In the theoretical part of the work, the theoretical aspects of the participation and responsibility of suppliers in public procurement are disclosed.

In the analytical part of the work, the organizational and economic characteristics of the organization's activities are given, its procurement activities, the procedure for preparing procurement documentation are analyzed, participation and effectiveness in tender procedures are evaluated, the level of internal control of the stages of preparation of procurement documentation and the degree of standardization of tender documents are analyzed.

In the final part of the work, recommendations are given on improving participation in tender procedures and minimizing risks. The existing problems in the implementation of procurement procedures are considered and ways to improve, standardize procurement documentation and optimize the process of preparing documentation for the tender are proposed.

Based on the results of the study, recommendations were made on improving procurement procedures and implementing the national procurement regime.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧАСТИЯ И ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПОСТАВЩИКОВ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПКАХ	7
1.1. Механизм осуществления закупочных процедур в Российской Федерации.....	7
1.2. Ответственность за нарушения законодательства в сфере закупок	17
1.3. Защита прав и интересов поставщика, как участника закупок.....	23
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЭНЕРГО-ТРАНС».....	32
2.1. Организационно-экономическая характеристика ООО «ЭНЕРГО-ТРАНС».....	32
2.2. Анализ основного ассортимента, каналов продаж и результативности закупочной деятельности	40
2.3. Состав предоставляемой на тендер закупочной документации и контроль исполнения контрактов	48
2.4. Анализ нарушений, допускаемых при заключении и исполнении контрактов	57
ГЛАВА 3. НАПРАВЛЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕНДЕРНОГО ОТДЕЛА КОМПАНИИ.....	61
3.1. Предложения по развитию тендерной деятельности компании и повышению стандартизации документирования закупочной документации поставщиками.....	68
3.2. Рекомендации, направленные на смягчение рисков участия компании в государственных закупках	72
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	78
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	81
ПРИЛОЖЕНИЕ.....	89

ВВЕДЕНИЕ

Выпускная квалификационная работа — важный этап подготовки студента, работа, характеризующаяся подведением итогов с последующим переходом от теоретического осмысления своей будущей профессиональной деятельности к практическому применению полученных знаний в период обучения. Разумеется, такая работа, как и любая научная работа, должна подтвердить актуальность выбранной темы, осветить цели и задачи исследования.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что важной частью хозяйственной деятельности организации является участие в закупочных процедурах. При помощи закупочных площадок заказчик и поставщик могут заключить договор поставки продукции, предоставления услуг, выполнения работ, используя тендер, как инструмент, позволяющий сделать поставку, услугу или работу прозрачными, законными и эффективными.

Данная тема чрезвычайно важна и востребована для государственных корпораций, имеющих потребность в распределении объёмов по закупке товаров, выполнению строительно-монтажных работ, подготовки рабочей документации, открытии кредитной линии и страховки также, как и для Поставщика, участвующего в тендерной процедуре на возможность поставки продукции, выполнение работ, предоставление услуг. Так как государственная корпорация является публичной организацией, то каждая её закупка должна протоколироваться и проходить в рамках открытых тендеров.

Закупки, в основе своей, проходят по двум Федеральным законам: 223-ФЗ и 44-ФЗ. 223-ФЗ регламентирует коммерческие закупки государственных корпораций, являющихся, по сути, либо монополистами отрасли, либо системообразующими олигополиями. 44-ФЗ устанавливает порядок проведение государственных закупок муниципальных учреждений, способы привлечение ими поставщиков среди субъектов малого и среднего бизнеса.

Отдельно стоит отметить, что как в 223-ФЗ, так и в 44-ФЗ имеют право участвовать как микробизнес, так и индивидуальные предприниматели, однако для данных участников закупок устанавливаются обособленные требования.

Среди субъектов, заказчика и поставщика, и объекта закупки наибольшие издержки несёт именно поставщик, так как он несёт на себе больше рисков неисполнения заказчиком принятых на себя обязательств по договору, а именно: в каждом Договоре Поставки Заказчик устанавливает требование об одностороннем расторжении Договора в любой момент поставки без объяснения причин. Более того, зачастую в тендерах Заказчик выставляет требования по оплате Поставки по факту в течение семи дней после отгрузки. Разумеется, сочетание этих двух рисков делают роль Поставщика крайне невыгодной.

Цель работы заключается в разработке рекомендаций по совершенствованию порядка участия поставщика в системе закупок.

Для достижения поставленной цели работы были обозначены следующие задачи:

1. Изучить механизм осуществления закупочных процедур в Российской Федерации.
2. Рассмотреть виды ответственности за нарушения законодательства в сфере закупок и оценить систему защиты прав и интересов поставщика, как участника закупок.
3. Проанализировать организационно – экономическую характеристику ООО «Энерго-Транс» и оценить его закупочную деятельность.
4. Исследовать состав предоставляемой на тендер закупочной документации, провести контроль исполнения контрактов и оценить нарушения допускаемых при заключении и исполнении контрактов.

5. Подготовить предложения по развитию тендерной деятельности компании и составить рекомендации, направленные на смягчение рисков участия компании в государственных закупках/

Объектом исследования выступает ООО «Энерго-Транс».

Предметом изучения данной работы выступает тендерная деятельность ООО «Энерго-Транс».

Проблема рассматриваемой тематики исследования поднималась многими российскими и зарубежными экономистами. Среди них стоит отметить труды профессора Фёдоровой И.Ю. в части формирования финансового механизма закупок и Авакова В.В. рассматривающего проблемы управления государственными закупками в России.

В представленной работе применяется широкий спектр методов: анализ и синтез, системный и комплексный подходы, наблюдение, метод технико-экономических расчётов, балансовый метод, аналитический метод, классификация.

Практическая значимость выпускной квалификационной работы заключается в проведении анализа участия в государственных закупках компании и составлении предложений по развитию тендерной деятельности компании и повышению стандартизации документирования закупочной документации поставщиками, а также оптимизации процесса подготовки документации для участия в закупочных процедурах.

Структура выпускной квалификационной работы обусловлена поставленными целью и задачами и состоит из введения, теоретической части, аналитико-практической части и практико-рекомендательной части заключения, списка использованной литературы, приложений и публикаций.

При написании первой главы выпускной квалификационной работы рассматриваются теоретические аспекты участия и ответственности поставщиков в государственных закупках, а именно: ответственность за нарушения законодательства в сфере закупок, механизм осуществления

закупочных процедур в Российской Федерации, защита прав и интересов поставщика, как участника закупок.

При написании второй главы выпускной квалификационной работы, оценена организационно-экономическая характеристика ООО «Энерго-Транс», проведён анализ основного ассортимента, каналов продаж и результативности закупочной деятельности, на основе актуальной закупочной процедуры дан состав предоставляемой на тендер закупочной документации и контроль исполнения контрактов, подготовлены результаты исследования для рекомендательной части работы.

При написании третьей главы выпускной квалификационной работы на основе проведённого во второй главе исследования выявлены проблемы в организации процесса проведения подготовки к тендерным процедурам и оформлению закупочных документов ООО «Энерго-Транс», представлены основные направления совершенствования порядка участия в государственных закупках и повышения стандартизации документирования процедур ООО «Энерго-Транс» и дано обоснование.

В заключение подводятся итог проделанной работы, составляются основные выводы и основные предложения по эффективному совершенствованию финансового состояния ООО «Энерго-Транс».

Для научной цельности выпускной квалификационной работы были опубликованы следующие статьи: «Зелёные инвестиции как актуальный финансовый инструмент», «Зеленые технологии: использование зарубежного опыта в российских реалиях», прочитан доклад «Стандартизация документирования контрольных процедур».

Поставив во введении цель и задачи исследования, обозначив предмет и объект анализа, работа переходит к теоретическому освещению темы «Поставщик в системе госзакупок: порядок участия и ответственность».

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧАСТИЯ И ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПОСТАВЩИКОВ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПКАХ

1.1. Механизм осуществления закупочных процедур в Российской Федерации

В Российской Федерации закупочные процедуры осуществляются согласно Федеральному закону «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» № 44-ФЗ и другим нормативным актам.

Система правоотношений и коммуникация поставщика и заказчика осуществляется через закупочные площадки, среди которых наибольший вес на рынке имеют РТС-тендер, B2B, ЕЭТП и ТЭК-торг. Также у крупных корпораций, как Сбербанк, Лукойла, Роснефти, Газпрома и прочих, существуют собственные площадки, где проводятся закупки для собственных нужд. Помимо этого, каждая закупка выложена и имеет свой номер на официальном сайте zakupki.gov.

Для упрощения поиска необходимых закупок применяются закупочные агрегаторы типа Seldon или Synapsenet для оптимизации временных и кадровых затрат на обзор закупок. Данные программы позволяют оперативно искать закупки по выбранным категориям продукции или по составленному фильтру, где заданы требования поиска.

После автоматического отбора сотрудник тендерного отдела занимается ручной фильтрацией отобранных закупок по следующим критериям: позиции закупки и НМЦ, степень смешанности (замешанности закупаемых позиций и позиций с продукцией собственного производства), способ оплаты, сроки поставки, необходимость предоставления дополнительной технической документации, лабораторных исследований или государственной аттестации, необходимость предоставления дилерских свидетельств или свидетельства

производителя, сроки предоставления документации поставщика к закупке, степень трудоёмкости документации, наличие запрашиваемой информации, входящую в коммерческую тайну компании. При возникновении вопросов, сотрудник обращается с официальным письмом к заказчику через площадку, где разыгрывается конкурс.

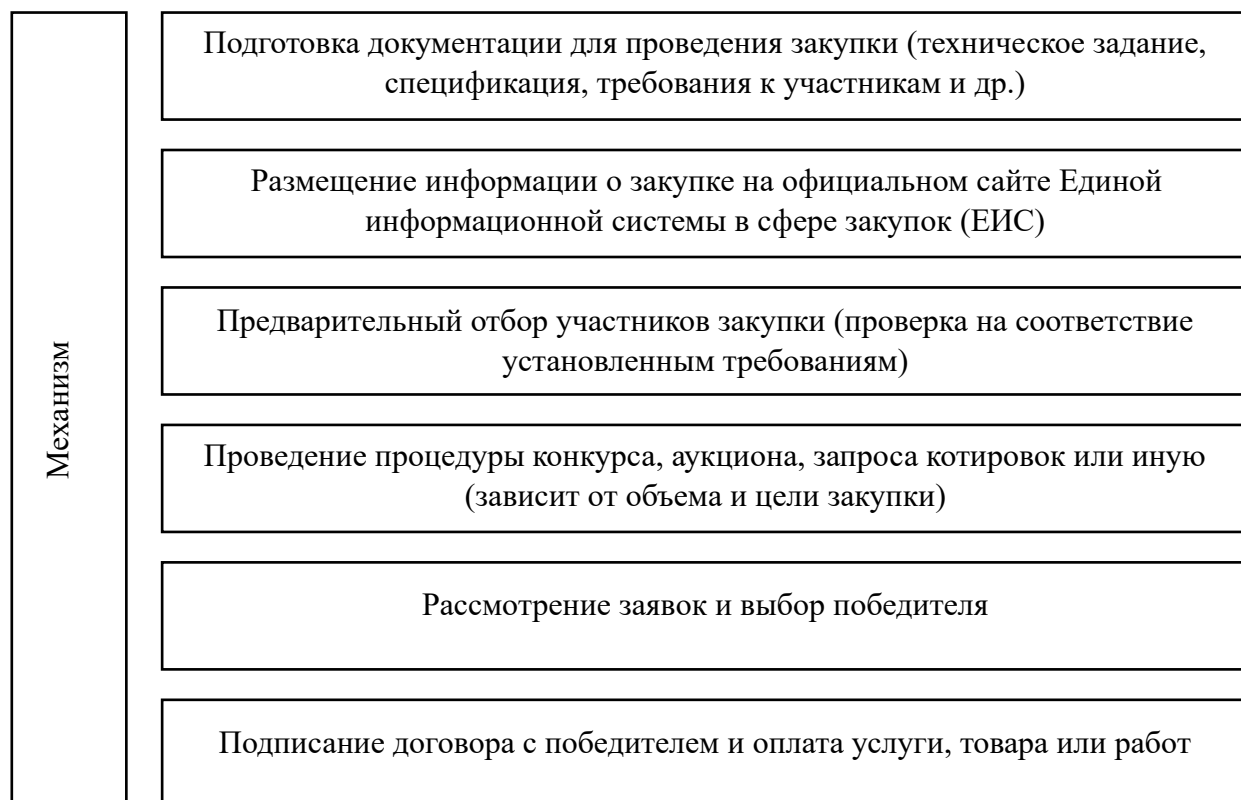


Рисунок 1 – Механизм осуществления закупочных процедур¹
Источник: составлено автором

Закупочные процедуры строго регламентируются и могут быть оспорены в случае нарушения установленных правил, что позволяет обеспечивать контроль над использованием государственных средств и предотвращать коррупционные схемы. В России также функционируют системы электронных закупок, что позволяет существенно ускорить и упростить процесс закупки и обеспечить ее прозрачность.

¹ Федорова И. Ю. Финансовый механизм государственных и муниципальных закупок : учеб. пособие / И. Ю. Федорова, А. В. Фрыгин. – Москва : Юрайт, 2020. – 148 с.

Каждая закупка характеризуется собственным набором инструментов и разделяется на виды.



Рисунок 2 – Виды закупок²

Источник: составлено автором

Электронные процедуры происходят в рамках электронного конкурса, электронного аукциона, электронного запроса котировок и закупок товара у единственного поставщика. Закрытые электронные процедуры происходят в закрытых электронных конкурсах и аукционах.

² Министерство Финансов Тульской области – Способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) извещение об осуществлении закупки с 01.01.2022 // URL: https://goszakaz.tularegion.ru/upload/iblock/bfe/Izmeneniya-zakonodatelstva-2022-_360_FZ_.pdf (Дата обращения: 25.06.23)

Нормативно-правовое регулирование контрактной системы в РФ осуществляется с помощью ряда законов, постановлений и инструкций. Все они подробно регламентируют, как юридически происходит процесс закупок.

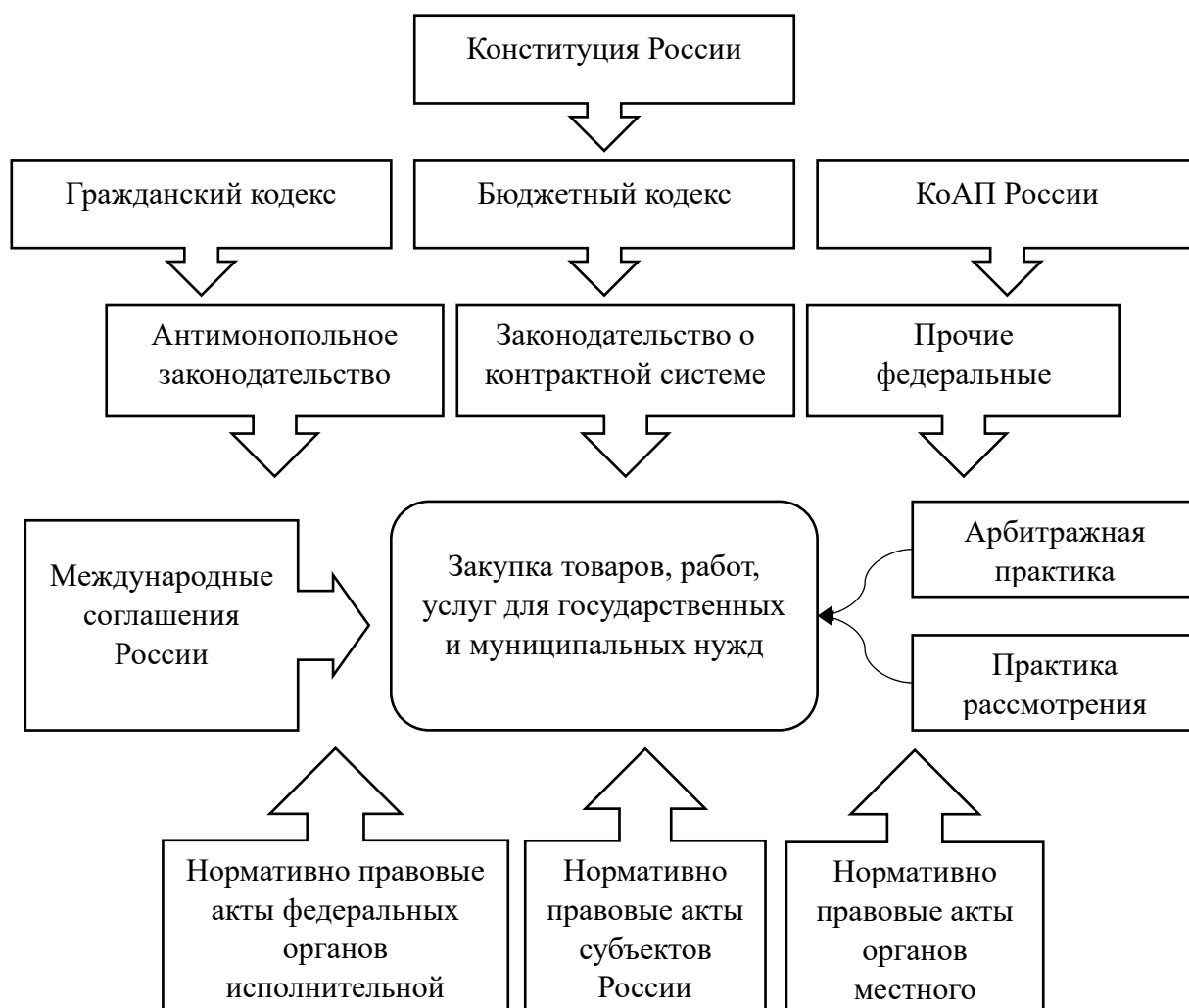


Рисунок 3 – Нормативно правовое регулирование Контрактной системы³

Источник: составлено автором

Отдельно стоит рассмотреть следующие документы, формирующие юридическую сторону вопроса:

³ Законодательное регулирование закупочной деятельности. – URL: <https://ppt-online.org/42211>

1. Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»⁴

2. Постановлением Правительства РФ от 08.09.2015 № 1027 «Об утверждении порядка определения требований к закупке товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд по сведениям об организации закупки, квалификационным требованиям к участникам закупки, а также требованиям к квалификационной документации»⁵

3. Постановлением Правительства РФ от 17.06.2021 № 879 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации по вопросам государственных закупок»

4. Различными инструкциями, методическими рекомендациями и документами, разрабатываемыми Федеральной Антимонопольной Службой, Минэкономразвития РФ, Росстандартом и др.

Международные соглашения, которыми Российская Федерация является участником, также могут иметь значение для нормативно-правового регулирования контрактной системы в РФ. Например, ВТО и ее правила применяются при проведении международных закупок, а Евразийский экономический союз выступает как регулятор торговли между странами-членами.

Порядок участия как в государственной, так и в коммерческой закупках примерно схож и подчиняется определённому порядку.

Потенциальный поставщик делает регистрацию на портале торговой площадки, проводящей электронный аукцион, ознакомливается с условиями торгов и требованиями к участникам. Далее происходит подготовка и подача заявки на участие в торгах, подписание документов, необходимых для участия

⁴ О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон №44-ФЗ. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 10.06.2023)

⁵ Постановлением Правительства РФ от 08.09.2015 № 1027

в торговой процедуре, оплата обеспечительного платежа, если это предусмотрено условиями тендера, получение доступа к электронной площадке для участия в электронном аукционе.

