

PREDPRIM

Издание НСО кафедры предпринимательского права юридического факультета МГУ №12, апрель 2011

ТЕМА НОМЕРА:

ГОСЗАКАЗ



На злобу дня

РосПил по совести

Интервью с
Константином Корепановым
Над рекой Невой

Есть такая профессия – Родину защищать.

Когда у народа нет надежды, у страны нет будущего.

Давно ли Вы были на новой сцене Большого театра? Который год стоит он, бедный, в лесах, и никак не порадует россиян своей отреставрированной красотой. Знали бы, что все так надолго затянется, может и не затевали таких крупномасштабных преобразований. Конечно, ни для кого не секрет, что при иных обстоятельствах проект можно было бы давно сдать, но, как говорится в известной сказке: «такая буренка нужна самому». А это значит, что пока есть возможность выгодно «инвестировать» государственные средства, можно строить до бесконечности.

Сразу встает вопрос: почему же «народ безмолвствует»? Ведь пример с Большим театром - не единичный случай: где-то строят по 20 лет, где-то золотые унитаза закупают, где-то килограмм кофе в буфет бюджетной организации стоит 3200 рублей. Деньги в огромных количествах «уплывают» на неизвестные нужды под прикрытием легальной оболочки государственных заказов.

Предлагаю обратиться немного к истории данного института. История Российских торгов начинается с «Указа о подрядной цене на доставку» царя Алексея Михайловича, регламентировавшего цены на доставку продовольствия в Смоленск, а первой официальной датой можно считать 7 июля 1654 г.

В дальнейшем, при Петре I и Екатерине II, издается значительное число Указов и регламентов, направленных на борьбу с коррупцией, фиктивными ценами поставок и подрядов, сокращением числа посредников. Когда-то, во времена Петра I, генерал-губернатор Сибири князь Гагарин присвоил бриллианты, купленные для императрицы в Китае. На том был пойман и по приказу Петра I повешен в Петербурге. В назидание другим князь провисел на виселице целый год. Разоблачил же его известный тогда фискал Некрасов, который через несколько лет сам был обвинен в коррупции и тоже весь год провисел на том же самом месте. Но это не остановило коррупцию, в битве с ней Петр проиграл.

Следует также отметить «Регул провиантского направления», - можно сказать это первый документ «в поддержку мелкого и среднего бизнеса», согласно которому ужесточались бюрократические требования в отношении крупных купцов, а мелкопоместным дворянам и крестьянам предоставлялись преимущества и льготы при получении заказов на поставку. Впоследствии эти указы обрастают приложениями и поправками, но значи-



мых изменений существующего законодательства не происходит вплоть до начала XIX века.

Лишь при Александре I, появляются правительственные акты, регламентирующие и корректирующие проведение торгов и государственных закупок, появляются документы, определяющие разницу между поставками и подрядами, что в свою очередь должно было облегчить подготовку документов для торгов. В итоге, лишь за первую половину XIX века было издано более 100 законопроектов и указов, касающихся проведения торгов и государственных поставок.

Революционные события 1917 года и последовавшая за ними гражданская война ликвидировали саму необходимость публичных торгов. Яркая тому иллюстрация: отсутствие заметок в газетах, например, в июле 1928 в газете «Известия» было опубликовано 38 объявлений, в декабре 1930г. – ни одного объявления о торгах.

Только в 1990-х с началом адаптации России к рыночной экономике появляется упоминания о публичных торгах, и первым документом, ознаменовавшим начало перехода к свободному рынку в области закупок, был Указ Президента РФ «О хозяйственных связях и поставках продукции и товаров в 1992 году», который отменил централизованную систему распределения.

Таким образом, институт государственных закупок или торгов (как он раньше назывался) имеет уже почти 400 – летнюю историю, столько же государство пытается бороться с коррупцией и фиктивными ценами, но, как видно по современному положению дел, проблема остается актуальной. Несомненно, важно на законодательном уровне хурегулировать детально государственные закупки, совершенствовать систему взаимодействия заказчика и поставщика, но пока государственная казна будет рассматриваться как неисчерпаемый источник финансирования личных потребностей тех, кто до него добрался и пока народ будет безмолвствовать, даже РосПил будет бессилён.