Затем Поставщик принимает участие в торговой сессии, можно предоставлять конкурентные предложения по цене и ожидает аукционного протокола и результатов торговой процедуры. На последнем этапе происходит подписание контракта с организатором электронного аукциона в случае победы на тендере.⁶



Рисунок 4 – Схема проведения закупки⁷

Источник: составлено автором

⁶ Чагин, К. Обучение по закупкам в электронных торгах / К. Чагин. — Текст : электронный // Отс : [сайт]. — URL: https://ots.ru/academy/purchases/articles/osobennosti-subpodryadnyh-otnoshenij-pri-ispolnenii-dogovorov-v-ramkah-223-fz?utm_source=google.com&utm_medium=organic&utm_campaign=google.com&utm_referrer=google.com (Дата обращения: 10.06.2023)

⁷ Законодательное регулирование закупочной деятельности. – URL: <https://ppt-online.org/42211>

Принято оперировать следующими способами определения поставщика:

1. По цене - поставщик с наименьшей ценой за товары и/или услуги.
2. По качеству - поставщик, в состоянии предоставить лучшее соотношение цена/качество за товары и/или услуги.
3. По срокам поставки - поставщик, в состоянии выполнить заказ в сроки, установленные заказчиком.
4. По квалификации - поставщик с доказанным опытом и квалификацией в выполнении подобных задач.
5. По оценке рисков - поставщик, у которого наименьшие риски для заказчика в выполнении исполнения контракта.⁸

Государство и муниципальные органы нуждаются в товарах, работах и услугах также, как компании или рядовые люди. Потребность в обслуживании процесса жизнедеятельности структур как государства, так и субъектов экономики, поддержание и развитие внутренних процессов требует поставки продукции, при этом сами эти поставки должны регламентироваться буквой закона.

В соответствии со статьёй 94 Федерального закона 44 исполнение контракта включает в себя комплекс мер, осуществляющихся после заключения контракта, а именно:

1. Приёмка поставленного товара, работы, услуги, этапа контракта.
2. Оплата заказчиком подрядчику/исполнителю за поставленный товар, работу, услугу.

⁸ Чагин, К. Обучение по закупкам в электронных торгах / К. Чагин. — Текст : электронный // Оtc : [сайт]. — URL: https://otc.ru/academy/purchases/articles/osobennosti-subpodryadnyh-otnoshenij-pri-ispolnenii-dogovorov-v-ramkah-223-fz?utm_source=google.com&utm_medium=organic&utm_campaign=google.com&utm_referrer=google.com (Дата обращения: 10.06.2023)

3. Взаимодействие заказчика и поставщика при исполнении, изменении, расторжении контракта по статье 95 действующего Федерального закона, применение мер ответственности за неисполнение условий контракта.⁹

Со своей стороны поставщик обязан соответствии с условиями контракта своевременно предоставить достоверные данные о порядке и сроках исполнения принятых обязательств, осложнения и задержки, а также обязан к прописанному в контракте сроку предоставить заказчику результаты поставки товаров, работ, услуг, результат каждого отдельного этапа контракта, а заказчик обязуется выполнить приёмку поставляемых товаров, работ, услуг согласно с действующей статьёй.

При приёмке заказчиком осуществляется экспертиза, предусмотренная условиями контракта. Результаты исполнения контракта могут проверяться заказчиком как своими силами, так и за счёт привлечения стороннего эксперта или сторонней экспертной организации, с которыми заключается контракт на основании действующего Федерального закона.

В процессе экспертизы поставляемого товара, работы, услуги, экспертные организации, либо эксперт, проводящий экспертизу, в праве запрашивать у заказчика и поставщика дополнительную информацию, которая относится к этапам исполнения контракта и к самому контракту в целом. При выявлении экспертом каких-либо нарушений требований контракта, не препятствующих приемке поставляемого товара, совершённой работы, предоставленной услуги, в экспертном заключении экспертизы эксперт может указать определённые предложения об устранении этих нарушений, при этом с указанием срока их устранения.¹⁰

⁹ О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон от №44-ФЗ. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 10.06.2023)

¹⁰ Павлов И.И. Система контроля государственных и муниципальных закупок в рамках Федерального закона от 5 апреля 2013 г. N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // Налоги. 2021. №1. С. 27 – 30

Помимо экспертизы принимаемого товара, работы, услуги заказчик может инициировать создание приёмочной комиссии для приёмки продукции, оказанных работ и услуг, которая должна состоять в количестве пяти человек.

Данная мера позволяет исключить человеческий фактор одного индивида путём диверсификации этого риска количественным увеличением состава участников, основывающихся и обосновывающих своё решение путём принятия решения большинства.

При приёмке отдельных этапов исполнения контракта по поставке товара, предоставлению работ, оказанию услуг важно учитывать сроки, прописанные в условиях контракта. Данная приёмка оформляется документально и заверяется подписью заказчика, либо, в случае, когда принято решение о создании приёмочной комиссии, подписывается членами приёмочной комиссии и утверждается заказчиком.

Также предусмотрена возможность с соблюдением сроков предоставить в письменном виде заказчиком поставщику мотивированный отказ от соглашения на подписание документа о приёмке этапа исполнения контракта.¹¹ При привлечении для проведения экспертизы приёмки или этапа приёмки заказчиком сторонних экспертов или сторонних экспертных организаций данные привлечённые эксперты или экспертные организации при составлении решения о приёмке или о мотивированном отказе в приёмке результатов этапа контракта поставки товара, работ, услуг должны принять во внимание обязательный учёт отражённых в заключении по результатам проведённой экспертизы предложения по изменениям экспертов, привлечённых для процесса проведения экспертизы.

В том случае, если заказчик устанавливает требование по обеспечению гарантийных обязательств составление документа о приёмке, исключая приёмку отдельного этапа исполнения контракта, поставляемых товаров,

¹¹ Деменина Е.А., Гусев В.В. Односторонний отказ заказчика от исполнения контракта как легальный способ устранения конкуренции // Юрист. 2021. №21. С. 24 – 26

работ, услуг, документ о приёмке составляется после предоставления поставщиком, подрядчиком, исполнителем такого обеспечения согласно действующему Федеральному закону в соответствии со сроками и порядками, прописанными в условиях контракта.¹²

Особенно стоит отметить процесс оформления документа о приёмке исполнения контракта при исполнении контрактов жизненного цикла, в том числе и при проектировании объектов капитального строительства, а также при создании товара, который производится в несколько этапов. В данном случае исполнение такого рода контрактов происходит только после предоставления подрядчиком согласно действующему Федеральному закону в соответствии со сроками и порядками, указанными в условиях контракта, соответствующего обеспечения исполнения контракта относительно будущего обслуживания, при востребованности в эксплуатацию в течение срока службы, починки и уничтожения поставленного товара, а также произведённого в ходе работы объекта капитального строительства или товара.

Отдельное внимание обращает на себя следующая возможность со стороны заказчика, которая может не столько нести в себе заложенные погрешности в качестве закупки, оптимизирующие работу заказчика и поставщика, сколько возможность для коррупционной составляющей. Хотя мнение о коррупционной составляющей данной возможности и носит субъективным характер, однако в практике закупок товаров, услуг, работ государством у компаний и компаний у компаний существуют примеры, когда качество и даже состав закупки мог отличаться от условий контракта, но в рамках погрешности, когда заказчик мог принять приёмку несмотря на отдельные несоответствия.

Однако буква Закона создаёт правовое поле, в рамках которой законно развивается деятельность субъектов экономики. В соответствии с

¹² Статья 374 «Представление требования по независимой гарантии» ГК РФ

действующим законом заказчик имеет право не отвергать приёмку результатов отдельного этапа контракта, либо самого товара, работы, услуги при условии, если выполненные работы, услуги или поставленный товар, их несоответствие, не влияет на приёмку этих результатов, либо приёмке самих товаров, работ, услуг и устранены поставщиком.

Подготовка тендерной документации — важный и отчасти непрерывный процесс тендерной деятельности компании. Особое и главенствующее место в процессе подготовки и ведения тендера занимает тендерный отдел компании, суммирующее возможности и производственно-закупочный потенциал компании и те условия тендерной процедуры, которые были заявлены потенциальным Заказчиком.

Таким образом, можно сделать вывод, что механизм осуществления закупочных процедур в Российской Федерации является важным инструментом в тендерной деятельности компаний. Он позволяет существенно расширить каналы сбыта продукции, связать государственных заказчиков непосредственно с потенциальными поставщиками, сделать процедуру закупок прозрачной и структурированной.

1.2. Ответственность за нарушения законодательства в сфере закупок

Ответственность за нарушения законодательства в сфере государственных закупок РФ может быть юридической и административной.

Юридическая ответственность наступает при совершении правонарушений, предусмотренных законодательством об охране конкуренции. Эта ответственность может быть наложена на участников контракта или на организатора закупки. Например, если участник контракта предоставил заведомо ложные сведения при подаче заявки на участие в торгах,

он может быть привлечен к ответственности в соответствии с законодательством об охране конкуренции.

Юридическая ответственность за нарушения законодательства в сфере закупок определяется законом Российской Федерации «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

В соответствии со статьей 24 этого закона, лица, осуществляющие закупки, несут юридическую ответственность за нарушения законодательства в сфере размещения заказов.

Кроме того, статья 25 закона предусматривает ответственность заказчиков и организаторов закупок за размещение заказа с нарушением законодательства в следующих случаях:

1. Если заказчик не опубликовал извещение о проведении закупки в установленном порядке;
2. Если заказчик не организовал проведение конкурса или аукциона в случаях, когда его проведение предусмотрено законом о размещении заказов;
3. Если заказчик не опубликовал протокол открытия конвертов с заявками на участие в торгах;
4. Если заказчик не опубликовал решение об утверждении результатов торгов или конкурса;
5. Если заказчик заключил договор с участником закупки, который не соответствует требованиям установленного законом порядка проведения конкурса, аукциона, запроса предложений.¹³

К нарушениям, за которые несет ответственность, могут относиться, в том числе, нарушения требований закона о размещении заказов, нарушения

¹³ О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон от 05.04.2013 №44-ФЗ. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 10.06.2023)

условий договора, а также нарушения инструкций и положений, установленных для проведения конкурсов и аукционов.

Санкции в случае нарушений закона о размещении заказов могут включать в себя штрафы, отмену результатов торгов или заключенного контракта, а также лишение права заключать контракты на определенный срок.

Административная ответственность регулируется следующими нормативными актами:

1. Федеральный закон от 18 июля 2011 года №223-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»

2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 года № 195-ФЗ

В соответствии с законом, административная ответственность может быть применена к организатору закупки, участнику закупки или их представителю за следующие нарушения:

1. Неисполнение обязанностей участника закупки (статья 95.1). Участник закупки обязан предоставить организатору закупки документы, подтверждающие его право на участие в закупке, а также выполнить все требования организатора закупки, связанные с участием в закупке. За неисполнение этих обязанностей участник закупки может быть оштрафован на сумму до 5% от начальной (максимальной) цены контракта.

2. Представление заведомо ложных сведений (статья 95.2). Участник закупки не должен представлять заведомо ложные сведения в документах, подтверждающих его право на участие в закупке. За такое нарушение участник закупки может быть оштрафован на сумму до 30% от начальной (максимальной) цены контракта.

3. Нарушение требований к проведению аукциона или запроса котировок (статья 95.3). Организатор закупки обязан соблюдать все

требования, установленные законодательством при проведении аукциона или запроса котировок. За нарушение этих требований организатор закупки может быть оштрафован на сумму до 1% от начальной (максимальной) цены контракта.

4. Нарушение требований к заключению контракта (статья 95.4). Организатор закупки обязан заключить контракт с участником закупки, который предложил наиболее выгодные условия для организатора закупки. За нарушение этого требования организатор закупки может быть оштрафован на сумму до 1% от начальной (максимальной) цены контракта.

5. Нарушение требований к информированию о проведении закупки (статья 95.5). Организатор закупки обязан опубликовать информацию о проведении закупки в соответствии с требованиями закона. За нарушение этого требования организатор закупки может быть оштрафован на сумму до 50 тысяч рублей.

6. Нарушение требований к документации по закупке (статья 95.6). Организатор закупки обязан соблюдать все требования, установленные законодательством, к документации по закупке. За нарушение этих требований организатор закупки может быть оштрафован на сумму до 50 тысяч рублей.

7. Нарушение требований к формированию цены контракта (статья 95.7). Организатор закупки обязан сформировать цену контракта в соответствии с требованиями закона. За нарушение этих требований организатор закупки может быть оштрафован на сумму до 1% от начальной (максимальной) цены контракта.

8. Нарушение требований к исполнению контракта (статья 95.8). Участник закупки обязан исполнить контракт в соответствии с требованиями закона и условиями контракта. За нарушение этих требований участник закупки может быть оштрафован на сумму до 1% от стоимости работ, услуг или товаров, предусмотренных контрактом.

9. Нарушение требований к документации по исполнению контракта (статья 95.9). Организатор закупки обязан соблюдать все требования, установленные законодательством, к документации по исполнению контракта. За нарушение этих требований организатор закупки может быть оштрафован на сумму до 50 тысяч рублей.

10. Нарушение требований к контролю за исполнением контракта (статья 95.10). Организатор закупки обязан осуществлять контроль за исполнением контракта в соответствии с требованиями закона. За нарушение этих требований организатор закупки может быть оштрафован на сумму до 50 тысяч рублей.¹⁴

Таким образом, административная ответственность за нарушения законодательства в сфере закупок может быть применена как к организатору закупки, так и к участнику закупки или его представителю. Штрафы за нарушения могут составлять от нескольких тысяч до нескольких процентов от стоимости контракта и зависят от характера нарушения.

Кроме того, по законодательству об охране конкуренции и государственных закупках предусмотрена ответственность за коррупционные действия, включающие в себя получение взятки, мошенничество и другие противоправные действия. В этих случаях нарушители могут нести как уголовную, так и административную ответственность, в зависимости от характера правонарушения.

В целях обеспечения соблюдения законодательства в сфере государственных закупок РФ предусмотрена контрольно-надзорная функция со стороны Федеральной антимонопольной службы, которая может проводить проверки и привлекать нарушителей к ответственности.

¹⁴ 36. Госзакупки: новые возможности и новые риски. — Текст : электронный // Право : [сайт]. — URL: <https://pravo.ru/story/212741/>

Контрольно-надзорная функция Федеральной антимонопольной службы (ФАС) в сфере государственных закупок РФ включает комплекс мероприятия, направленных на регуляторные действия.

В целом, контрольно-надзорная функция ФАС в сфере государственных закупок направлена на обеспечение конкурентной среды, защиту интересов государства и потребителей и предотвращение нарушений антимонопольного законодательства.



Рисунок 5 – Контрольно-надзорная деятельность ФАС ¹⁵

Источник: составлено автором

¹⁵ Министерство Финансов Тульской области – Способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) извещение об осуществлении закупки с 01.01.2022 // URL: https://goszakaz.tularegion.ru/upload/iblock/bfe/Izmeneniya-zakonodatelstva-2022-_360_FZ_.pdf (Дата обращения: 25.06.23)

Также ответственность за нарушения законодательства в сфере государственных закупок может быть вызвана общественным контролем, осуществляемым органами местного самоуправления и общественными организациями.

Таким образом, можно сделать вывод, что ответственность за нарушения законодательства в сфере закупок является важным компонентом в тендерной деятельности компанией. Он позволяет существенно расширить юридическую грамотность при подготовке тендерной документации и избежать рисков административной или юридической ответственности.

1.3. Защита прав и интересов поставщика, как участника закупок

Защита прав и интересов поставщика, как участника закупок, осуществляется с помощью ряда механизмов и инструментов, которые гарантируют соблюдение законодательства и процедур в рамках закупочной деятельности. В этом процессе ключевыми элементами являются следующие элементы, представленные в таблице.

Интересы поставщиков защищаются следующими способами: обращение в ФАС России и её территориальные органы, органы государственного финансового контроля, обращение к Уполномоченным по правам предпринимателей при Президенте России.

Превентивные меры в данном случае – самые эффективные, так как помогают избежать финансовых и временных потерь.

Первый пункт: Прозрачность и открытость процедур. Законодательство в области государственных закупок предусматривает, что процедуры закупок должны быть открытыми и прозрачными, что обеспечивает возможность любому участнику получить доступ к информации о тендере, условиях участия и оценки заявок. Это позволяет поставщикам оценить свои

возможности участия в тендере и принимать решения на основе объективной информации.

Таблица 1 – Ключевые элементы минимизации риска нарушения интересов поставщика

№	Ключевой элемент	Значимость
1	Прозрачность и открытость процедур	Позволяет поставщикам оценить свои возможности участия в тендере и принимать решения на основе объективной информации
2	Требования к квалификации	Позволяет выявить соответствие/несоответствие определенным требованиям по квалификации, которые устанавливаются заказчиком
3	Противодействие коррупции	Определяет механизм защиты от коррупции и других незаконных действий
4	Права и обязанности поставщика	Гарантирование нормативных прав
5	Принципы конкуренции	Конкуренция, недопустимость монополистического поведения
6	Обширное правообладание для поставщиков	Юридическое обоснование защиты

Источник: составлено автором

Второй пункт: Требования к квалификации. При подаче заявки на участие в тендере поставщики должны соответствовать определенным требованиям по квалификации, которые устанавливаются заказчиком. В свою очередь, заказчик обязан установить эти требования таким образом, чтобы они не создавали излишних препятствий для участия поставщиков, но при этом гарантировали исполнение обязательств поставщиком, если он будет выбран победителем тендера.

Третий пункт: Противодействие коррупции. Закупочные процедуры должны быть защищены от коррупции и других незаконных действий. Для

этого законодательство и правила проведения тендеров предусматривают механизмы отбора участников тендеров, проверки соответствия предложенных условий и подписанных договоров требованиям законодательства.

Четвёртый пункт: Права и обязанности поставщика. Законодательство определяет права и обязанности участников закупок, включая поставщиков. Оно устанавливает, например, что все заявки должны быть рассмотрены в равных условиях и не должны быть приняты, если участник не соответствует требованиям, предъявляемым к нему заказчиком. Права поставщика также гарантированы законодательством, как, например, право на обжалование решений, принятых заказчиком.

Пятый пункт: Принципы конкуренции. Один из основных принципов государственных закупок - конкуренция, недопустимость монополистического поведения. Для этого все участники тендера должны иметь одинаковый доступ к информации о процедурах, условиях участия и требованиях. В свою очередь, заказчик обязан создавать равные условия для всех участников тендера, в том числе и поставщиков. Конкуренция стимулирует снижение цен на товары и услуги, улучшение их качества и общую эффективность государственных закупок.

Шестой пункт: Обширное правообладание для поставщиков. В рамках государственных закупок поставщик имеет право на защиту своих интересов в рамках действующего закона.

В случае, если компания не избежала данного риска, и её права и интересы попораны, она имеет право подать на площадку запрос разъяснений. В случае, если ответ не удовлетворил поставщика, то следующий этап – подача жалобы в уполномоченный орган – ФАС России. На этом этапе пройдёт проверка тендера согласно 44-ФЗ и будет дана объективная оценка действий заказчика. В случае, если поставщик хочет оспорить решение ФАС, он переходит в следующую инстанцию: Арбитражный Суд.

Помимо этого, поставщик имеет возможность одновременно обжаловать решения уполномоченных органов как в административном, так и в судебном порядках.

Далее будут рассмотрены преимущества и недостатки защиты прав и интересов участников закупки.

Таблица 2 – Способы защиты прав и интересов поставщика

Способ защиты	Преимущества защиты	Недостатки защиты
Административный	<ol style="list-style-type: none"> 1. Простая подготовка документов в сравнении с подготовкой документов в судебном процессе 2. Бесплатная защита интересов 3. Потенциальное аннулирование этапов и всей закупки в целом 4. Анализируются как доводы, так и вся закупка 5. Закупка «замораживается» на срок обжалования 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Если поставщик не удовлетворён результатом административного обжалования, он имеет возможность обжаловать его в судебном порядке. 2. Нельзя обжаловать результат в вышестоящем уполномоченном органе контроля в сфере закупок 3. Отсутствие прецедентного права, то есть по одному и тому же обжалованию разные органы могут принять разные решения
Судебный	<ol style="list-style-type: none"> 1. Разрешение в суде прав и нарушения интересов 2. Право на подачу апелляции 3. Окончательный характер в процессе кассации 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Обязанность в оплате госпошлины 2. Высокие сроки рассмотрения обжалования 3. Закупки на период судебного обжалования не приостанавливаются 4. Рассмотрение обжалования только в пределе иска 5. Реституция невозможна

Источник: составлено автором¹⁶

¹⁶ Официальный сайт ООО «РТС тендер» - Способы защиты прав и законных интересов заказчиков и участников закупок URL: https://profizakupok.rttender.ru/pluginfile.php/258419/mod_resource/content/30/6.2.%20Статья%202.%20Способы%20защиты%20прав.pdf (Дата обращения: 10.06.2023)

В процессе изучения нарушений прав и интересов поставщика происходит анализ контрактов и протоколов разногласий и претензионная работа.

Соблюдение законодательства и процедур в рамках закупочной деятельности со стороны отдела контроля/контрольного подразделения компании включает в себя огромное количество различных механизмов и инструментов. Распишем наиболее важные из них:

1. Планирование закупок - один из основных механизмов, который гарантирует соблюдение законодательства. В ходе планирования определяются требования к закупке, оценивается стоимость и выбирается наиболее подходящий метод проведения закупки.

2. Установление критериев отбора - при проведении отбора участников закупки (конкурса) устанавливаются критерии, которые определяют уровень квалификации и опыта участников. Это гарантирует, что только квалифицированные компании смогут принять участие в закупке.

3. Электронная площадка - электронная площадка является необходимым инструментом для проведения онлайн-закупок. Она обеспечивает доступность информации о закупке, проведение онлайн-аукционов, контроля и отслеживания тендерной документации.

4. Контроль и мониторинг - контроль и мониторинг являются очень важными механизмами, которые гарантируют соблюдение правил и процедур в рамках закупочной деятельности. Это может быть как внутренний контроль (контроль со стороны заказчика), так и внешний (контроль со стороны правительственных органов).

5. Установление требований и ограничений - требования и ограничения могут касаться различных аспектов, включая квалификацию конкурсантов, стоимость товаров и услуг, условия доставки, оплаты и многого другого. Установление этих требований и ограничений гарантирует соблюдение законодательства.

6. Контроль за исполнением контракта - установление механизма контроля за исполнением контракта позволяет гарантировать качество полученных товаров или услуг, а также своевременность доставки и исполнения контракта.

7. Исследование рынка - мониторинг и анализ рынка позволяют определить наилучших поставщиков товаров и услуг и гарантируют соблюдение законодательства при выборе поставщиков.

В том случае, если на этапе контроля не было выявлено потенциального риска, и в рамках закупочной процедуры были нарушены права и интересы поставщика, поставщик имеет право защитить свои интересы и права юридически.

Для грамотной юридической защиты своих прав и интересов следует руководствоваться следующими превентивными и фактическими критериями.

1. Заключение договора по закупкам с правильными условиями:

а. При участии в закупках важно заключать договоры со всеми участниками, строго выполняя финансовые и правовые условия. В частности, нужно внимательно следить за условиями по оплате, изменением условий договора и регулированием ответственности сторон. Отсутствие основных условий может привести к некорректному исполнению и перспективам потери прав.

2. Соблюдение процедур в разрешении споров:

а. После заключения договора необходимо следить за основными процедурами разрешения споров. В первую очередь, возможность общения с контрагентом и развития диалога; при необходимости обращение в арбитражный суд или передача дела на претензии. Невозможность выполнения процедур может привести к дополнительным затратам в предпринимательской деятельности.

3. Защита собственных прав и интересов:

а. Для защиты собственных интересов необходимо систематически следить за документами, связанными со сделкой. В случае какого-либо подозрительного действия, незамедлительно обращаться в судебные инстанции. Отсутствие контроля между сторонами может привести к прямым убыткам, включая правовую ответственность участников.

4. Разрешение конкуренции и уполномоченность:

а. Все поставщики вне зависимости от своих функций имеют равное право на взаимодействие и т.д. В случае нарушения прав более компетентного поставщика требуется незамедлительное обращение в суд и установление ответственности за нарушение.¹⁷

Отдельно стоит вопрос об использовании контракта при проведении электронных процедур. Такие контракты, заключённые путём проведения электронных процедур и закрытых электронных процедур, кроме закрытых электронных процедур в соответствии с 5 пунктом части 11 статьи 24-ФЗ, предоставляют следующие возможности поставщик в установленный и прописанный в условиях контракта срок, установленный согласно с подпунктом «а» пункта 1 части 2 статьи 51 действующего Федерального закона создаёт с использованием единой информационной системы, заверяет усиленной электронной подписью лица, за которым закреплено право производить операции от имени поставщика, и размещает в единой информационной системе заверенные документы о приёмке, который содержит:

1. Согласно пункту 1 части 2 статьи 51 действующего Федерального закона включенный в контракт идентификационный код закупки, наименование, адрес местонахождение заказчика, имя объекта закупки, место, куда будет поставляться товар, работа, услуга, информация о поставщике согласно подпунктам «а», «г» и «е» части 1 статьи 43 действующего

¹⁷ Карташков П. Контрактная система в судебных решениях // ЭЖ-Юрист. 2021. №34. С. 6

Федерального закона, единица измерения товара, работы, услуги поставки, а также товара, получаемого в ходе выполнения работ, оказания услуг.

2. Наименование поставленного товара, выполненной работы, оказанной услуги;

3. Наименование страны происхождения поставленного товара (при осуществлении закупки товара, в том числе поставляемого заказчику при выполнении закупаемых работ, оказании закупаемых услуг);

4. Информацию о количестве поставленного товара (при осуществлении закупки товара, в том числе поставляемого заказчику при выполнении закупаемых работ, оказании закупаемых услуг);

5. Информацию об объеме выполненной работы, оказанной услуги;

6. Стоимость исполненных поставщиком (подрядчиком, исполнителем) обязательств, предусмотренных контрактом, с указанием цены за единицу поставленного товара (при осуществлении закупки товара, в том числе поставляемого заказчику при выполнении закупаемых работ, оказании закупаемых услуг), выполненной работы, оказанной услуги;

7. Иную информацию с учетом требований, установленных в соответствии с частью 3 статьи 5 настоящего Федерального закона;

8. Документ о приемке, подписанный поставщиком (подрядчиком, исполнителем), не позднее одного часа с момента его размещения в единой информационной системе в соответствии с пунктом 1 настоящей части автоматически с использованием единой информационной системы направляется заказчику.

Датой поступления заказчику документа о приемке, подписанного поставщиком (подрядчиком, исполнителем), считается дата размещения в соответствии с настоящим пунктом такого документа в единой информационной системе в соответствии с часовой зоной, в которой расположен заказчик.

Таким образом, можно сделать вывод, что защита прав и интересов поставщика, как участника закупок является важным компонентом в тендерной деятельности компанией в области отстаивания интересов компании. Он позволяет существенно расширить юридическую грамотность при подготовке тендерной документации, сократить риски административной или юридической ответственности со стороны поставщика, наладить канал системный коммуникации при возникновении ситуаций, где права поставщика нарушены.

Подытожив теоретическую часть исследования, можно сделать вывод, что теоретические аспекты участия и ответственности поставщиков в государственных закупках – важный комплекс теоретической информации, позволяющий систематизировать работу тендерного отдела и минимизировать риски, связанные с подготовкой документации к тендерной закупке.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЭНЕРГО-ТРАНС»

2.1. Организационно-экономическая характеристика ООО «Энерго-Транс»

ООО «Энерго-Транс» является ведущей компанией в России по производству жёстких анкерных линий для опор линий электропередач, разработки передовых решений по кабельной прокладке.

Главная отличительная черта ООО «Энерго-Транс», помимо качества и высоких технических требований к процессу производства, заключается в том, что компания является пионером на рынке жёстких анкерных линий в России, первой запустившей производство жёстких анкерных линий для страховки монтажников при работе на высоте профилей S и T, а также страховочного устройства типа СУ. Соответствующие патенты закрепляют за компанией право эксклюзивного выпуска данной продукции.

Как выше отмечено, ООО «Энерго-Транс» является первым российским локализованным производством страховочных систем при монтаже на опорах линий электропередач. Этим объясняется лидирующее положение Компании на рынке, сформированным самой Компанией.

Главным отличием продукции «Энерго-транс» является 100-процентная локализация производства и использование 100% российской стали и алюминия в производстве.

Линейка реализуемой продукции достаточно широка и специфична для своей отрасли:

- Жёсткая анкерная линия в техническом исполнении T-профиль в комплекте со страховым устройством типа СУ. Отдельно, в соответствии с монтажными чертежами опор, в комплектацию могут включаться стэп-болты
- Жёсткая анкерная линия в техническом исполнении S-профиль в

комплекте со страховым устройством типа СУ. Отдельно, в соответствии с монтажными чертежами опор, в комплектацию могут включаться стэп-болты

- Кабельные лотки
- Лестничная кабельная эстакада
- Модульное дорожное покрытие
- Образовательные услуги по работе монтажников на высоте и под напряжением

Дата регистрации компании – 26.04.2007 года. Организационно-правовая форма – Общество с ограниченной ответственностью.

Полное наименование организации: Общество с Ограниченной ответственностью «Энерго-Транс». Юридический и фактический адреса: 142401, Московская обл., г. Ногинск, Шоссе Энтузиастов, д. 96.

ИНН 5031072847, КПП 503101001, ОГРН 1075031002650. Руководитель и акционер организации: Пупков Д.В. с 26.04.2007 года

Согласно Общероссийскому Классификатору Видов Экономической Деятельности (ОКВЭД-2) ООО «Энерго-Транс» осуществляет 34 вида деятельности. Основной вид деятельности: Производство прочих готовых изделий, не включённых в другие группировки (32.99). Ключевые виды деятельности: Литьё стали (24.52), литьё чугуна (24.51) , ковка, штамповка, прессование (25.50).

По состоянию на 01.07.2023 года ООО «Энерго-Транс» имеет 5 арбитражных дел в 2 из которых выступает истцом, в остальных – ответчиком.

Общая сумма претензий к ответчикам, где ООО «Энерго-Транс» является истцом составляет 19 877 101,86руб. Общая сумма претензий к ООО «Энерго-Транс», где ООО «Энерго-Транс» является ответчиком составляет 16 127 383,18 руб. По двум делам с компанией ООО «Петроком» и ООО «УЭС» было принято решение суда в пользу ООО «Энерго-Транс». ООО «Петроком» оспаривает решение суда.

Таблица 3 – Арбитражные дела ООО «Энерго-Транс»

№ арбитражного дела	Дата	Истец	Ответчик	Сумма претензии	Решение суда
№ А47-8139/2022	10.06.2022	ООО «Петроком»	ООО «Энерго-Транс»	8 000 000 руб.	На рассмотрении
№ А82-20737/2022	15.12.2022	ООО «Петроком»	ООО «Энерго-Транс»	8 000 000 руб.	В пользу Ответчика
№ А40-19910/2023	03.02.2023	ООО «Энерго-Транс»	ООО «Авиор»	19 370 017,86 руб.	В пользу Истца
№ А41-30739/2023	12.04.2023	ООО «Энерго-Транс»	ООО «Рубиндеталь»	507 084 руб	В пользу Истца
№ А40-144640/2023	28.06.2023	ООО «УЭС»	ООО «Энерго-Транс»	127 383,18 руб	На рассмотрении

Источник: составлено автором

ООО «Энерго-Транс» обладает нематериальной интеллектуальной собственностью согласно данным Роспатента. Организация обладает действующим товарным знаком №715481 от 10.06.2019 года.

Организация обладает двумя положительными аттестациями Публичного акционерного общества «Федеральная Сетевая Компания Россети» о допуске продукции для монтажа на объектах корпорации: ИЗ-113/20 на изготовление Жёсткой анкерной линии типа ЖАЛ-1 и ИД-72/21 (ЗАК ИЗ-113/20 с дополнением) на изготовление Жёсткой анкерной линии типа ЖАЛ-2-ЭТ.

Организация обладает вертикально-интегрированной корпоративной структурой иерархии. Во главе Компании стоит Генеральный директор и, по совместительству, акционер. Он отвечает за стратегический вектор компании.

Директора и начальники производства и офиса отвечают за тактические задачи организации и обеспечивают выполнение стратегической цели, поставленной Генеральным директором. Обозначение цели и задач предприятия ставятся на еженедельных совещаниях, контроль исполнения

лежит на начальниках служб.

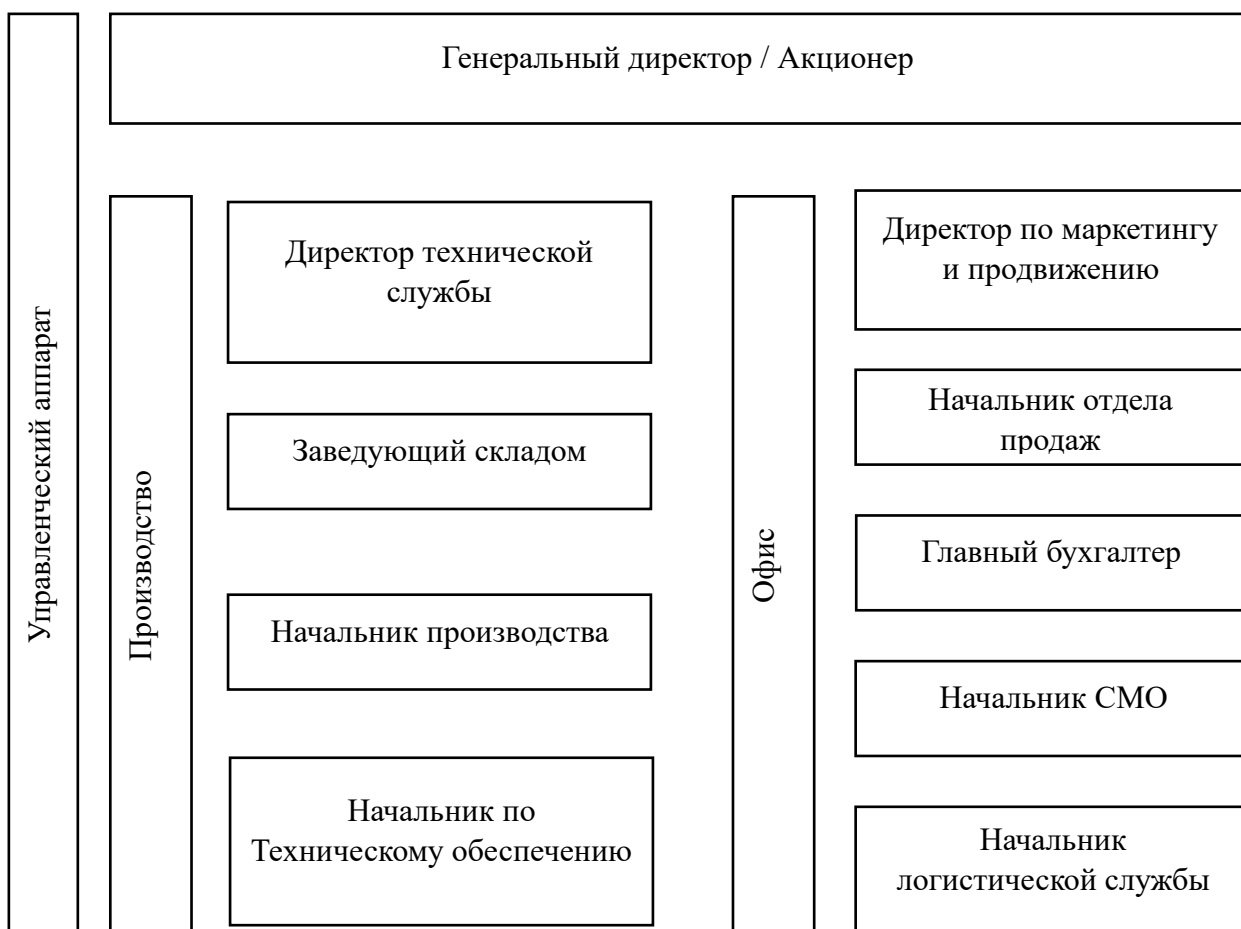


Рисунок 6 – Организационная структура ООО «Энерго-Транс».

Управленческий аппарат

Источник: составлено автором

На исполнительном уровне отделы подчиняются начальникам и директорам служб. Тендерный отдел возглавляет начальник отдела продаж. Это объясняется тем, что тендерный отдел в компании только начинает развиваться. Первоначально организация делала ставку на работу через дилерскую сеть, где дилеры участвуют напрямую в тендерных закупках и берут на себя риски и ответственность, связанную с тендерной деятельностью.