Мария Лысенко, главный редактор

Государственные закупки

Многочисленные скандалы в сфере государственных закупок в 2010 году (закупка позолоченных кроватей для МВД, иностранных автомобилей премиум-класса для Министерства обороны, компьютерных томографов и т.д.) и активизация так называемых «конкурсных рейдеров», участвующих в закупках без цели исполнения контрактов, в очередной раз обратили внимание руководство нашей страны на проблему нормативного обеспечения процесса формирования и реализации государственных (муниципальных) заказов.

Наши закупки

30 ноября 2010 г. Президент РФ Д.А. Медведев в своем послании Федеральному Собранию отметил несколько проблем, связанных с реализацией Закона № 94-ФЗ. Президент сказал, что не собирается «демонизировать» Закон, но предложил начать работу над его новой редакцией, поскольку «ситуация действительно уже вышла за грань разумного»...

В последнее время интерес к реформе государственных закупок существенно возрос, что вызвано **тремя основными объективными причинами.**

Во-первых, реформой государственных и муниципальных учреждений, которая частично затронула также статус заказчиков по Закону № 94-ФЗ (бывшие бюджетные учреждения стали казенными; собственно бюджетные учреждения перешли в разряд «иных заказчиков» и заключают теперь «гражданско-правовые договоры бюджетных учреждений», а не контракты и др.).

Во-вторых, изменением системы размещения заказов в передовых учебно-научных учреждениях страны – МГУ и СПбГУ – в связи с утратой их факультетами и некоторыми иными структурными подразделениями статусов юридических лиц (а значит и статусов государственных заказчиков).

В-третьих, утверждением Правительством РФ номенклатуры товаров, работ, услуг для нужд заказчиков, в соответствии с которой определяется «одноименность» этих товаров, работ, услуг по Закону № 94-ФЗ (ч. 6.1 ст. 10 Закона).

В результате многие государственные и муниципальные заказчики, и без того не без труда разбиравшиеся в хитросплетениях Закона № 94-ФЗ, запутались еще больше. Возникло множество вопросов, связанных со статусом заказчиков (вопросы о типе учреждений-заказчиков, особенностях их финансирования, ответственности



публично-правовых образований по обязательствам заказчиков и др.) и процедурами размещения государственных и муниципальных заказов (о формах «гражданско-правовых договоров бюджетных учреждений», об особенностях регистрации этих договоров в Федеральном казначействе и проч.).

Более того, утвержденная номенклатура товаров, работ, услуг для нужд заказчиков сделала невозможной их работу в прежнем режиме, поскольку «укрупнила» группы товаров, работ, услуг, по которым раньше допускалось проведение отдельных закупок (по общему правилу, у единственного поставщика – до 100 тыс. руб., путем запроса котировок – до 500 тыс. руб.).

Деятельность же некоторых заказчиков, по их словам, оказалась и вовсе «заблокирована». Это касается, например, некоторых факультетов МГУ, утративших статус юридических лиц в соответствии с Законом об МГУ и СПбГУ. Раньше факультеты были государственными заказчиками, теперь же этот статус имеет только непосредственно Университет, его факультеты размещают заказы исключительно через «центр». Это обстоятельство наряду с утверждением указанной выше номенклатуры товаров, работ, услуг существенно усложнило процедуру «прямых закупок» (у единственного поставщика). Поскольку в состав МГУ входит более 40 факультетов, заключение ими «прямых договоров» от имени единого юридического лица (МГУ) стало практически невозможным («квота» в 100 тыс. руб. на «прямую закупку» по одноименным товарам, работам, услугам в квартал «выбирается» мгновенно). Таким образом, факультеты утратили возможность во многих случаях оперативно закупать требуемую продукцию (например, реагенты для проведения лабораторных исследований).