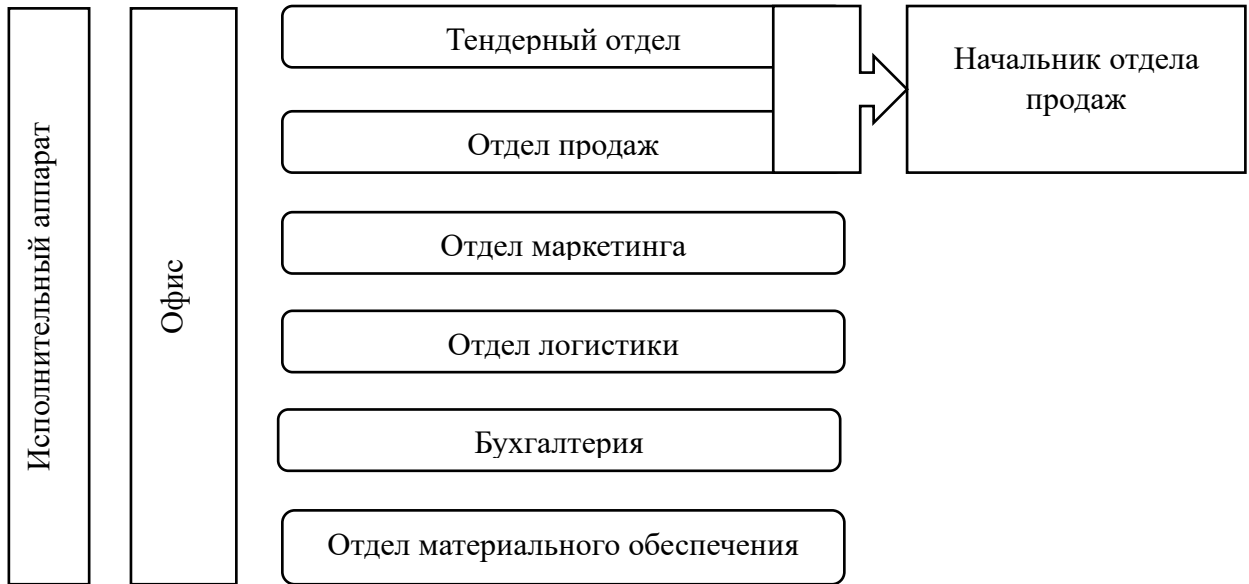


Рисунок 7 – Организационная структура ООО «Энерго-Транс».
Управленческий аппарат
Источник: составлено автором

Далее будет проанализировано финансовое положение ООО «Энерго-Транс»

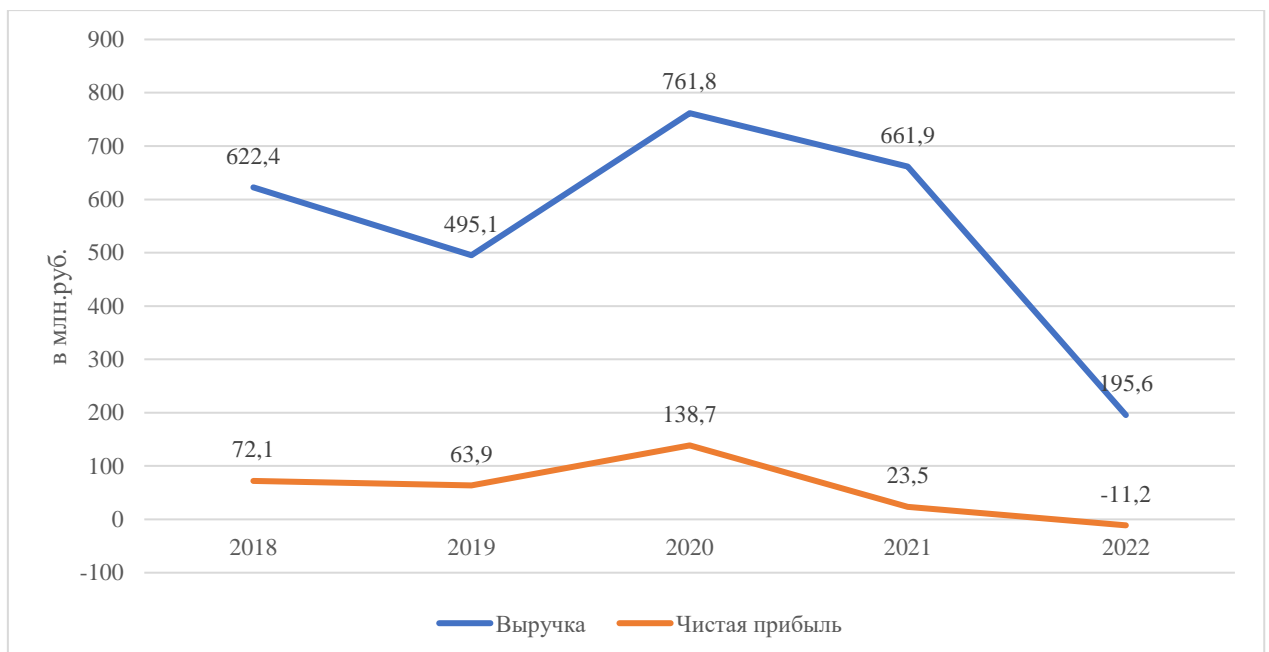


Рисунок 6 – Горизонтальный анализ выручки и чистой прибыли, млн.
руб

Источник: составлено автором на основе базы данных Компании (Приложение А)

Выручка изменяется в коридоре от 800 до 200 млн. руб за исследуемый период. До 2020 года наблюдался рост выручки с отскоком в 2019 году в среднем на 14,2% в год, с 2020 наблюдается снижение. Это связано с реорганизацией бизнеса и одновременно волатильности пары usd/rub, которая влияет на стоимость закупаемых технологий. Ускорение в 2021 году падение выручки и выход чистой прибыли в отрицательную зону объясняется пандемией 2020 года и ростом конкуренции: на рынок вышло два аттестованных и один неаттестованный производитель.

До 2020 года наблюдается рост прибыли с продаж, однако в период с 2020 происходит снижение показателя в среднем на в связи с сокращением поставок и роста коммерческих расходов за анализируемый период. Прогноз по прибыли от продаж предполагает становление отрицательного тренда на основе регрессионного анализа.

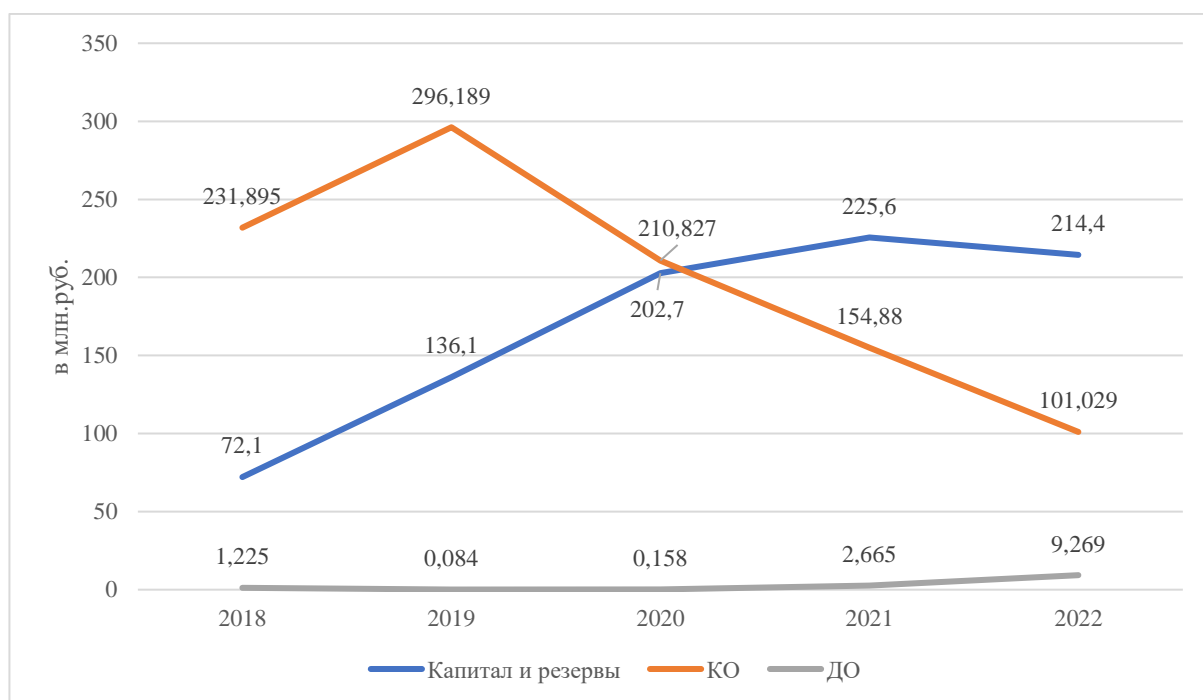


Рисунок 7 – Структура пассивов, млн. руб

Источник: составлено автором на основе базы данных Компании (Приложение А)

Структура пассивов имеют интересную динамику к росту капитала и резервов и падению краткосрочных обязательств. Это объясняется

аккумуляцией нераспределённой прибыли и сокращением кредиторской задолженности. В 2020 году краткосрочные обязательства впервые стали меньше собственного капитала, а долгосрочные обязательства начали рост за счёт отложенных налоговых обязательств.

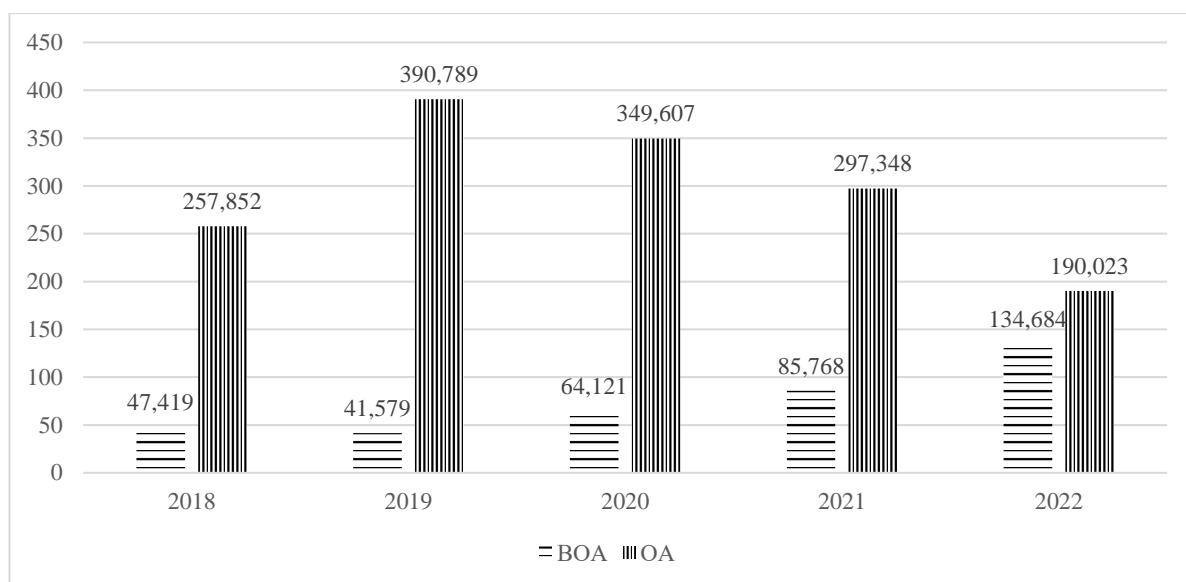


Рисунок 8 – Структура активов, млн. руб

Источник: составлено автором на основе базы данных Компании (Приложение А)

Структура активов имеют негативную динамику в падении оборотных активов за счёт сокращения дебиторской задолженности и рост внеоборотных активов за счёт инвестирования в основные средства и расширение производства. Как было написано выше, Компания совершает реорганизацию дилерской сети и трансформирует бизнес-процессы в связи с возникшей конкуренцией в 2021 году. До данного периода Компания являлась монополистом в секторе защитных систем.

Как было исследовано выше, доля оборотных активов превышает долю внеоборотных средств на протяжении всего периода, что характерно для производственной компании, при этом доля последних всегда моментно увеличивается в год, следующий за годом снижения активов Компании за счёт увеличения денег на счетах.

Для оптимального анализа финансов компании были исследованы

показатели автономии, обеспеченности, ликвидности и рентабельности (табл. 4).

Таблица 4 – Финансовые показатели ООО «Энерго-Транс»

показатель	год				
	2018	2019	2020	2021	2022
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	0,24	0,31	0,49	0,59	0,66
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,10	0,24	0,40	0,47	0,42
Коэффициент текущей ликвидности	1,11	1,32	1,66	1,92	1,88
Рентабельность продаж	0,12	0,13	0,18	0,04	-0,06
Рентабельность активов	0,24	0,15	0,34	0,06	-0,03
Рентабельность собственного капитала	1,00	0,47	0,68	0,10	-0,05

Источник: составлено автором

За счёт роста собственного капитала в исследуемом периоде происходит укрепление финансовой автономии. Показатель обеспеченности собственными оборотными средствами также имеет тенденцию к росту за счет инвестиций в оборотный капитал. При этом рост оборотных активов и снижение краткосрочных обязательств создают динамику к росту показателя текущей ликвидности.

При этом все показатели рентабельности имеют негативную тенденцию, и, на фоне отрицательной прибыли в 2022 году, также ушли в отрицательную зону.

Подводя итог анализа, мы приходим к выводу, что Компания является ведущей в отрасли в технологическом отношении, дальнейший технологический и производственный суверенитет позволит создать на рынке

мощную группу компаний, обладающих как широкой аудиторией, так и технологиями для создания новой продукции для нужд отрасли. Однако за последние 3 года в связи с ростом конкуренции и реорганизацией бизнеса Компания значительно ухудшила показатели.

2.2 Анализ основного ассортимента, каналов продаж и результативности закупочной деятельности

ООО «Энерго-Транс» является первым российским локализованным производством страховочных систем при монтаже на опорах линий электропередач. Этим объясняется лидирующее положение Компании на рынке, сформированным самой Компанией.

На протяжении пяти лет Компания не имела конкурентов. В текущих реалиях среди аттестованных ПАО «ФСК Россети» производителей ЖАЛ в комплекте со страховочным устройством более пяти. Среди них крупные игроки электроэнергетического рынка ООО «ТЭМЗ» и ООО «МЗВА».

Главным отличие продукции «Энерго-транс» является 100-процентная локализация производства и использование 100% российской стали и алюминия в производстве.

Линейка реализуемой продукции достаточно широка и специфична для своей отрасли. Компания производит: жёсткая анкерная линия в техническом исполнении Т-профиль в комплекте со страховым устройством типа СУ (отдельно, в соответствии с монтажными чертежами опор, в комплектность могут включаться стэп-болты, жёсткая анкерная линия в техническом исполнении S-профиль в комплекте со страховым устройством типа СУ. (отдельно, в соответствии с монтажными чертежами опор, в комплектность могут включаться стэп-болты)

Также Компания занимается реализацией инженерной продукции, а именно: кабельные лотки, лестничная кабельная эстакада, модульное

дорожное покрытие, образовательные услуги по работе монтажников на высоте и под напряжением.

Чтобы оценить результативность закупочной деятельности, проведём анализ доли договоров поставки, заключённых через закупочные процедуры, и сравним их долю в выручке Компании.

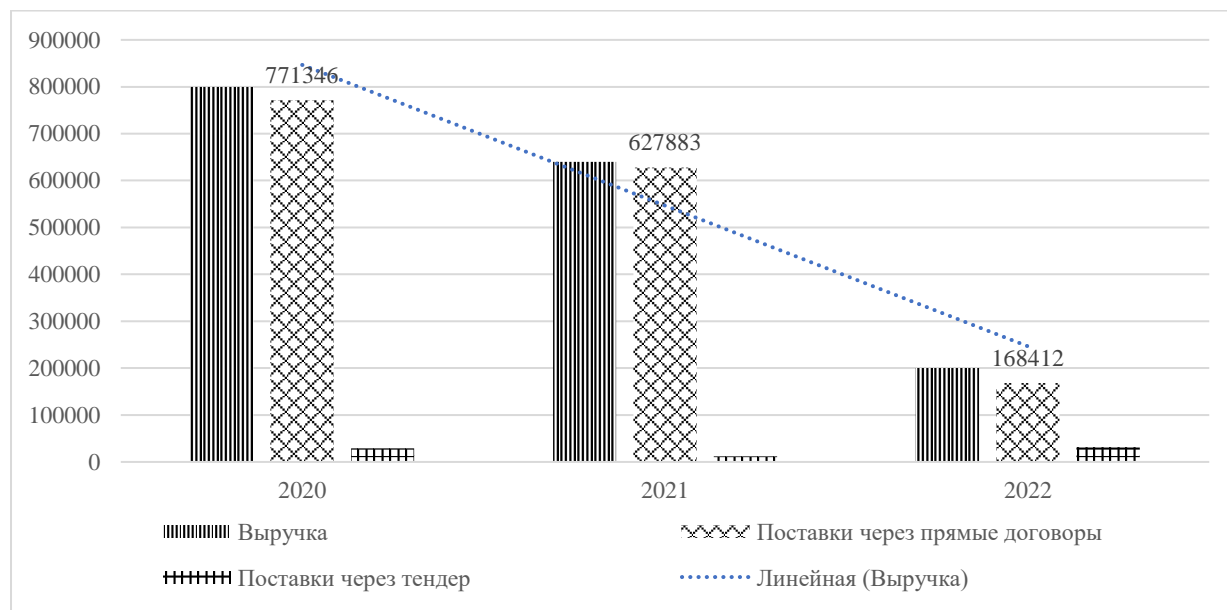


Рисунок 9 – Анализ доли договоров поставки, заключённых через тендерные процедуры в выручке Компании

Источник: составлено автором на основе базы данных Компании

Исходя из проведённого анализа распределения долей договоров на поставку продукцию жёстких анкерных линий, заключённых через договор поставки в процессе коммерческой деятельности, и договоров поставки, заключённых посредством тендерных процедур, наблюдается волновой метод в структуре выручки. Общая тенденция заключается в предпочтении работать с дилером компании, передавая ему риски, связанные с тендерными процедурами, и сосредоточение на внутренних производственных процессах, сокращении себестоимости, работы по позиционированию себя на рынке.

Пропорциональное снижение выручки и прибыли от договоров поставки, заключённых через тендер с 2020 году объясняется реорганизацией

в дилерской сети завода, ростом конкуренции.

Исходя из проведённого анализа Компания нацелена на производственную деятельность, доля выручки от тендерных закупок исторически меньше доли выручки от прямых договоров.

Оценка результативности тендерной деятельности – это часть внутреннего контроля. Внутренний контроль – это неотъемлемая составляющая крупных организаций, в том числе корпораций электроэнергетического комплекса. Данный вид контроля обеспечивает действия и мероприятия, способствующие уменьшению рисков, связанных с возможными технической или зависящих от человеческого фактора неточностей и ошибок. Данные риски неприемлемы для системообразующей компании, и проведение контрольных мероприятий в рамках внутреннего контроля – это законный результат программы по минимизации данного риска.

Чтобы оценить характер влияния критериев проведения проверок закупочной деятельности ООО «Энерго-Транс», необходимо провести анализ результативности участия в тендерных процедурах.

Таблица 5 – Закупочная деятельность ООО «Энерго-Транс» через закупочные площадки в соответствии с 223-ФЗ

№	Наименование компании	Поставляемая продукция, работа, услуга	Кол-во	ЕИ	Сумма, итого, с НДС в руб.	Участие/Неучастие
Год	2021					
1	ООО «Энерго-Транс»	Поставка жестких анкерных линий (ЖАЛ)	2	шт	317 357,50	Участие, поставка
2	ООО «Энерго-Транс»	Поставка жестких анкерных линий (ЖАЛ)	2	шт	411 064,00	Участие, поставка
3	ООО «Энерго-Транс»	Поставка жестких анкерных линий (ЖАЛ)	6	шт	497 223,98	Неучастие

Продолжение таблицы 5

№	Наименование компании	Поставляемая продукция, работа, услуга	Кол-во	ЕИ	Сумма, итого, с НДС в руб.	Участие/Неучастие
4	ООО «Энерго-Транс»	Поставка жестких анкерных линий (ЖАЛ)	11	шт	1 236 570,00	Участие, поставка
Год	2022					
1	ООО «Энерго-Транс»	Поставка жестких анкерных линий (ЖАЛ)	87	шт	12 117 529,30	Участие, поставка
2	ООО «Энерго-Транс»	Поставка жестких анкерных линий (ЖАЛ)	6	шт	697 100,00	Участие, поставка

Источник: составлено автором на основе базы данных Компании

Исходя из данных таблицы 5, можно сделать вывод о малой доли тендерных договоров в общем количестве договоров. Это объясняется тем фактом, что компания делает акцент на работу с дилерской сетью, где дилеры сами участвуют в тендерных процедурах, реализуя продукцию организации.

Таблица 6 – Торговая деятельность ООО «Энерго-Транс» за 2020 год

№ п/п	Исполнитель по договору	Сроки выполнения	Конечный заказчик, на объекте которого производится монтаж оборудования	Описание договора (объем и состав поставок, работ (услуг), описание основных условий договора)	Сумма, рублей, без НДС	Сведения о рекламациях, претензиях по договору, в том числе признанных и оплаченных
	(участник /член коллективного участника)					
2020 год.						
1	Договор 1					
	ООО «Энерго-Транс»	28.02.2020-23.05.2020	ПАО «Россети»	Поставка Жестких анкерных линий	7 973 772,14	отсутствуют

Продолжение таблицы 6

2	Договор 2					
	ООО «Энерго-Транс»	05.07.2020-11.07.2020	ПАО «Россети»	Поставка Жестких анкерных линий	10 185 295,50	отсутствуют
3	Договор 3					
	ООО «Энерго-Транс»	09.09.2020-21.10.2020	ПАО «Россети»	Поставка Жестких анкерных линий	4 144 643,46	отсутствуют
4	Договор 4					
	ООО «Энерго-Транс»	25.04.2020-19.07.2020	ПАО «Россети»	Поставка Жестких анкерных линий	34 751 471,37	отсутствуют
5	Договор 5					
	ООО «Энерго-Транс»	30.10.2020-12.12.2020	ПАО «Россети»	Поставка Жестких анкерных линий	795 739,42	отсутствуют
6	Договор 6					
	ООО «Энерго-Транс»	21.11.2020-27.12.2020	ПАО «Россети»	Поставка Жестких анкерных линий	828 250,00	отсутствуют
ИТОГО за полный год					48 493 876,39	X

Источник: составлено автором на основе базы данных Компании

Торговая деятельность ООО «Энерго-Транс» завязана на одного конечного заказчика ПАО «ФСК Россети». За 2020 год Компания имела два крупных заказа на поставку жёстких анкерных линий. Прочие заказы незначительны в торговой деятельности компании.

К сожалению, в виду пандемии сумма заказов была незначительной, так как количество тендеров на жёсткие анкерные линии в этом периоде были значительно меньше обычного.

Таблица 7 – Торговая деятельность ООО «Энерго-Транс» за 2021 год

№ п/п	Исполнитель по договору	Сроки выполнения	Конечный заказчик, на объекте которого производится монтаж оборудования	Описание договора (объем и состав поставок, работ (услуг), описание основных условий договора)	Сумма, рублей, без НДС	Сведения о рекламациях, претензиях по договору, в том числе признанных и оплаченных
	(участник /член коллективного участника)					
2021 год						
1	Договор 1					
	ООО «Энерго-Транс»	11.11.2020-03.02.2021	ПАО «Россети»	Поставка Жестких анкерных линий	6 529 389,35	отсутствуют
2	Договор 2					
	ООО «Энерго-Транс»	06.12.2020-21.10.2021	ПАО «Россети»	Поставка Жестких анкерных линий	13 209 743,24	отсутствуют
3	Договор 3					
	ООО «Энерго-Транс»	17.01.2021-29.04.2021	ПАО «Россети»	Поставка Жестких анкерных линий	15 837 040,67	отсутствуют
4	Договор 4					
	ООО «Энерго-Транс»	16.01.2021-20.03.2021	ПАО «Россети»	Поставка Жестких анкерных линий	3 720 000,00	отсутствуют
5	Договор 5					
	ООО «Энерго-Транс»	12.02.2021-19.05.2021	ПАО «Россети»	Поставка Жестких анкерных линий	20 580 555,72	отсутствуют

Продолжение таблицы 7

6	Договор 6					
	ООО «Энерго-Транс»	31.07.2021-29.09.2021	ПАО «Россети»	Поставка Жестких анкерных линий	19 151 776,27	отсутствуют
7	Договор 7					
	ООО Энерго-Транс	31.07.2021-30.09.2021	ПАО «Россети»	Поставка Жестких анкерных линий	17 804 814,07	отсутствуют
8	Договор 8					
	ООО «Энерго-Транс»	20.10.2021-28.12.2021	ПАО «Россети»	Поставка Жестких анкерных линий	4 761 038,67	отсутствуют
9	Договор 9					
	ООО «Энерго-Транс»	26.10.2021-02.12.2021	ПАО «Россети»	Поставка Жестких анкерных линий	549 662,40	отсутствуют
ИТОГО за полный год					88 934 277,15	X

Источник: составлено автором на основе базы данных Компании

За 2021 год Компания имела пять крупных заказов на поставку жёстких анкерных линий. Прочие заказы незначительны в торговой деятельности компании.

В виду восстановления спроса после пандемии сумма заказов увеличилась, так как количество тендеров, в которых участвуют дилеры, на жёсткие анкерные линии в этом периоде были значительно больше 2020 года.

Таблица 8 – Торговая деятельность ООО «Энерго-Транс» за 2022 год

№ п/п	Исполнитель по договору	Сроки выполнения	Конечный заказчик	Описание договора	Сумма, рублей, без НДС	Сведения о рекламациях
2022 год						
1	Договор 1					
	ООО «Энерго-Транс»	24.11.2021-19.02.2022	ПАО «ФСК Россети»	Поставка Жестких анкерных линий	8 799 951,58	отсутствуют

Продолжение таблицы 8

	Договор 2					
2	ООО «Энерго- Транс»	24.02.2022- 01.06.2022	ПАО «ФСК Россети»	Поставка Жестких анкерных линий	9 970 942,40	отсутствуют
	Договор 3					
3	ООО «Энерго- Транс»	15.04.2022- 30.06.2022	ПАО «ФСК Россети»	Поставка Жестких анкерных линий	7 500 039,67	отсутствуют
	Договор 4					
4	ООО «Энерго- Транс»	14.05.2022- 20.08.2022	ПАО «ФСК Россети»	Поставка Жестких анкерных линий	5 403 608,28	отсутствуют
	Договор 5					
5	ООО «Энерго- Транс»	27.07.2022- 29.09.2022	ПАО «ФСК Россети»	Поставка Жестких анкерных линий	12 531 949,92	отсутствуют
	Договор 7					
7	ООО «Энерго- Транс»	04.08.2022- 05.10.2022	ПАО «ФСК Россети»	Поставка Жестких анкерных линий	10 565 411,44	отсутствуют
	Договор 7					
8	ООО «Энерго- Транс»	23.07.2022- 11.10.2022	ПАО «ФСК Россети»	Поставка Жестких анкерных линий	27 517 030,89	отсутствуют
		ИТОГО за полный год			82 935 859,68	X
		ИТОГО			220 364 013,22	X

Источник: составлено автором на основе базы данных Компании

За 2022 год Компания имела три крупных заказа на поставку жёстких анкерных линий. Прочие заказы незначительны в торговой деятельности компании.

Спрос продолжил сохраняться в условиях геополитического кризиса, основываясь на заложенности продукции в проекты строительства. Плюс играет роль расширения БАМа, где продукция компании крайне востребована.

Исходя из данных таблицы 5-8 по закупочной деятельности ООО

«Энерго-Транс» через закупочные площадки в соответствии с 223-ФЗ, можно отметить 95-процентную результативность участия в тендерных процедурах. В свою очередь, достигаются принципы контроля, которые являются фундаментом при проведении процедур внутреннего контроля.

В связи со структурой компании, наличии оборонных заказов, а также внутренней политикой конфиденциальности раскрытие информации о заказчиках и объектах поставки не будут освещаться в данной работе. В Таблице 6 указаны исключительно конечные заказчики, на объектах которых происходит монтаж продукции Организации. Конечными потребителями продукции компании выступают: ПАО «ФСК Россети», АО «БЭСК», АО «ДРСК», ПАО «Ленэнерго», ПАО «Сахалинэнерго».

2.3. Состав предоставляемой на тендер закупочной документации и контроль исполнения контрактов

ООО «Энерго-транс» участвует в коммерческих закупках по 223-ФЗ. Актуальными закупками признаются тендеры, где имеется продукция Компании.

Система правоотношений и коммуникация поставщика и заказчика осуществляется через закупочные площадки, среди которых наибольший вес на рынке имеют РТС-тендер, В2В, ЕЭТП и ТЭК-торг. Также у крупных корпораций, как Сбербанк, Лукойла, Роснефти, Газпрома и прочих, существуют собственные площадки, где проводятся закупки для собственных нужд. Помимо этого, каждая закупка выложена и имеет свой номер на официальном сайте zakupki.gov.

Для упрощения поиска необходимых закупок применяются закупочные агрегаторы типа Seldon или Synapsenet для оптимизации временных и кадровых затрат на обзор закупок. Данные программы позволяют оперативно искать закупки по выбранным категориям продукции или по составленному

фильтру, где заданы требования поиска.

После автоматического отбора сотрудник тендерного отдела занимается ручной фильтрацией отобранных закупок по следующим критериям: позиции закупки и НМЦ, степень смешанности (замешанности закупаемых позиций и позиций с продукцией собственного производства), способ оплаты, сроки поставки, необходимость предоставления дополнительной технической документации, лабораторных исследований или государственной аттестации, необходимость предоставления дилерских свидетельств или свидетельства производителя, сроки предоставления документации поставщика к закупке, степень трудоёмкости документации, наличие запрашиваемой информации, входящую в коммерческую тайну компании. При возникновении вопросов, сотрудник обращается с официальным письмом к заказчику через площадку, где разыгрывается конкурс.

После согласования участия в закупке осуществляется подготовка документации, которая будет передана в электронном виде заказчику. Заявка будет включать в себя различные по информационной наполняемости документы.

Опись – это документ, где указываются и перечисляются документы с количеством страниц в каждом.

Таблица 9 – Таблица описи документов

№	Наименование документа/файла	Кол-во страниц документа	Страницы заявки (с по)
1	Таблица анкеты участника	1	1
...			
	Всего листов заявки:		

Ссылка на источник: Внутренняя форма документов ООО «Энерго-Транс»

Участник прописывает наименование компании и ИНН, перечисляет количество документов и количество страниц в каждом. Данный документ не визируется генеральным директором.

Отдельно заказчик может указать обязательность предоставления

данного документа в составе заявки, а также необходимость указать адрес компании, ОГРН и организационно-правовую форму.

Данный документ заполняется по форме, представленной в закупочной документации заказчика. Письмо оформляется на официальном бланке участника с присвоением даты и номера внутреннего документооборота. Также в шапке документа указывается полное наименование компании, ИНН, ОГРН и КПП.

Данный документ заполняется поставщиком для раскрытия учредительной информации и реквизитов банковского счёта.

Таблица 10– Таблица Анкеты участника

№	Наименование	Сведения об Участнике закупки
1.	Фирменное наименование	ООО «Энерго-Транс»
2.	Организационно - правовая форма	Общество с ограниченной ответственностью
3.	Учредители и размер вклада (перечислить наименования и организационно-правовую форму или Ф.И.О. всех учредителей, чья доля в уставном капитале превышает 10% с указанием размера вклада в процентном и денежном выражении)	Пупков Данил Валерьевич – 100%
4.	Свидетельство о внесении в Единый государственный реестр юридических лиц/Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей (дата и номер, кем выдано)	серия 50 № 009215457 от 26.04.2007г. ИФНС по г. Ногинску Московской области
5.	Виды деятельности	32.99
6.	ИНН	5031072847
7.	КПП	503101001
8.	Сведения о среднесписочной численности (на последнюю отчетную дату)	21
9.	Сведения о наличии (отсутствии) нарушений требований Налогового кодекса РФ (в текущем году и двум предшествующим годам)	Нет
10.	Сведения о наличии (отсутствии) просроченных невыполненных обязательств перед ГК «Россети» (при наличии, указать сумму и наименование компании)	Нет

№	Наименование	Сведения об Участнике закупки
11.	Сведения о наличии в штате сотрудников (родственников сотрудников) иностранных публичных должностных лиц, должностных лиц публичных международных организаций, а также лиц, занимающих (занимавших) государственные должности Российской Федерации	Нет
12.	Юридический адрес	142401, Московская обл., г. Ногинск, Шоссе Энтузиастов, д. 96

Ссылка на источник: Внутренняя форма документов ООО «Энерго-Транс»

Анкета помогает заказчику быстро найти участника в налоговых базах и проверить наличие компании в различных реестрах.

Данный документ визируется генеральным директором. Дополнительно заказчик уточняет порядок написания отдельных статей (с датами регистрации, например, или без), необходимость печати организации, электронный формат документа.

Суть данного документа заключается в формальном уведомлении заказчика о намерении участвовать в закупке и заключить договор по её итогам. Поставщик также оповещает заказчика о том, что он изучил техническое задание, проект договора, согласен с НМЦ и готов предоставить все запрашиваемые документы как в цифровом, так в бумажном видах.

Помимо этого, поставщик указывает итоговую стоимость заявки без НДС и отдельно: НДС к уплате. Обязательно указывается, что данное предложение имеет статус оферты, и прописывается срок действия предложения.

Также поставщик обязан подтвердить, что не находится в процессе ликвидации, экономическая деятельность не приостановлена ФНС, соответствует внутренним требованиям заказчика, не состоит в реестре недобросовестных поставщиков, отсутствие единоличного исполнительного органа и главного бухгалтера в реестре дисквалифицированных лиц на сайте

Федеральной Налоговой Службы.

Отдельно, если данный пункт не выведен в статус документа, поставщик соглашается, что закупка не является крупной и не выходит за пределы хозяйственной деятельности компании. При противном варианте поставщик прикладывает решение об одобрении данной сделки со стороны уполномоченного органа РФ с отсрочкой до момента заключения Договора.

Данный документ визируется генеральным директором. Дополнительно заказчик уточняет порядок написания стоимостей, необходимость печати организации, электронный формат документа.

В данном документе поставщик расписывает производителя, цену за единицу поставляемого товара (предоставляемой услуги) и итоговую сумму. В случае, если единичные расценки превосходят заданный заказчиком НМЦ или итоговая сумма заявки выше НМЦ заявки, заказчик отклоняет поданную заявку без объяснения причины.

Таблица 11 – Форма коммерческого предложения

№	Наименование предлагаемой продукции и (товара, работы, услуги)	Страна происхождения товара	Производитель продукции	Ед.изм.	НМЦ заед.изм.(руб. без НДС)	Предлагаемая цена за ед.изм.(руб. без НДС)	Количество	Итоговая стоимость позиции (руб. без НДС)
1								
...								
	Итого без НДС							
	Кроме того, НДС (%)							
	Итого с НДС							

Ссылка на источник: Внутренняя форма документов ООО «Энерго-Транс»

Дополнительно заказчик может попросить указать в таблице страну происхождения товара в соответствии с ОКСМ (код России – 643), ГОСТ и ТУ, номер записи из различных реестров (например, радиоэлектроники),

подтверждение использование российского сырья и прочее.

Данный документ визируется генеральным директором. Дополнительно заказчик уточняет порядок написания стоимостей, необходимость печати организации, электронный формат документа. В данном документе поставщик расписывает технические характеристики предлагаемых изделий, соглашается с условиями поставки, условиями оплаты, гарантийными сроками на продукцию, адресом поставки и прочим, предложенным поставщиком.

Недопустимо, чтобы стоимостные оценки фигурировали в техническом задании. При допуске Компании к этапу переторжки Поставщик предоставляет дополнительный набор документов. Это позволяет сократить время обработки заявки и сконцентрировать работу на отобранных Организациях.

Техническое предложение может быть единым и представлено в формате таблицы с предложенной продукцией на продукцию в закупочной документации, а также текста с перечислением технических качеств изделий, чертежами. Также поставщик соглашается с пунктами технического задания, прописывая их от первого лица.

Таблица 12 – Декларация соответствия (Техническое предложение)

№	Наименование параметра	Требование Заказчика	Предложение Участника	Примечание, обоснование
1.				
...				

Ссылка на источник: Внутренняя форма документов ООО «Энерго-Транс»

Если техническое предложение разбито на две части, то участник заполняет две таблицы в рамках предложения: декларацию соответствия, которое составляется по критериям, изложенным выше, и декларацию о подтверждении использования российского алюминия и российских алюминиевых полуфабрикатов (декларация ПИРААП)^[4], которая даёт участнику преимущество при использовании исключительно российского

алюминия в производстве продукции.

Таблица 13 – Декларация ПИРААП

№	Наименование закупаемой продукции по ОКПД2	Наименование соответствующего российского материала по ОКПД2	% в общем объеме используемого алюминия и/или алюминиевых полуфабрикатов в натуральном выражении (в %)
1.	[30.30.34] – самолеты и	[24.42.24] – плиты, листы, полосы и ленты алюминиевые толщиной более 0,2 мм	100%
2.	прочие летательные	[24.42.22.130] – профили из алюминия или алюминиевых сплавов	100%
3.	аппараты с массой пустого снаряженного аппарата свыше 15000 кг	[24.42.26] – трубы и трубки, и фитинги для труб и трубок, алюминиевые	100%
4.	[30.11.21.120] – суда круизные,	[24.42.22.130] – профили из алюминия или алюминиевых сплавов	100%
5.	суда экскурсионные и аналогичные плавучие средства для перевозки пассажиров; паромы всех типов	[24.42.24] – плиты, листы, полосы и ленты алюминиевые толщиной более 0,2 мм	100%
	[27.11.23.000] – электродвигатели переменного тока многофазные мощностью не более 750 Вт	[24.42.11.110] – алюминий первичный	100%
	[27.11.24.000] – электродвигатели переменного тока	[24.42.11.110] – алюминий первичный	100%
	многофазные мощностью от 750 Вт до 75 кВт	[24.42.22.130] – профили из алюминия или алюминиевых сплавов	100%
	[30.20.32.110] – вагоны пассажирские железнодорожные	[24.42.24] – плиты, листы, полосы и ленты алюминиевые толщиной более 0,2 мм	100%
		Итого:	100%

Ссылка на источник: Внутренняя форма документов ООО «Энерго-Транс»

Стоит быть внимательным также к инструкциям по заполнению форм. Обычно заказчик ссылается в них на информационную карту, где прописаны требования к заполнению документов. Зачастую в информационной карте содержатся также ссылки на документы в составе закупочной документации, которые также ссылаются на другие документы. Техническое предложение визируется генеральным директором. Дополнительно заказчик уточняет необходимость печати организации, электронный формат документа.

Таблица графика поставки – это чрезвычайно важный документ в составе закупочной документации. В данном документе участник прописывает сроки поставки продукции заказчику всего объёма, партиями или попозиционно.

Таблица 14 – Таблица графика поставки

№	Наименование этапа/партии	График	
		Начало поставки	Окончание поставки
1	Отгрузка 1 партии	Июнь 2023	Июль 2023
2			
...			

Ссылка на источник: Внутренняя форма документов ООО «Энерго-Транс»

Сроки начала и окончания отгрузки (отгрузок) устанавливаются в соответствии с Техническим заданием заказчика, либо с Проектом Договора либо со спецификацией.