В сложившейся ситуации группа молодых ученых, в

том числе из МГУ, написала открытое письмо Президенту РФ с просьбой в кратчайшие сроки внести соответствующие поправки в законодательство. В противном случае, по словам этих ученых, они и их коллеги оказываются неконкурентоспособными и, скорее всего, будут вынуждены отправиться за рубеж для ведения научной деятельности.

Что предлагают молодые ученые в своем письме Президенту РФ?

Во-первых, вывести из под действия Закона № 94-ФЗ те закупки, финансирование которых происходит из средств по «грантам» (сумм, предоставленных на конкурсной основе на проведение конкретных научных работ). Это предложение представляется обоснованным, т.к. указанные суммы выделяются после проведения соответствующего отбора получателей этих средств. В то же время, следует помнить, что идея выведения из-под действия Закона № 94-ФЗ заказов, финансирование которых осуществляется не из бюджета, высказывалась и ранее, но не нашла поддержки у законодателя.

Во-вторых, ученые предлагают ввести в Закон о закупках принцип оценки эффективности размещенного заказа по полученному в процессе его реализации результату, а не по критерию правильности соблюдения всех предусмотренных Законом процедур. Отметим, что оценка эффективности размещенного заказа заложена в концепции нового закона о Федеральной контрактной системе (ФКС). Однако эта оценка очень сложна, а в некоторых случаях представляется даже некорректной (например, в сфере инновационной деятельности).



В-третьих, по мнению ученых при размещении заказов по Закону № 94-ФЗ следует разрешить подавать несколько заявок от имени одного юридического лица. Это вызвано тем обстоятельством, что в составе некоторых крупных потенциальных поставщиков «научной продукции» (например, в МГУ) существует несколько научных групп (в том числе, работающих на разных факультетах), которые независимо друг от друга готовы выполнить ту или иную научную работу. Однако Закон № 94-ФЗ вынуждает эти научные группы «биться» между собой за возможность подачи заявки от имени единого поставщика.

Указанное предложение можно считать революционным, вряд ли оно найдет поддержку среди большинства специалистов по закупкам. Очевидно, что законодательное закрепление возможности подачи нескольких заявок от одного лица будет иметь больше «минусов», чем «плюсов» (теряется смысл торгов, появляется мощный инструмент, позволяющий «блокировать» работу заказчика). Максимум, на который, возможно, согласится законодатель в ближайшее время – это придание правосубъектности в отношениях по размещению и исполнению заказов предпринимательским объединениям, не обладающим статусом юридических лиц (например, консорциумам), а также простым товариществам (ст. 1041 ГК РФ).

Наконец, **в-четвертых**, молодые ученые предлагают понизить в закупках «вес» ценового критерия (а в перспективе и вовсе его «убрать»), поскольку весьма часто неквалифицированные поставщики «демпингуют» при проведении торгов по Закону № 94-ФЗ, становятся победителями торгов и, в связи с этим, либо не могут исполнить контракт, либо исполняют его ненадлежащим образом.

Заметим, что предложения об увеличении «веса» ценового критерия, как правило, рассматриваются в купе с предложением о возможности увеличения «веса» квалификационного критерия. Не стоит забывать, что для НИР, некоторых других работ и услуг, а также в «творческих конкурсах» (гл. 2.1 Закона) «вес» квалификационного критерия уже повышен до 45% (вместо 20% по общему правилу; ч. 6 ст. 28 Закона), а значит (автоматически) «вес» ценового критерия в этих закупках соразмерно понижен. Борьба же с демпингом может вестись при помощи института «минимальной цены» контракта, под которой понимается «планка», ниже которой участники закупок не вправе подавать свои предложения.

Как мы видим, многие предложения молодых ученых заслуживают внимания и поддержки, однако требуют определенной доработки, прежде всего, юридической.

Основные концепции реформы системы закупок.

Объективные причины «повышения интереса» к проблеме закупок привели к активизации учебно-научных центров, политиков и иных общественных деятелей в части разработки и обсуждения предложений по реформированию системы закупок в стране. Особую популярность в связи с этим приобрел сайт «РосПил» и его создатель Алексей Навальный (выступавший в 2009 году на заседании НСО нашей кафедры по проблемам «отмывания денег» в крупных компаниях).

В настоящее время озвучены две основные концепции реформы системы госзакупок. Согласно первой из них (Минэкономразвития России), следует упразднить Закон № 94-ФЗ, заменив его законом о Федеральной контрактной системе (ФКС) и соответствующими поправками в Бюджетный и Гражданский кодексы. В соответствии со второй (ФАС России) доработке подлежит сам Закон № 94-ФЗ.

Обсуждение наметившейся реформы системы госзакупок свелось преимущественно к обсуждению вопроса о необходимости разработки и внедрения ФКС. Единогласия в рассматриваемом вопросе не наблюдается даже в высших эшелонах власти: Президент РФ требует скорейшей разработки и обсуждения закона о ФКС; Председатель Правительства РФ, напротив, дает поручение на разработку проекта поправок в Закон № 94-ФЗ.

Построение ФКС предполагает единое нормативное обеспечение этапов формирования, размещения и исполнения государственных (муниципальных) заказов, а не только этапа размещения, который регулируется Законом № 94-ФЗ.

Весьма спорной представляется идея скорейшего введения в действие Закона о ФКС и признания утратившим силу Закона № 94-ФЗ. Сложно поверить в то, что в отсутствии нормально функционирующей системы размещения заказов мы сможем создать эффективной более сложную единую систему формирования и реализации этих заказов.

В чем суть проблем нашей закупочной системы?

В нашей стране принято ссылаться на неразвитость нормативно-правовой базы как на основную причину наших проблем, в том числе в сфере публичных закупок. Закон № 94-ФЗ, подвергается критике чуть ли не всеми, кто о нем говорит (за исключением, пожалуй, его разработчиков и немногих специалистов). В умах многих россиян «засела» мысль о том, что Закон № 94-ФЗ – коррупционный закон, а вся отечественная система закупок – одна сплошная «черная дыра», в которой исчезают триллионы рублей. При этом, однако, почему-то в должной степени не принимаются во внимание иные факторы,

способствующие неэффективному освоению соответствующих бюджетных и внебюджетных средств.

А в чем заключаются эти «иные» факторы? Прежде всего, в людях. Во-первых, многие сотрудники государственных (муниципальных) заказчиков просто не знают в надлежащем объеме Закона № 94-ФЗ и не умеют его правильно применять. Во-вторых, зачастую сотрудники заказчиков недобросовестно исполняют свои обязанности по причине корыстной заинтересованности.

«Человеческий фактор» имеет также прямое отношение к так называемому «конкурсному рейдерству», а также ко всей нашей правоохранительной системе.

Очевидно, что даже самый прекрасный закон в руках «недобросовестного правоприменителя» превращается в «декларацию о намерениях», КПД которой «стремится к нулю». Очень удобно в этой связи приводить пример с нашими Правилами дорожного движения. Ведь они соответствуют мировым стандартам. Однако, несмотря на это, порядка на дорогах у нас, наверное, даже меньше, чем в сфере госзакупок.

Подавляющее большинство наших проблем коренится в нашей правоохранительной системе и в нас самих. Лишь в незначительной части успех в построении закупочной системы зависит от формулировок Закона № 94-ФЗ (или будущего Закона о ФКС).

В связи с этим, и простят меня не согласные со мной коллеги, самым главным шагом на пути к исправлению ситуации в нашей стране представляется... введение в общеобразовательных школах основ нравственности, а также «культурной» цензуры на телевидении как основном источнике «воспитания» современных граждан России.