При этом, если заказчик указал ориентировочный срок (например, первый квартал 2023 года), тогда поставщик указывает ориентировочный срок, как срок завершения поставки, а момент подписания договора поставки и спецификации, как срок начала. Также поставщик имеет полное право предложить свои сроки в той же мере, в которой заказчик может отклонить их на основании несоответствия требованиям технического задания.

При несоблюдении сроков поставки согласно графику поставки

заказчик может взимать пени в процентном (относительном) или фиксированном выражении в соответствии с положениями договора поставки.^[8] Данный документ визируется генеральным директором. Дополнительно заказчик уточняет необходимость печати организации, электронный формат документа.

Справка об опыте участника (табл. 15) показывает опыт поставки аналогичной продукции в объёмах за предыдущие периоды. Здесь заказчик видит на какие стройки и в каких объёмах поставлялась продукция участника. Исходя из этих данных, обозначается масштаб производства поставщика.

Таблица 15 – Форма справки об опыте участника

№ п/п	Сроки выполнения (год и месяц начала выполнения - год и месяц фактического или планируемого окончания выполнения)	Заказчик (наименование, адрес, контактное лицо с указанием должности, контактные телефоны)	Номер и дата договора	Предмет договора и наименование	Сумма договора, рублей	Сведения о рекламациях по перечисленным договорам, процент завершенности и выполнения
1.	Договор 1					
2.	Договор 2					
...	Договор ...					
ИТОГО за полный год						X
1.	Договор 1					
2.	Договор 2					
...	Договор ...					
ИТОГО за полный год						X
1.	Договор 1					
2.	Договор 2					
...	Договор ...					
ИТОГО						X

Ссылка на источник: Внутренняя форма документов ООО «Энерго-Транс»

Например, поставка участником продукции на объекты Ленэнерго без рекламаций является индикатором качества для будущих заказчиков, так как данный заказчик предъявляет высокие требования на поставку –

комплектность, упаковку, маркировку, проверку технических показателей изделий, в том числе толщину стали и толщину цинкового покрытия.

Для подтверждения заявленного опыта участник прикладывает к заявке соответствующие договоры поставки.

Данный документ визируется генеральным директором. Дополнительно заказчик уточняет порядок написания стоимостей, необходимость печати организации, электронный формат документа.

Таким образом, можно сделать вывод, что систематизация документации, предоставляемой на тендер – это важная часть работы тендерного сотрудника, а правильность её оставления важна на этапе контроля.

Далее рассмотрим актуальное участие Компании в тендерной процедуре и проведём анализ этого участия.

2.4. Анализ нарушений, допускаемых при заключении и исполнении контрактов

В данном разделе работы будет подробно проанализировано актуальное участие Компании в тендерной процедуре на поставку жёсткой анкерной линии в комплекте со страховочным устройством компании АО «Тюменьэнерго-Инжиниринг» №32211169979 от 09.03.2022 года и на его примере проанализированы нарушения.

После согласования Руководством участия в закупке осуществляется подготовка документации, которая будет передана в электронном виде заказчику. Заявка будет включать в себя различные по информационной наполняемости документы.

Первый документ – это Письмо о подаче оферты на участие в тендерной процедуре (табл. 16).

Таблица 16 – Письмо о подаче оферты

1	Участник закупки	ООО «Энерго-Транс»
1.1	ИНН	5031072847
1.2	КПП	503101001
1.3	Место нахождения (место регистрации)	142401, Московская обл., г. Ногинск, Шоссе Энтузиастов, д. 96
1.4	ОКВЭД2	32.99
1.5	ОКПД2	32.99.11

Ссылка на источник: подготовлена автором работы

Следующий документ – это Техническое предложение Участника на поставку продукции.

Таблица 17 – Приложение № 1 к Техническому предложению

Требование Заказчика		Предложение Поставщика			
№ п/п	Наименование оборудования, материалов, запасных частей	Наименование оборудования, материалов, запасных частей	Тип, марка	Производитель	Страна происхождения товара (указывается наименование страны происхождения товара и код по ОКСМ*)
1	4	7	8	11	12
1	ЖАЛ-2 Т-обр. для опоры П110-6В	ЖАЛ-2 Т-обр. для опоры П110-6В	ЖАЛ-2-ЭТ-322211-(П110-6В)	ООО «Энерго-Транс»	Россия 643
2	ЖАЛ-2 Т-обр. для опоры П110-6В+4	ЖАЛ-2 Т-обр. для опоры П110-6В+4	ЖАЛ-2-ЭТ-322211-(П110-6В+4)	ООО «Энерго-Транс»	Россия 643
3	ЖАЛ-2 Т-обр. для опоры П110-5В	ЖАЛ-2 Т-обр. для опоры П110-5В	ЖАЛ-2-ЭТ-322211-(П110-5В)	ООО «Энерго-Транс»	Россия 643
4	ЖАЛ-2 Т-обр. для опоры У110-2	ЖАЛ-2 Т-обр. для опоры У110-2	ЖАЛ-2-ЭТ-312211-(У110-2)	ООО «Энерго-Транс»	Россия 643
5	ЖАЛ-2 Т-обр. для опоры У110-2+5	ЖАЛ-2 Т-обр. для опоры У110-2+5	ЖАЛ-2-ЭТ-312211-(У110-2+5)	ООО «Энерго-Транс»	Россия 643
6	ЖАЛ-2 Т-обр. для опоры У110-2В+5	ЖАЛ-2 Т-обр. для опоры У110-2В+5	ЖАЛ-2-ЭТ-312211-(У110-2В+5)	ООО «Энерго-Транс»	Россия 643

Продолжение таблицы 17

Требование Заказчика		Предложение Поставщика			
№ п/п	Наименование оборудования, материалов, запасных частей	Наименование оборудования, материалов, запасных частей	Тип, марка	Производитель	Страна происхождения товара (указывается наименование страны происхождения товара и код по ОКСМ*)
1	4	7	8	11	12
7	ЖАЛ-2 Т-обр. для опоры У110-2+9	ЖАЛ-2 Т-обр. для опоры У110-2+9	ЖАЛ-2-ЭТ-312211-(У110-2+9)	ООО «Энерго-Транс»	Россия 643
8	ЖАЛ-2 Т-обр. для опоры У110-2+14	ЖАЛ-2 Т-обр. для опоры У110-2+14	ЖАЛ-2-ЭТ-312211-(У110-2+14)	ООО «Энерго-Транс»	Россия 643
9	ЖАЛ-2 Т-обр. для опоры УС110-8+5	ЖАЛ-2 Т-обр. для опоры УС110-8+5	ЖАЛ-2-ЭТ-312211-(УС110-8+5)	ООО «Энерго-Транс»	Россия 643
10	ЖАЛ-2 Т-обр. для опоры У110-2П	ЖАЛ-2 Т-обр. для опоры У110-2П	ЖАЛ-2-ЭТ-312211-(У110-2П)	ООО «Энерго-Транс»	Россия 643
11	ЖАЛ-2 Т-обр. для опоры У110-2П+9	ЖАЛ-2 Т-обр. для опоры У110-2П+9	ЖАЛ-2-ЭТ-312211-(У110-2П+9)	ООО «Энерго-Транс»	Россия 643
12	ЖАЛ-2 Т-обр. для опоры УС110-3	ЖАЛ-2 Т-обр. для опоры УС110-3	ЖАЛ-2-ЭТ-312211-(УС110-3)	ООО «Энерго-Транс»	Россия 643

Ссылка на источник: подготовлена автором работы.

В данном документе раскрывается информация о технической «начинке» предлагаемой к поставке продукции.

Как можно отметить исходя из требования Заказчика, наименование оборудование, требуемого к поставке, имеет тип и марку нашей Компании, что упрощает заполнение технического предложения, так как не нужно запрашивать подборку нашего аналога на предлагаемую к поставке продукцию. Также повышаются шансы на победу в тендере, так как данная продукция к поставке была рекомендована проектным институтом и уже рассматривается, как приоритетная (но не обязательная) к поставке.

Следующий документ, Анкета участника (табл. 18), заполняется поставщиком для раскрытия учредительной информации и реквизитов

банковского счёта. Анкета помогает заказчику быстро найти участника в налоговых базах и проверить наличие компании в различных реестрах.

В данном документе раскрывается основная контактная и юридическая информация, которая поможет Заказчику связаться с Поставщиком при его победе на тендере, а также проверить Компанию относительно финансового состояния, участия в судах и др.

Таблица 18 – Анкета участника

№ п/п	Наименование	Сведения об Организации
1.	Организационно-правовая форма, полное и сокращенное фирменное наименование	Общество с ограниченной ответственностью «Энерго-Транс» (ООО «Энерго-Транс»)
2.	Место нахождения (место регистрации)	142401, Московская обл., г. Ногинск, Шоссе Энтузиастов, д. 96
3.	Почтовый адрес либо место жительства (для участника закупки – физического лица)	142401, Московская обл., г. Ногинск, Шоссе Энтузиастов, д. 96
4.	Учредители (перечислить наименования и организационно-правовую форму или Ф.И.О. всех учредителей, чья доля в уставном капитале превышает 10%)	Пупков Данил Валерьевич, 10 000.00 руб., Размер доли – 100%
5.	Свидетельство о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц / индивидуальных предпринимателей	серия 50 № 009215457 от 26.04.2007г. ИФНС по г. Ногинску Московской области
6.	ИНН/КПП Организации	5031072847/503101001
7.	ОКПО/ОКАТО/ОКПД2/ОКВЭД2 Организации	99191407/ 46451000000/32.99.11/32.99
8.	Филиалы: перечислить наименования и почтовые адреса	нет
9.	Банковские реквизиты (наименование и адрес банка, БИК банка, номер расчетного счета Организации либо участника закупки – физического лица в банке, телефоны банка, прочие банковские реквизиты)	ПАО Сбербанк, г. Москва/с 30101810400000000225р/с 40702810738000048098БИК 044525225, Адрес: г. Москва, ул. Новокосинская, д. 11, корпус 2, телефон 8 (800) 555-57-77
10.	Телефоны Организации (с указанием кода города)	8 (495) 252-70-04
11.	Факс Организации (с указанием кода города)	8 (495) 252-70-04
12.	Адрес электронной почты Организации	info@en-tr.ru
13.	Фамилия, Имя и Отчество руководителя Организации, имеющего право подписи согласно учредительным документам, с указанием должности и контактного телефона	Генеральный директор Пупков Данил Валерьевич, 8 916-123-00-99

Продолжение таблицы 18

№ п/п	Наименование	Сведения об Организации
14.	Фамилия, Имя и Отчество ответственного лица с указанием должности, контактного телефона и адреса эл.почты	Генеральный директор Пупков Данил Валерьевич, 8 916-123-00-99
15.	Фамилия, Имя и Отчество Главного бухгалтера Организации	
16.	Принадлежность Организации к группе компаний ПАО «Россети» (дочерние хозяйственные общества ПАО «Россети» или общества, являющиеся дочерними по отношению к дочерним хозяйственным обществам ПАО «Россети») (да/нет)	нет
17.	Отнесение Участника закупки к категории субъектов малого и среднего предпринимательства (в случае наличия у Участника закупки статуса субъекта МСП указать категорию МСП: индивидуальный предприниматель, микропредприятие, малое предприятие, среднее предприятие)	Малое предприятие
18.	Сведения о среднесписочной численности (на последнюю отчетную дату)	12
19.	Сведения о наличии (отсутствии) нарушений требований Налогового кодекса РФ (в текущем году и двум предшествующим годам)	отсутствуют
20.	Сведения о наличии (отсутствии) просроченных невыполненных обязательств перед ГК «Россети» (при наличии, указать сумму и наименование компании)	отсутствуют
21.	Сведения о наличии в штате сотрудников (родственников сотрудников) иностранных публичных должностных лиц, должностных лиц публичных международных организаций, а также лиц, занимающих (занимавших) государственные должности Российской Федерации	отсутствуют

Ссылка на источник: подготовлена автором работы

Очередной документ – это Справка об аналогичных договорах. Данный документ не будет представлен в работе, так как является коммерческой тайной Компании.

Следующий документ – это Справка о цепочке собственников. Данный документ раскрывает информацию о лицах, владеющих и управляющих Компанией. Это важный документ при оценке аффилированности заявившихся на тендер поставщиков.

Таблица 19 – Справка о цепочке собственников

№	ИНН	Наименование / Ф.И.О.	Руководитель / участник / акционер / бенефициар	Размер доли (для участников/ акционеров/ бенефициаров)	Информация о подтверждающих документах (наименование, реквизиты и т.д.)
0	5012081 31449	Пупков Данил Валерьевич	Руководитель		Приказ № 3, Решение № 6 от 07.11.2019г., Выписка из ЕГРЮЛ ЮЭ9965-21-182416693 от 19.07.2021
1	5012081 31449	Пупков Данил Валерьевич	Участник	100%	Решение № 1 единственного учредителя от 26.04.2007г. Выписка из ЕГРЮЛ ЮЭ9965-21-182416693 от 19.07.2021

Ссылка на источник: подготовлена автором работы

Исходя из раскрытой информации, руководителем и одновременно главным участником Общества выступает одно лицо.

Немаловажным документом в составе заявки выступает Декларация о благонадёжности. Настоящим удостоверяю, что ООО «Энерго- Транс» полностью соответствует требованиям к Участникам извещения о закупке на поставку жестких анкерных линий (ЖАЛ) для нужд АО «Тюменьэнерго Инжиниринг» и в частности:

1. В отношении лиц, осуществляющих функции исполнительного органа управления, лиц, осуществляющих функции исполнительного органа управления участника, лиц, входящих в совет директоров (наблюдательный совет) участника административного наказания в виде дисквалификации – отсутствуют;

2. Сведений об участнике закупки в реестре розыска по исполнительным производствам на электронном портале <http://fssprus.ru/> - отсутствуют;

3. Юридического лица в течение двух лет до момента подачи заявки на участие в закупке к административной ответственности за совершение административного правонарушения, предусмотренного статьей 19.28 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях – не привлекалось;

4. В Реестре недобросовестных поставщиков, который ведется в соответствии с Федеральным законом от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» либо в Реестре недобросовестных поставщиков, который ведется в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 года № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» - отсутствует.

В документе о наличии конфликта интересов прописывается следующее у Общества с ограниченной ответственностью «Энерго-Транс» нет связей, которые могут быть признаны носящими характер аффилированности с лицами так или иначе связанными с Заказчиком, Организатором закупки.

Следующий документ – это Коммерческое предложение (табл. 18). В данном документе поставщик расписывает производителя, цену за единицу поставляемого товара (предоставляемой услуги) и итоговую сумму. В случае, если единичные расценки превосходят заданный заказчиком НМЦ или итоговая сумма заявки выше НМЦ заявки, заказчик отклоняет поданную заявку без объяснения причины.

По факту предоставления заявки и спустя время рассмотрения было рекомендовано заключение договора Поставку жестких анкерных линий (ЖАЛ) для нужд АО «Тюменьэнерго Инжиниринг» на условиях и в соответствии с техническим предложением по результату тендерной процедуры № 32211169979 от 25.02.2022г. с ООО «Энерго-Транс».

Закупочной комиссии предлагается на основании п.5.6. Закупочной документации признать закупку не состоявшейся, так как только одна заявка

соответствует требованиям.

Таблица 20 – Коммерческое предложение

№ п/п	Наименование Товара	Ед. изм.	Кол-во	Цена за ед., руб., без НДС	Сумма руб., без НДС	Сумма НДС	Сумма руб., в т.ч. НДС
1	2	3	4	5	6	7	8
1	ЖАЛ-2-ЭТ-322211-(П110-6В)	компл.	35	116 643,00	4 082 505,00	816 501,00	4 899 006,00
2	ЖАЛ-2-ЭТ-322211-(П110-6В+4)	компл.	8	130 128,00	1 041 024,00	208 204,80	1 249 228,80
3	ЖАЛ-2-ЭТ-322211-(П110-5В)	компл.	1	93 045,00	93 045,00	18 609,00	111 654,00
4	ЖАЛ-2-ЭТ-312211-(У110-2)	компл.	10	96 548,00	965 480,00	193 096,00	1 158 576,00
5	ЖАЛ-2-ЭТ-312211-(У110-2+5)	компл.	11	116 414,00	1 280 554,00	256 110,80	1 536 664,80
6	ЖАЛ-2-ЭТ-312211-(У110-2В+5)	компл.	2	116 414,00	232 828,00	46 565,60	279 393,60
7	ЖАЛ-2-ЭТ-312211-(У110-2+9)	компл.	4	132 307,00	529 228,00	105 845,60	635 073,60
8	ЖАЛ-2-ЭТ-312211-(У110-2+14)	компл.	2	152 173,00	304 346,00	60 869,20	365 215,20
9	ЖАЛ-2-ЭТ-312211-(УС110-8+5)	компл.	2	160 119,00	320 238,00	64 047,60	384 285,60
10	ЖАЛ-2-ЭТ-312211-(У110-2П)	компл.	3	96 548,00	289 644,00	57 928,80	347 572,80
11	ЖАЛ-2-ЭТ-312211-(У110-2П+9)	компл.	1	132 307,00	132 307,00	26 461,40	158 768,40
12	ЖАЛ-2-ЭТ-312211-(УС110-3)	компл.	8	78 211,00	625 688,00	125 137,60	750 825,60

Ссылка на источник: подготовлена автором работы

Члены Закупочной комиссии и эксперты изучили заявку ООО (ЭНЕРГО-ТРАНС). Заявка признана соответствующей требованиям. Согласно

Протоколу вскрытия Заказчик принял решение заключить Договор поставки с ООО «Энерго-Транс».¹⁸

В ходе подачи заявки было выявлено нарушение. По имеющейся у ООО «Энерго-Транс» информации, возможна поставка контрафактной продукции (то есть продукции, созданной и/или реализованной с нарушением патентных прав).

Применение технических решений, которые не указаны в проектной и рабочей документации, не прошли соответствующим образом аттестацию и сертификацию, несет риски технологических нарушений (разрушение конструкций), что влечет ограничения электроснабжения потребителей, а применительно к средствам индивидуальной защиты на ВЛ – травматизму и гибели персонала обслуживающей организации.

Все разработки жестких анкерных линий, предлагаемых к поставке ООО «Энерго-Транс» являются оригинальными и защищены патентами Российской Федерации № 122 801, № 2 735137 (прил.1,2)

В законодательстве РФ предусмотрена ответственность при нарушении прав патентовладельцев и законных приобретателей запатентованной продукции:

1. В соответствии с п. 4 ст. 1252 ГК РФ в случае, когда изготовление, распространение или иное использование, а также импорт, перевозка или хранение материальных носителей, в которых выражены результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации, приводят к нарушению исключительного права на такой результат или на такое средство, такие материальные носители считаются контрафактными и по решению суда подлежат изъятию из оборота и уничтожению без какой бы то ни было компенсации, если иные последствия не предусмотрены ГК РФ.

¹⁸ Потрашков С. Процесс согласования контракта с единственным поставщиком по Закону о контрактной системе // Административное право. 2015. N 1. С. 35 - 39.

2. В соответствии с п. 2 ст. 7.12 КоАП РФ незаконное использование изобретения, полезной модели либо промышленного образца влечет наложение административного штрафа на граждан в размере от одной тысячи пятисот до двух тысяч рублей; на должностных лиц - от десяти тысяч до двадцати тысяч рублей; на юридических лиц - от тридцати тысяч до сорока тысяч рублей.