P.S. 21 марта 2011 года на круглом столе в Государственной Думе были обсуждены основные предложения, изложенные в «письме молодых ученых» Президенту РФ. От МГУ в работе круглого стола приняли участие начальник отдела закупок О.Ю. Миронюк и автор настоящей статьи. К началу круглого стола среди его участников было семь депутатов Государственной Думы. Через пять минут после начала работы четверо депутатов ушли. Остались трое. Первый – председательствовал. Второй – всех перебивал, называл на «ты» и время от времени допускал реплики, указывающие на незнание им Закона № 94-ФЗ. Третий – примерно час молчал, затем попросил слово и произнес следующие слова: «94-й закон – это долдонистый закон, написанный долдонами»; затем встал из-за стола, поговорил во весь голос с кем-то по телефону на бытовые темы... и ушел.

**К.В. Кичик, ассистент кафедры
предпринимательского права**

На злобу дня

Не секрет, что частный бизнес в России – это чрезвычайно уязвимое место, особенно если он существует без покровительства государства, спецслужб и ведется честно. В судах компаниям получить защиту зачастую оказывается также невозможно. Даже в столь уважаемом месте, как ВАС

ООО «Челябинский металлургический комбинат» обратилось в Арбитражный суд города Москвы с заявлением о признании недействительны решения Межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы по крупнейшим налогоплательщикам №5 от 03.09.2008 о привлечении к налоговой ответственности в части доначисления налогов, пеней и штрафов на общую сумму 3 683 427 374 рублей.

Арбитражный суд Москвы своим решением заявленные требования удовлетворил частично, решение налоговой инспекции было признано недействительным в оспариваемой части.

Далее Федеральный арбитражный суд Московского округа постановлением отменил указанные судебные акты в части отказа в удовлетворении требований комбината и направил дело в этой части на новое рассмотрение в суд первой инстанции.

В новом рассмотрении Арбитражный суд города Москвы вынес решение об отказе обществу в удовлетворении заявленных им требований.

Девятый арбитражный апелляционный суд постановлением от 25.06.2010 названное решение суда первой инстанции отменил и удовлетворил требование общества.

Итак, комбинат, понеся расходы, связанные с рассмотрением дела в арбитражном суде, обратился с требованием об их взыскании с налоговой инспекции в порядке, предусмотренном ст. 110 АПК. К таковым издержкам ООО были отнесены расходы в сумме 52 049 841 руб., понесенные в связи с оплатой банковской гарантии, предоставленной обществом в качестве встречного обеспечения при рассмотрении судом вопроса о приостановлении действия оспариваемого решения налоговой инспекции, а также расходы на командировки сотрудников для участия в судебных заседаниях (258 861 руб.).

Определением Арбитражного суда города Москвы от 06.10.2009 Челябинскому металлургическому комбинату было отказано в удовлетворении требования о взыскании судебных расходов в полном объеме.

Девятый арбитражный апелляционный суд постановлением от 29.12.2010 указанное определение отменил, требования общества удовлетворил частично, взыскав расходы, понесенные в связи с командированием сотрудников для участия в судебных заседаниях.

Федеральный арбитражный суд Московского округа определением от 19.03.2010 кассационную жалобу общества возвратил в связи с пропуском срока ее подачи.

Коллегия судей Высшего Арбитражного Суда РФ, изучив материалы дела, в удовлетворении заявления о передаче дела в Президиум Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации отказала.

По мнению коллегии судей ВАС, расходы на оплату банковской гарантии, предоставленной при рассмотрении судом вопроса о приостановлении действия оспариваемого ненормативного акта, не могут быть квалифицированы в качестве судебных расходов. Тем более, здесь они не представляются «разумными и необходимыми». Встречное обеспечение не является необходимым условием удовлетворения заявления о принятии обеспечительной меры; его наличие также не влечет автоматического удовлетворения указанного заявления.

Оценивая обеспечиваемое банковской гарантией обязательство, коллегия судей полагает, что оно не соответствует характеру рассматривавшегося в суде требования о признании недействительным решения инспекции о привлечении к налоговой ответственности и не направлено на обеспечение исполнения этого решения (т.е. оказывается, что обеспечение не направлено на обеспечение).

Из материалов дела: «Представленная обществом банковская гарантия (как направленная на обеспечение не требования о взыскании доначисленных по решению о привлечении к налоговой ответственности сумм обязательных платежей, а некоего требования о возмещении убытков, которые могут быть причинены инспекции вследствие приостановления действия указанного решения) названным выше условиям не соответствовала».

В общем, налогоплательщик в качестве обеспечения ходатайства представил банковскую гарантию известного банка. Суд ее принял, ходатайство удовлетворил. Проходит год и налогоплательщик доказывает незаконность решения налоговой инспекции. И пытается через суд взыскать с налогового органа 52 млн. руб., уплаченных по банковской гарантии, в качестве судебных расходов по 110 АПК РФ. Суды конечно же отказывают.

Скорее всего, суды просто испугала сумма, которая могла стать прецедентным ориентиром для других заявителей. А то, что она была порождена огромными необоснованными претензиями налоговой инспекции, а также непрозрачностью принятия в Арбитражном суде Москвы решения по обеспечительным мерам, для судов не имело значения.

Типичная проблема налоговых споров в российских судах — отсутствие ответственности за проявленную безответственность — снова осталась нерешенной.

Георгий Елкин (группа 313)

Способы размещения государственных заказов

В специальной литературе среди проблем, имеющих в сфере публичных закупок, наиболее часто отмечаются следующие: сговор на торгах поставщиков и заказчиков либо поставщиков друг с другом, высокий уровень коррупции при размещении заказов, участие в размещении заказов недобросовестных поставщиков, недостаточный уровень конкуренции, в целом неэффективное расходование бюджетных средств и др.

Многие из указанных проблем, по оценкам специалистов, связаны с недостатками, присущими способам размещения заказов, предусмотренных Законом № 94-ФЗ. В связи с этим, особый интерес представляет изучение иных способов размещения заказов, встречающихся за рубежом, а также в практике российских частных организаций.

Рассмотрим некоторые способы размещения заказов, предусмотренные Типовым законом ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг.

Запрос предложений.

На практике процедура применяется в случаях, когда заказчику известна цель закупки, но не вполне понятны способы ее достижения, и он хочет запросить варианты решения своей проблемы у поставщика. Иногда запрос предложений используется, если в результате проведенного ранее открытого конкурса все конкурсные заявки были отклонены, или на конкурс вовсе не было представлено заявок. Способ весьма эффективно используется в коммерческой практике, и неиспользование его в практике госзакупок видится явным упущением законодателя.

Двухэтапные торги.

Данный способ, предусмотренный ст. 49 Типового Закона ЮНСИТРАЛ, не является новым и для практики размещения госзаказа в РФ. До принятия Закона 94-ФЗ он был предусмотрен Федеральным законом о конкурсах 1999 г., а также некоторыми законами субъектов РФ. Необходимость применения данного способа размещения заказов обосновывалась невозможностью описать в конкурсной документации обязательные требования к закупаемой продукции, а также все критерии оценки заявки поставщика.

Всем поставщикам (подрядчикам) предлагается представить на первом этапе процедур двухэтапных торгов первоначальные тендерные заявки, содержащие их предложения без указания цены тендерной заявки. На втором этапе процедур двухэтапных торгов закупающая организация предлагает поставщикам (подрядчикам), тендерные заявки которых не были от-

клонены, представить окончательные тендерные заявки с указанием цен в отношении единого комплекта спецификаций.

Данный способ предусматривает возможность проводить несколько раундов переговоров с участниками торгов. Это помогает минимизировать риск размещения госзаказа у «недобросовестных» поставщиков, однако значительно удлинит процедуру и увеличивает затраты заказчика на проведение торгов. Закрепление данного способа размещения заказов на федеральном уровне представляется целесообразным при закупках технически сложной продукции.

Торги с ограниченным участием.

Способ применяется в случаях, когда товары (работы) или услуги по причине их высокосложного или специализированного характера имеются в наличии только у ограниченного числа поставщиков (подрядчиков) или время и расходы, требующиеся для рассмотрения и оценки большого количества тендерных заявок, будут несоизмеримы со стоимостью закупаемых товаров (работ) или услуг. Метод позволяет более рационально подойти к вопросу выбора участников размещения госзаказа.