3. В рамках рассмотрения дела об административном правонарушении соответствии со ст. 27.14 КоАП РФ может быть применена мера обеспечения производства по делу об административном правонарушении в виде ареста товаров.

4. В соответствии с пп. 2 п. 3 ст. 29.10 КоАП РФ вещи, изъятые из оборота, подлежат передаче в соответствующие организации или уничтожению.

5. В соответствии со ст. 147 УК РФ (нарушение изобретательских и патентных прав) незаконное использование изобретения, полезной модели или промышленного образца, если эти деяния причинили крупный ущерб, — наказываются штрафом в размере до двухсот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до восемнадцати месяцев, либо обязательными работами на срок до четырехсот восьмидесяти часов, либо принудительными работами на срок до двух лет, либо лишением свободы на тот же срок.

Для предотвращения попадания на объекты электросетевого строительства контрафактной продукции и замены технических решений, принятых при проектировании объектов электросетевого строительства, предлагаем Вам обращать особое внимание на соблюдение исключительных прав правообладателя и обеспечение степени разумности и осмотрительности, какая требуется при данных обстоятельствах осуществлять проверку закупаемой продукции на предмет незаконного использования

интеллектуальной собственности, и принимать меры по недопущению к реализации контрафактной продукции.

Таким образом, можно сделать вывод, тендерная процедура была выиграна ООО «Энерго-Транс». На этапах подготовки закупочной документации, контроля исполнения и правильности заполнения и выкладывания на площадку не было выявлено нарушения. Заявка подготовлена грамотно, права и интересы Поставщика не нарушены.

Подытожив практическую часть исследования, можно сделать вывод, что практическое участие и рассмотрение реальной ответственности поставщиков в государственных закупках – важный комплекс практической информации, позволяющий систематизировать работу тендерного отдела и минимизировать риски, связанные с подготовкой документации к тендерной закупке.

ГЛАВА 3. НАПРАВЛЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕНДЕРНОГО ОТДЕЛА КОМПАНИИ

3.1. Предложения по развитию тендерной деятельности компании и повышению стандартизации документирования закупочной документации поставщиками

Рекомендации по развитию тендерной деятельности, разработка программ и мероприятий по улучшению текущего финансового состояния и оптимизации денежных потоков – прерогатива дипломированного специалиста. В связи с этим рекомендации и предложения по улучшению хозяйствующих процессов, а также разработка студентом инвестиционных планов публичной компании будет носить прежде всего учебно-практический, нежели профессионально-практический характер.

Однако стоит отметить, что студент может и должен в учебном порядке рассмотреть действующие инвестиционные программы, которые должны приниматься за истинные и единственно верные шаги в данной конъюнктуре (по крайней мере потому, что они рассчитаны дипломированными специалистами, подтвердившими свою компетентность стажем), и, отталкиваясь от действующих программ действий компании, предложить в рамках действующей программы предложить нарастить инвестиции в определённую отрасль, либо предложить свой план дополнительных адекватных и обоснованных изменений.

Помимо всего обозначенного выше, студент в рамках рекомендаций по улучшению тендерной деятельности компании может рассмотреть изменения общего порядка, а также имеет право на синергию дисциплин (если это даст положительный результат и обоснует рекомендации) для предложения решений в систематизации документооборота и стандартизации предоставляемых на тендер заявок.

Рекомендательная глава по оптимизации внутрикорпоративных процессов в области тендерной деятельности будет исходить именно из обозначенных выше положений.

Повышению стандартизации документирования закупочной документации со стороны Поставщиков может помочь, как нестранно, исключительно экономический фактор, но никак не административно-принудительный. Если отдалиться от стремления всякого занижения стоимости закупки в сторону повышения качества поставляемого товара, несмотря на то что поставляемый качественно лучше товар дороже и увеличивает фактическую НМЦ, а также видоизменить, а на деле исключить возможность постоплаты за поставленный товар, то у Поставщиков будет больше стимулов к актуализации документирования.

Более того, принимая такие экономические меры в пользу Поставщиков, следует прописывать обязанность Поставщика по предоставлению, ведению, актуализации и архивации закупочной документации до момента последней поставки с дополнительным сроком хранения на срок гарантии.

Привязка стандартов документирования закупочной документации непосредственно к цене контракта, приоритет поставки качественного технологичного дорогого оборудование в ущерб количеству и дешевизне, разделение с Поставщиком ответственность за нормирование документов – это суть действенные меры повышения стандартизации документирования закупочной документации со стороны Поставщиков. При этом важно понимать, что чем стандартизованнее закупочная документация, тем меньше несоответствий возникает при проведении контрольных процедур.

Для совершенствования деятельности тендерного отдела необходимо провести следующие мероприятия:

1. Анализ текущих процессов в тендерном отделе. Необходимо определить, какие процессы работают эффективно, а какие требуют доработки.

2. Разработка новых процессов. На основе анализа необходимо разработать новые процессы, которые смогут значительно сократить время, ускорить работу и улучшить качество выполнения задач.

3. Обучение персонала. Важным мероприятием является обучение сотрудников тендерного отдела новым процессам и технологиям работы. Это позволит повысить качество работы и сделать ее эффективнее.

4. Внедрение новых инструментов и технологий. Для улучшения деятельности тендерного отдела необходимо использовать новейшие технологии и инструменты работы, такие как программное обеспечение для тендерной работы, электронная документооборот и т.д.

5. Оптимизация процессов. Необходимо найти способы оптимизации текущих процессов работы тендерного отдела, чтобы избавиться от избыточных трат ресурсов и времени.

6. Внедрение системы контроля качества. Чтобы гарантировать высокое качество работы тендерного отдела, необходимо внедрить систему контроля за качеством выполнения задач.

7. Анализ и оптимизация бюджета. Важным мероприятием является анализ и оптимизация бюджета тендерного отдела, чтобы оптимизировать расходы и позволить сотрудникам более эффективно работать.

Помимо этого, следует предпринять шаги по предотвращению рисков, связанных с тендерной деятельностью Компании.

Как же на практике отразятся предлагаемые мероприятия? Для расчёта эффективности предлагаемых мероприятий, а также для оценки востребованности перехода Компании от модели, где дилер представляет интересы Компании и участвует в тендере, к модели, где Компания сама участвует в тендерных процедурах, в рекомендациях будут рассмотрены

финансовые показатели на основе финансовых результатов, полученных непосредственно от тендерной деятельности.

Предлагается равномерное инвестирование в основные средства с целью развития собственной дилерской сети и самостоятельного участия в тендерах данных подразделений в сфере электроэнергетики, на протяжении 3 лет, по 3 млн. руб. каждый год за счет собственного капитала, при условии, что Компания не использует кредитные средства.

Таблица 21 – Финансовые показатели (прогноз)

Расчёты в тыс. руб. / Год	2022	2023	2024	2025
Выручка от продаж	40 063 124	40 801 982	39 067 817	37 407 358
Операционные расходы	-25 132 002	-24 063 842	-23 041 081	-22 061 790
Прочие доходы/расходы + проценты	10 522 716	10 075 480	9 647 252	9 237 225
Прибыль до налогообложения	25 453 838	26 813 619	25 673 988	24 582 792
Налог на прибыль	-4 714 657	-4 966 521	-4 755 434	-4 553 318
Чистая прибыль	20 739 181	21 847 099	20 918 554	20 029 474
Инвестиции в основные средства	3 000 000	3 000 000	3 000 000	0

Ссылка на источник: подготовлена автором работы

Финансовые показатели спрогнозированы по ретроспективным данным, а именно среднему темпу прироста за предыдущие пять лет, в нулевом столбце представлены данные за 2022 год.

По прогнозным значениям на 3 года чистая прибыль компании вырастет с 17,6 млн. руб. до 20 млн. руб. При реализации инвестиционного решения в виде инвестирования в основные средства, на протяжении 3 лет, по 3 млн. руб. каждый год NPV в трёхлетнем периоде составит 526 628 тыс. руб., продисконтированный на величину WACC = 23,23%.

Как сказано во вступлении к пункту 3.1, рекомендательная глава по изменениям в тендерной деятельности будет исходить именно из обозначенных во вступлении положений, не подрывающих адекватность

предлагаемых рекомендаций по улучшению тендерной деятельности в Компании.

Таблица 22 – Дисконтированные потоки

Расчёты в тыс. руб. / Год	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Чистый денежный поток от операционной деятельности	17 947 614	19 919 438	21 062 196	22 156 385	21 214 695	20 313 029
Чистый денежный поток от инвестиционной деятельности	4 829 789	1 624 513	1 555 468	1 363 969	3 853 464	3 661 964
Чистый денежный поток от финансовой деятельности	-23 019 230	-22 040 867	-21 104 087	-20 207 122	-19 348 279	-18 525 939
Свободный денежный поток	10 687 614	12 968 002	14 406 210	15 783 292	15 112 471	14 470 161
Коэффициент дисконтирования	1,00	0,83	0,68	0,56	0,46	0,38
Дисконтированный свободный денежный поток	10 687 614	10 705 987	9 818 768	8 880 930	7 020 208	5 549 342
Кумулятивный денежный поток	10 687 614	21 393 601	31 212 369	40 093 299	47 113 506	52 662 848

Ссылка на источник: подготовлена автором работы

Таким образом, ориентируясь на комплекс финансовых прогнозных измерений, были обоснованы необходимость инвестирования в собственную дилерскую сеть Компании и самостоятельное участие в тендерных процедурах, что в свою очередь, по принципу транзитивности, доказывает и обосновывает рекомендации по повышению стандартизации документооборота и оптимизации работы тендерного отдела.

3.2. Оптимизация процесса подготовки документации для участия в закупочных процедурах

Оптимизация процесса подготовки документации для участия в закупке является важным этапом, которое может помочь компаниям выиграть тендер и получить контракт с заказчиком. Ниже представлены основные шаги, которые могут помочь оптимизировать процесс подготовки документации.

1. Изучение требований закупки. Первый шаг в оптимизации процесса подготовки документации – это тщательное изучение требований закупки. Необходимо понимать все необходимые документы, сроки, форматы, условия и требования к каждому документу.

2. Создание шаблонов. Для оптимизации процесса подготовки документов полезно создать шаблоны для каждого документа, который необходимо представить. Например, можно создать шаблон для бизнес-плана, коммерческого предложения или технического задания. Это поможет сэкономить время и снизить количество ошибок в документации.

3. Задание ответственных за каждый документ. Каждый документ должен иметь ответственного за его подготовку. Это поможет определить, кто отвечает за каждый шаг и избежать задержек в процессе подготовки документации.

4. Использование автоматизированных инструментов. Существуют различные программы и приложения, которые могут упростить процесс подготовки документации. Например, можно использовать программы для электронной подписи документов, сканирования и хранения документов, а также программы для автоматического заполнения форм и таблиц.

5. Соблюдение сроков. Важный элемент оптимизации процесса подготовки документации - это соблюдение сроков. Каждый документ должен быть подготовлен и отправлен вовремя, чтобы избежать задержек или дисквалификации в конкурсе.

6. Проверка документации. Очень важно проверить каждый документ на ошибки и неточности, прежде чем отправлять его. Лучше всего это делать в течение нескольких дней после написания документа.

7. Резервное копирование. Вы всегда должны иметь резервные копии каждого документа, чтобы не потерять все свои усилия в случае непредвиденной ситуации.

Важно отметить, что оптимизация процесса подготовки документации для участия в закупке - это постоянный процесс. Вы должны постоянно анализировать свою работу и искать новые способы улучшения этого процесса, чтобы снизить ошибки и увеличить свои шансы на выигрыш тендера.

Помимо этого, следует предпринять шаги по предотвращению рисков, связанных с тендерной деятельностью Компании.

Мероприятия по минимизации рисков Поставщика при участии в госзакупках, включают в себя следующие шаги:

1. Анализ требований Заказчика: Поставщик должен тщательно изучить документацию по заявке на участие в госзакупке, чтобы понимать требования Заказчика к товару или услуге, которую он предоставляет.

2. Подготовка качественной заявки: Поставщик должен предоставить качественную заявку на участие в госзакупке, в которой четко и ясно опишет предлагаемый товар или услугу, а также обоснует свою конкурентоспособность.

3. Соблюдение требований законодательства: Поставщик должен соблюдать требования законодательства в процессе участия в госзакупках, в том числе заполнение всех необходимых документов.

4. Подготовка документов и контрактов: Поставщик должен внимательно прочитать и понять все условия контракта, а также убедиться, что он ознакомлен со всеми необходимыми документами.

5. Соблюдение сроков: Поставщик должен соблюдать сроки поставки товаров или предоставления услуг, указанные в контракте.

6. Ведение бухгалтерского учета: Поставщик должен вести бухгалтерский учет по всем операциям, связанным с госзакупками.

7. Мониторинг выполнения контракта: Поставщик должен следить за выполнением контракта, включая соблюдение всех условий и сроков.

8. Предоставление своевременной отчетности: Поставщик должен предоставлять своевременную отчетность по всем операциям, связанным с госзакупками, чтобы минимизировать возможные риски и проблемы в целом.

Для упрощения и систематизации подготовки документов на тендер можно использовать следующие рекомендации:

1. Создать чек-лист с требованиями к документам, необходимым для участия в тендере. Основными документами являются заявка на участие, бизнес-план, бухгалтерская отчетность, иные соответствующие документы.

2. Определить сроки для подготовки каждого документа и назначьте ответственных за это в вашей команде. Следуйте таймингу и не забывайте, что некоторые документы могут потребовать дополнительной проверки от юристов или бухгалтеров.

3. Составить шаблоны документов, которые можно подготовить заранее и использовать при подаче на тендер. Например, сделайте общий шаблон бизнес-плана, который можно адаптировать под каждый конкретный тендер.

4. Создать машинный контроль над документами, включая их версии, назначенных ответственных лиц и сроки подачи. Это поможет вам избежать упущенных сроков и постоянно быть в курсе процесса подготовки документов на тендер.

Последний пункт открывает следующее поле возможностей для оптимизации документооборота в тендерной деятельности, а именно программные варианты:

1. Тендерные базы данных. Это программы, которые позволяют собирать и хранить информацию о тендерах, а также автоматически обновлять ее. Они позволяют отслеживать новые тендеры, создавать базу поставщиков и контрагентов, а также анализировать тендерную активность.

2. CRM-системы. Это программы, которые помогают управлять отношениями с клиентами. В тендерном отделе они могут использоваться для контроля за стадией каждого тендера, автоматизации процесса уведомления

клиентов о новых тендерах и сроках подачи заявок, определения потенциальных клиентов и сбора информации об уже существующих.

3. ПО для автоматизации подачи заявок. Это программы, которые позволяют эффективно управлять процессом подачи заявок на участие в тендерах. Они позволяют автоматически генерировать заявки на основе шаблонов, эффективно формировать бюджеты на покупки, контролировать сроки подачи заявок и уведомлять об их состоянии.

4. ПО для анализа конкурентности. Это программы, которые помогают собирать и анализировать информацию о конкурентах на тендерном рынке. Они позволяют определить цены и условия контракта, участников тендера и их потенциала, а также прогнозировать исходы тендеров для улучшения позиций своей компании.

5. ПО для управления проектами. Это программы, которые позволяют оптимизировать процесс выполнения тендеров и управление проектами, связанными с поставкой товаров или оказанием услуг. Они позволяют управлять бюджетом, планировать сроки выполнения, контролировать выполнение задач и уведомлять об изменениях в планах.

В Компании применяются уже первые два машинных решения. Рекомендовано расширение.

Привязка стандартов документирования закупочной документации непосредственно к цене контракта, приоритет поставки качественного технологичного дорогого оборудование в ущерб количеству и дешевизне, разделение с Поставщиком ответственность за нормирование документов – это суть действенные меры повышения стандартизации документирования закупочной документации со стороны Поставщиков. При этом важно понимать, что чем стандартизованнее закупочная документация, тем меньше несоответствий возникает при проведении контрольных процедур.

Таким образом, соблюдение вышеупомянутых мероприятий поможет Поставщику минимизировать связанные с госзакупками риски.

Стоит отметить тот факт, что данные риски не столь масштабны, но критичны невозвратностью результата при наступлении риска. Поэтому мероприятия по минимизации данных рисков необходимы для предотвращения минимальных отклонений в тендерной деятельности Компании.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Значение выпускной квалификационной работы трудно переоценить, так как это важный этап подготовки студента, работа, характеризующаяся подведением итогов с последующим переходом от теоретического осмысления своей будущей профессиональной деятельности к практическому применению полученных знаний в период обучения.

В процессе выполнения работы были выполнены следующие задачи: ставятся следующие задачи: разработаны рекомендации по совершенствованию механизма закупочных процедур.

Чтобы достигнуть цель, были выполнены следующие задачи:

1. Изучен механизм осуществления закупочных процедур в Российской Федерации.
2. Рассмотрена ответственность за нарушения законодательства в сфере закупок.
3. Дана оценка защите прав и интересов поставщика, как участника закупок.
4. Проанализирована организационно – экономическая характеристика ООО «Энерго-Транс»
5. Исследован основной ассортимент, каналы продаж и результативности закупочной деятельности.
6. Исследован состав предоставляемой на тендер закупочной документации, провести контроль исполнения контрактов и оценить нарушения допускаемых при заключении и исполнении контрактов.
7. Подготовлены предложения по развитию тендерной деятельности компании и составить рекомендации, направленные на смягчение рисков участия компании в государственных закупках
8. Оформлен отчёт и документы по практике.

В ходе исследования было доказано, что роль поставщик в системе госзакупок, порядок участия и ответственность трудно переоценить – она прежде всего раскрывает аспект участия Компании в государственных закупках, как источника формирования выручки и прибыли компании.

Таким образом, были сделаны теоретические выводы, а именно:

1. Механизм осуществления закупочных процедур в Российской Федерации является важным инструментом в тендерной деятельности компанией. Он позволяет существенно расширить каналы сбыта продукции, связать государственных заказчиков непосредственно с потенциальными поставщиками, сделать процедуру закупок прозрачной и структурированной.

2. Приёмка продукции по контракту в соответствии с 44-ФЗ – определённый строго регламентируемый комплекс мер, от верности исполнения которого зависит качество и законность совершаемой закупки.

3. Ответственность за нарушения законодательства в сфере закупок является важным компонентом в тендерной деятельности компанией. Он позволяет существенно расширить юридическую грамотность при подготовке тендерной документации и избежать рисков административной или юридической ответственности со стороны поставщика.

4. Защита прав и интересов поставщика, как участника закупок является важным компонентом в тендерной деятельности компанией в области отстаивания интересов компании. Он позволяет существенно расширить юридическую грамотность при подготовке тендерной документации, сократить риски административной или юридической ответственности со стороны поставщика, наладить канал системный коммуникации при возникновении ситуаций, где права поставщика нарушены.

5. Теоретические аспекты участия и ответственности поставщиков в государственных закупках – важный комплекс теоретической информации, позволяющий систематизировать работу тендерного отдела и минимизировать риски, связанные с подготовкой документации к тендерной закупке.