Конкурентные переговоры.

Если существует срочная потребность в закупке, заказчик ограничивается проведением переговоров с потенциальными поставщиками, по результатам которых и заключает договор. При процедурах конкурентных переговоров закупающая организация проводит переговоры с достаточным числом поставщиков (подрядчиков) с целью обеспечения эффективной конкуренции. Требования к участникам и закупаемой продукции равным образом сообщаются всем поставщикам (подрядчикам), участвующим в переговорах с закупающей организацией. После завершения переговоров закупающая организация просит всех поставщиков (подрядчиков), продолжающих участвовать в процедурах, представить к указанной дате наилучшую и окончательную оферту в отношении всех аспектов их предложений. Закупающая организация выбирает лучшую оферту, которую и акцептует.

Как правило, этот способ размещения заказов не относится к числу самых эффективных. Однако его применение не влечет больших финансовых затрат на проведение процедуры закупки, и представляется целесообразным при проведении срочных закупок товаров, работ и услуг.

Стоит отметить, что «конкурентные переговоры» и «двухэтапные торги» в качестве новых способов размещения государственных (муниципальных) заказов в России предлагают ввести разработчики концепции Закона о Федеральной контрактной системе.

Попова Светлана (группа 306)

РосПил по совести.

Федеральный закон № 94 мы изучаем на факультете в рамках трёх учебных дисциплин: гражданского права, предпринимательского права и коммерческого права, но вряд ли кто-нибудь из студентов, не пишущих по нему курсовую или дипломную работу, смог прочесть его до конца.

Этот закон, действительно, очень сложен с точки зрения юридической техники. Читать и, тем более, работать с ним – непросто. С другой стороны, такая степень детализации приводит к более чёткому выражению юридических конструкций и понятий.

Специальной литературы и грамотных комментариев к ФЗ № 94 явно недостаточно, а зарубежный (во много альтернативный) опыт регулирования торговником глубоко не исследован. А из неопределённости в теории возникают проблемы на практике. Но если писать о правоприменении, то я не вижу смысла останавливаться на разборе судебной практики: это каждый может сделать самостоятельно, посмотрев решения ФАС и арбитражных судов. Я же хочу рассказать о том, чего в «Гаранте» и «Консультанте» вы не найдёте: о воровстве.

Так уж получается, что большинство населения страны вынуждено жить практически за чертой бедности и бюджет для многих – это единственный источник дохода. Для кого – легального, для кого – нет. Про последних говорят, что они «осваивают бюджет» или попросту «пилят» его.

Для того, чтобы усложнить процессы «осваивания», государство придумывает различные способы, в том числе вводит конкурентные процедуры на расходование бюджетных средств. Закон о закупках для этого, по большому счёту, и существует. Две его основные цели: сделать расходование бюджетных средств эффективным для государственных и муниципальных структур и предоставить каждому хозяйствующему субъекту возможность на равных конкурировать за заключение договора с надёжным контрагентом в лице госорганизации.

Полезный эффект от закона сложно переоценить. По официальным данным за последние годы он помог сэкономить около 2 трлн. рублей бюджетных средств. Кроме того, ФЗ № 94 дает возможность субъектам малого и среднего бизнеса вести и развивать свое дело.



Но есть и другие данные... «1 трлн. рублей в год на госзаказе разворовывают», - такую статистику и в таких выражениях привел Президент РФ Дмитрий Медведев. И если официально говорится об 1 трлн. рублей, то о суммах, которые в действительности проходят мимо государства и общества, можно только догадываться.

Бороться с нарушениями законов в этой сфере пытались и пытаются ФАС, прокуратура, отдельные граждане и организации. В последнее время к этому подключилась и широкая общественность, главным образом через освещение в Интернете крупных нарушений. Благо, техническая возможность для этого создана: все госзаказы в обязательном порядке размещаются на официальном сайте www.zakupki.gov.ru.