Таким образом, были сделаны практические выводы, а именно:

1. ООО «Энерго-Транс» является ведущей в отрасли в технологическом отношении, дальнейший технологический и производственный суверенитет позволит создать на рынке мощную группу компаний, обладающих как широкой аудиторией, так и технологиями для создания новой продукции для нужд отрасли. Однако за последние 3 года в связи с ростом конкуренции и реорганизацией бизнеса Компания значительно ухудшила показатели.

2. Даже при исключительном ориентировании на тендерные закупки и тендерные поставки, Компания продолжает быть эффективной и доходной, что в свою очередь доказывает эффективность системы внутреннего контроля закупочных процедур ООО «Энерго-Транс», основывающуюся прежде всего на оценке финансовых показателей эффективности каждого направления и их влияние на структуру выручи и прибыли в целом.

3. Ориентируясь на комплекс финансовых прогнозных измерений, были обоснованы необходимость инвестирования в собственную дилерскую сеть Компании и самостоятельное участие в тендерных процедурах, что в свою очередь, по принципу транзитивности, доказывает и обосновывает рекомендации по повышению стандартизации документооборота и оптимизации работы тендерного отдела. Таким образом, соблюдение вышеупомянутых мероприятий поможет Поставщику минимизировать связанные с госзакупками риски.

Подводя общий итог проделанной работе, стоит отметить тот факт, что результаты исследования, представленные в работе, а также комплекс мероприятий по оптимизации работы тендерного отдела и стандартизации документов, предлагаемых на тендерные процедуры, рассматриваются Руководством Компании. Также в ходе подготовки выпускной квалификационной работы были опубликованы статьи по теме профиля.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020) // www.consultant.ru Статья 75, Статья 75.1
2. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон от 05.04.2013 №44-ФЗ. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 10.06.2023).
3. Об установлении запрета на допуск промышленных товаров, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для государственных и муниципальных нужд, а также промышленных товаров, происходящих из иностранных государств, работ (услуг), выполняемых (оказываемых) иностранными лицами, для целей осуществления закупок для нужд обороны страны и безопасности государства: Постановление Правительства РФ от 30.04.2020 № 616 (ред. от 31.05.2023). – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 10.06.2023)
4. Федеральный закон от 26.12.1995 №208-ФЗ «Об акционерных обществах» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2023). – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 15.06.2023).
5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 24.06.2023). – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 25.06.2023).
6. <Письмо> Банка России от 10.04.2014 №06-52/2463 «О Кодексе корпоративного управления». – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 15.06.2023).

7. Статья 374 "Представление требования по независимой гарантии" ГК РФ.

8. Постановление Правительства РФ от 21.11.2013 № 1043 «О требованиях к формированию, утверждению и ведению планов закупок товаров, работ, услуг для обеспечения нужд субъекта Российской Федерации и муниципальных нужд, а также требованиях к форме планов закупок товаров, работ, услуг». – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 15.06.2023).

9. Постановление Правительства РФ от 30.08.2017 №1042 «Об утверждении Правил определения размера штрафа, начисляемого в случае ненадлежащего исполнения заказчиком, неисполнения или ненадлежащего исполнения поставщиком (подрядчиком, исполнителем) обязательств, предусмотренных контрактом (за исключением просрочки исполнения обязательств заказчиком, поставщиком (подрядчиком, исполнителем), и размера пени, начисляемой за каждый день просрочки исполнения поставщиком (подрядчиком, исполнителем) обязательства, предусмотренного контрактом, о внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 15 мая 2017 г. №570 и признании утратившим силу. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 15.06.2023).

10. Аваков В. В., Управление государственными закупками в России : учебное пособие / В. В. Аваков, О. Г. Григорьева, С. Г. Камолов. — Москва : КноРус, 2022. — 333 с.

11. Федорова И. Ю. Финансовый механизм государственных и муниципальных закупок: учеб. пособие / И. Ю. Федорова, А. В. Фрыгин. – Москва : Юрайт, 2020. – 148 с.

12. Башлаков-Николаев И. Реестр недобросовестных поставщиков. Пора менять подходы/ И. Башлаков-Николаев, М. Кирпичев // Конкуренция и право. 2020. №6. С. 48 – 50

13. Гринев В.П. Контрактная система как механизм нормоконтроля расходования бюджетных средств // Право и экономика. 2020. №7. С. 37 – 44
14. Деменина Е.А., Гусев В.В. Односторонний отказ заказчика от исполнения контракта как легальный способ устранения конкуренции // Юрист. – 2021. – №21. – С. 24 – 26
15. Карташков П. Контрактная система в судебных решениях / П. Карташков // ЭЖ-Юрист. – 2021. – №34. – С. 6.
16. Павлов И.И. Система контроля государственных и муниципальных закупок в рамках Федерального закона от 5 апреля 2013 г. N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» / И.И. Павлов // Налоги. – 2021. – №1. С. 27 – 30
17. Халяпин А.А. Теоретические основы госзакупок / А.А. Халяпин, В.М. Алексеев // Символ науки. – 2020. – № 9-1. – С. 167-169.
18. Потрашков С. Процесс согласования контракта с единственным поставщиком по Закону о контрактной системе // Административное право. – 2020. – №1. – С. 35 - 39.
19. Оптимизация структуры капитала компании: современные модели и методы: стат. / Сизова Д.А., Сизова Т.В., Иванова Я.Я // Москва – ИИТиКОР №1, 2019
20. Финансы групп компаний. Финансовая отчетность. Налог на прибыль: учебник для магистрантов и бакалавров вузов, обучающихся по направлениям подготовки «Экономика», «Менеджмент», «Финансы и кредит» / М.Е. Косов, Т.В. Морозова, Р.Г. Ахмадеев. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2020. — 199 с»
21. Управление денежными потоками: учебник / И. Я. Лукасевич, П. Е. Жуков, Фин. ун-т при Правительстве Рос. Федерации. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2020. – 184 с.: ил. – (Вузовский учебник). – Книга

доступна в ЭБС Znanium.com. – ISBN 978-5-9558-0461-3. – ISBN 978-5-16-011227-5. – ISBN 978-5-16-103384-5.

22. Финансовый анализ : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н. А. Казакова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 470 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-5582-8. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/387130> (дата обращения: 27.05.2023).

23. Финансирование инвестиционных проектов: источники и формы: учеб. пособие / А. И. Болвачёв, Т. Г. Бондаренко, Н. М. Чуйкова, А. Ю. Анненков, Рос. экон. ун-т им. Г.В. Плеханова. – М.: Русайнс, 2021. – ISBN 978-5-4365-6217-9: 716.00.

24. Финансовый механизм и управленческий учет расхода производственных ресурсов компании: моногр. / П. А. Левчаев, В. И. Осипов. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 230 с.: ил. – (Научная мысль. Финансы). – Книга доступна в ЭБС Znanium.com. – ISBN 978-5-16-013187-0. – ISBN 978-5-16-105957-9.

25. Цена и ценовая политика компании / Грызунова Н.В., Бондаренко Т.Г., Ермилова М.И., Кери И.Т., Коокуева В.В., Пятанова В.И., Солтаханов А.А., Церцеил Ю.С., Нагорных М.Г. Учебник для студентов бакалавриата и магистратуры / Москва, 2020.

26. Алейникова Н.А. Цифровая технология организации централизованных закупок / Н.А. Алейникова, М.Г.Матвеев // Экономика и математические методы. - 2022. - Т.58, N 1. - С.70-79.

27. Стацурин Я.А. О возможности использования смарт-контрактов в сфере гособоронзаказа // Финансовый бизнес. - 2021. - № 9. - С.81-83.

28. Степанова Е.Е. Роль принципов гражданского права в регулировании контрактных отношений в сфере публичных закупок // Хозяйство и право. - 2022. - №8. - С.3-11.

29. Сухадольский Г.А. Нам еще предстоит понять, что такое эффективность госзакупок и каким целям должно служить регулирование // Закон. - 2021. - N 8. - С.8-19.

30. Корпоративные закупки – 2022: практика применения Федерального закона № 223-ФЗ. Сборник докладов X Всероссийской практической конференции-семинара. – М.: ФГУП Издательство «Известия», 2022. – 130 с. ISBN 978-5-6044934-3-4

31. Правовое регулирование закупок по Закону 223-ФЗ. Сборник нормативных актов. 4-е издание / [А.А. Храбкин, О.М. Воробьева, А.Н. Евсташенков и др.]; под ред. А.А. Храбкина. – М.: ФГУП Издательство «Известия», 2021. – 186 с. ISBN 978-5-6044934-8-9

32. Корпоративные закупки – 2023: практика применения Федерального закона № 223-ФЗ. Сборник докладов XI Всероссийской практической конференции-семинара. – М.: АО «Т 8 Издательские Технологии», 2023. – 186 с. ISBN 978-5-6044934-9-6

33. Корпоративные закупки – 2021: практика применения Федерального закона № 223-ФЗ. Сборник докладов IX Всероссийской практической конференции-семинара. – М.: ФГУП Издательство «Известия», 2021. – 206 с. ISBN 978-5-6044934-0-3

34. Управление закупками по Закону 223-ФЗ. Практическое руководство. Изд. 2-е, доп. и перераб. / [А.А. Храбкин, О.М. Воробьева, В.В. Кошелева и др.]; под ред. А.А. Храбкина. – М.: ООО «Компания Ладья», 2020. – 274 с. ISBN 978-5-6041811-5-7

35. Корпоративные закупки – 2020: практика применения Федерального закона № 223-ФЗ. Сборник докладов. – М.: «Компания Ладья», 2018. – 214 с. ISBN 978-5-9909800-7-5

36. Hull, John C. Risk Management and Financial Institutions / John C. Hull. – 5-th ed. – Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2021. – XXVII,

799 p.: il. – (Wiley Finance Series). – На англ. яз. – ISBN 978-1-118-95594-9: 17250.00.

37. Strategy of Increasing the Global Competitiveness of Russia's Economy and Russia's Becoming a New Growth Vector of the Global Economy // Ragulina, J.V., Bogoviz, A.V., Lobova, S.V., Alekseev, A.N., Pyatanova, V.I. // Lecture Notes in Networks and Systems. 2020. Volume 73, 2020, Pages 203-210

38. Официальный сайт Министерства Финансов РФ // URL - <https://www.minfin.ru/ru/> (Дата обращения: 07.05.23)

39. Официальный сайт Refinitive Eikon - Аналитическая база компьютерного приложения Refinitive Workspace // URL: <https://www.refinitiv.ru/ru/products/eikon-trading-software> (Дата обращения: 10.05.23)

40. Официальный сайт ПАО «МГТС» // URL: www.mgts.ru (Дата обращения: 10.06.2023)

41. Министерство Финансов Тульской области – Способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) извещение об осуществлении закупки с 01.01.2022 // URL: https://goszakaz.tularegion.ru/upload/iblock/bfe/Izmeneniya-zakonodatelstva-2022-_360_FZ_.pdf (Дата обращения: 25.06.23)

42. Анализ рисков закупочной деятельности. — Текст : электронный // Techcrowd : [сайт]. — URL: <https://techcrowd.ru/procurement-risks> (Дата обращения: 10.06.2023)

43. Какие уголовно правовые риски могут возникнуть при работе с госконтрактами. — Текст : электронный // Гражданский контроль государственных закупок : [сайт]. — URL: <https://gkgz.ru/kakie-ugolovno-pravovy-riski-mogut-vozniknut-pri-rabote-s-goskontraktami/> (Дата обращения: 10.06.2023)

44. Кобзарь, А. А. Риски участника закупок по 44 ФЗ / А. А. Кобзарь. — Текст : электронный // КонтурШкола : [сайт]. — URL: <https://school.kontur.ru/publications/1758> (Дата обращения: 10.06.2023)

45. Рекомендации по снижению рисков закупочной деятельности. — Текст : электронный // Контур : [сайт]. — URL: <https://zakupki.kontur.ru/news/rekomendacii-snizheniyu-riskov-zakupok-2022-god/> (Дата обращения: 10.06.2023)

46. Госзакупки: новые возможности и новые риски. — Текст : электронный // Право : [сайт]. — URL: <https://pravo.ru/story/212741/> (Дата обращения: 10.06.2023)

47. Риски подрядчика. — Текст : электронный // Атлант : [сайт]. — URL: https://atlant-pravo.ru/hot_line/exclusiveconsults/detail.php?ID=9920 (Дата обращения: 10.06.2023)

48. Исполнение госконтрактов в сложных экономических условиях: риски «недобросовестности». — Текст : электронный // Гарант : [сайт]. — URL: <https://www.garant.ru/ia/opinion/author/kuznetsov/1563863/> (Дата обращения: 10.06.2023)

49. Официальный сайт ООО «РТС тендер» - Способы защиты прав и законных интересов заказчиков и участников закупок URL: https://profizakupok.rtstender.ru/pluginfile.php/258419/mod_resource/content/30/6.2.%20Статья%202.%20Способы%20защиты%20прав.pdf (Дата обращения: 10.06.2023)

50. Чагин, К. Обучение по закупкам в электронных торгах / К. Чагин. — Текст : электронный // ОТС : [сайт]. — URL: https://otc.ru/academy/purchases/articles/osobennosti-subpodryadnyh-otnoshenij-pri-ispolnenii-dogovorov-v-ramkah-223-fz?utm_source=google.com&utm_medium=organic&utm_campaign=google.com&utm_referrer=google.com (Дата обращения: 10.06.2023)

51. Законодательное регулирование закупочной деятельности. – URL: <https://ppt-online.org/42211> (Дата обращения: 10.06.2023)

ПРИЛОЖЕНИЯ

Бухгалтерский баланс ООО «Энерго-Транс»

ИНН 5031072847
КПП 503101001Форма по КНД 0710099
Форма по ОКУД 0710001Бухгалтерский баланс
На 31 декабря 2022 г.

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.
1	2	3	4	5	6
Актив					
I. Внеоборотные активы					
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	127 827	84 131	61 317
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	117	1 345	2 524
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	6 739	292	280
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	134 684	85 768	64 121
II. Оборотные активы					
	Запасы	1210	34 765	41 782	15 333
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	462	22	23
	Дебиторская задолженность	1230	130 265	206 734	184 167
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	-	144 442
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	21 602	46 422	5 088
	Прочие оборотные активы	1260	2 929	2 388	554
	Итого по разделу II	1200	190 023	297 348	349 607
	БАЛАНС	1600	324 707	383 116	413 728

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.
1	2	3	4	5	6
Пассив					
III. Капитал и резервы					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-) ²	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	214 399	225 561	202 733
	Итого по разделу III	1300	214 409	225 571	202 743
IV. Долгосрочные обязательства					
	Заемные средства	1410	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	9 269	2 665	158
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	9 269	2 665	158
V. Краткосрочные обязательства					
	Заемные средства	1510	-	-	-
	Кредиторская задолженность	1520	86 794	144 140	209 963
	Доходы будущих периодов	1530	0	4 974	-
	Оценочные обязательства	1540	666	1 369	865
	Прочие обязательства	1550	13 569	4 396	-
	Итого по разделу V	1500	101 029	154 880	210 827
	БАЛАНС	1700	324 707	383 116	413 728

Примечания

¹ Указывается номер соответствующего пояснения.

² Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Отчёт о финансовых результатах ООО «Энерго-Транс»

ИНН 5031072847
КПП 503101001Форма по КНД 0710099
Форма по ОКУД 0710002Отчет о финансовых результатах
За 2022 г.

Пояснения ³	Наименование показателя	Код строки	За 2022 г.	За 2021 г.
1	2	3	4	5
	Выручка ⁴	2110	195 597	661 872
	Себестоимость продаж	2120	(196 306)	(616 018)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	(709)	45 854
	Коммерческие расходы	2210	(8 208)	(2 389)
	Управленческие расходы	2220	(1 811)	(10 371)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	(10 728)	33 094
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	96	912
	Проценты к уплате	2330	(-)	(-)
	Прочие доходы	2340	5 569	14 737
	Прочие расходы	2350	(5 712)	(19 035)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	(10 775)	29 708
	Налог на прибыль ⁵	2410	(289)	(6 217)
	в т.ч.:			
	текущий налог на прибыль	2411	(133)	(3 632)
	отложенный налог на прибыль ⁶	2412	(157)	(2 585)
	Прочее	2460	(98)	(1)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	(11 162)	23 490
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода ⁵	2530	-	-
	Совокупный финансовый результат периода⁷	2500	(11 162)	23 490

Аттестационные заключения ООО «Энерго-Транс»

УТВЕРЖДАЮ

Руководитель Дирекции
производственного контроля
ПАО «Россети»



А. Г. Картушин

« 11 » июня 2020 г.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ
АТТЕСТАЦИОННОЙ КОМИССИИ**

№ ИЗ – 113/20

Срок действия с 11.06.2020 г. по 11.06.2025 г.

ОБОРУДОВАНИЕ

Жесткая анкерная линия типа ЖАЛ-1 климатического исполнения УХЛ, категории размещения 1, изготавливаемая по ТУ 8786-024-99191407-2016 Изм.1 со средством защиты от падения с высоты ползункового типа СУ-1, изготавливаемым по ТУ 8786-021-99191407-2016 Изм.1.

ЗАЯВИТЕЛЬ

Общество с ограниченной ответственностью «Энерго-Транс»
(ООО «Энерго-Транс»)
142412, Московская обл., г. Ногинск, Шоссе Энтузиастов, д.96

ИЗГОТОВИТЕЛЬ

Общество с ограниченной ответственностью «Энерго-Транс»
(ООО «Энерго-Транс»)
142412, Московская обл., г. Ногинск, Шоссе Энтузиастов, д.96

СООТВЕТСТВУЕТ

техническим требованиям ПАО «Россети»

РЕКОМЕНДУЕТСЯ

для применения на объектах ДЗО ПАО «Россети»

РАЗРАБОТАНО

Генеральный директор
АО «ФИЦ»



В.В. Харитонов

2021 г.

УТВЕРЖДАЮ

Руководитель Дирекции
производственного контроля
ПАО «Россети»



А. Г. Картушин

« 28 »

мая

2021 г.

ДОПОЛНЕНИЕ № ИД-72/21 от 28.05.2021 г.

к Заключению аттестационной комиссии от 11.06.2020 г. № И3-113/20

Срок действия с 28.05.2021 г. до 11.06.2025 г.

ОБОРУДОВАНИЕ

Жесткая анкерная линия типа ЖАЛ-2-ЭТ климатического исполнения УХЛ, категории размещения 1, изготавливаемая по ТУ 32.30.15-034-99191407-2017 Изм.1 со средством индивидуальной защиты от падения с высоты ползункового типа СУ-2-ЭТ, изготавливаемым по ТУ 32.30.15-031-99191407-2017 Изм.1

ЗАЯВИТЕЛЬ

Общество с ограниченной ответственностью «Энерго-Транс»
(ООО «Энерго-Транс»)
142412, Московская обл., г. Ногинск, Шоссе Энтузиастов, д.96

ИЗГОТОВИТЕЛЬ

Общество с ограниченной ответственностью «Энерго-Транс»
(ООО «Энерго-Транс»)
142412, Московская обл., г. Ногинск, Шоссе Энтузиастов, д.96

СООТВЕТСТВУЕТ

техническим требованиям ПАО «Россети»

РЕКОМЕНДУЕТСЯ

для применения на объектах ДЗО ПАО «Россети»

Запрещается передача и перепечатка и публикация материалов настоящего заключения без разрешения ПАО «Россети»