Прочитать о выявленных нарушениях, обжаловании неправомерных действий и последствиях каждый может в сети: в настоящее время для широкого освещения этих событий создан сайт проекта «РосПил» (www.rosopil.info). Этот проект существует не только для публикации нарушений, но и для реальной борьбы с коррупцией. Благодаря деятельности Алексея Навального - юриста и создателя «РосПил» - уже отменено незаконных конкурсов и аукционов на сумму свыше 200 млн. рублей. Проект в настоящее время активно развивается и помогать ему готовы тысячи людей: кто-то денежными средствами, а кто своим опытом и знаниями. Я также приняла решение присоединиться к проекту в качестве юриста.

Что из этого получилось, можно прочитать в блоге Алексея Навального (navalny.livejournal.com) или в моем ЖЖ (devo4ka_e.livejournal.com)

Феденёва Люба(группа 503), юрист проекта РосПил

Над рекой Невой...

Выходные в Петербурге - отличный способ отдохнуть от суеты, от гонки за капиталом, от пробок, рутины и повседневности. Международная конференция студентов и аспирантов стала хорошей возможностью совместить приятное с полезным.

Город

Солнечными мартовскими деньками город был не по-питерски светел и жив, местами даже помпезно-торжественен. Во время прогулок по Невскому не покидают мысли о 19 веке и Российской империи, о декабристах и западниках, о русском роке и прочих легендарных событиях, которые происходили на этом самом месте.

Питер отличается от Москвы в мелочах: сначала не чувствуешь различий, а потом они на тебя наваливаются и понимаешь, что находишься далеко от дома. Например, когда идешь полчаса до ближайшего метро, потом за пятнадцать минут проезжаешь всего две станции и еще пятнадцать минут тратишь на подъем по бесконечному эскалатору и переход по бесконечному вестибюлю. Или же дворник, у которого ты спросил дорогу, не только понимает твой вопрос, но и отвечает тебе на чистейшем русском. Чувство непонимания нахлынывает, когда в троллейбус заходишь через среднюю дверь, а потом всю дорогу пропускаешь снующего туда-сюда контролера, или когда оказывается, что в метро билеты на количество поездок тоже имеют обязательный промежуток между использованиями – около 10 минут.

С другой стороны, очень неприятно узнавать в Питере некоторые московские черты: возникающие среди исторической застройки уродливые стеклянные торговые центры, пробки, припаркованные на тротуарах машины. К счастью, северная столица пока справляется с такими проблемами большого города; хочется верить, что их удастся преодолеть окончательно.

Университет

Юридический факультет Санкт-Петербургского государственного университета находится на Васильевском острове. С недавнего времени он превратился в один из символов не только Питера, но всей России. Глядя на внушительных размеров стенд «Наши выпускники» на первом этаже факультета (возглавляемый не только известными политиками, но и, к примеру, В.И. Лениным), понимаешь, что город на Неве – это не только славное прошлое нашей страны, но и ее настоящее. В целом, факультет является довольно удачным примером сочетания традиций и современности – в старинном здании ужи-

ваются современная электронная библиотека, электронная пропускная система, качественно отремонтированные аудитории и так далее. Интересно, что результаты всех экзаменов и зачетов выставлены на факультете на всеобщее обозрение. Что это – дань гласности или способ стимулирования успеваемости студентов?

Любопытными показались и иные моменты, связанные с обучением. Скажем, индивидуальными электронными карточками для прохода в корпус уже никого не удивишь. Но как вам «электронное расписание» - студент вставляет свою карточку в специальный кардридер, и на экране появляется его расписание на день? Также странной показалась процедура приема экзаменов, о которой нам поведали студенты СПбГУ: все они принимаются в письменной форме путем решения задач. Скажем, на экзамене по гражданскому праву вместо принятой на нашем факультете дискуссии по различным цивилистическим проблемам студента СПбГУ ждут компьютер, полный «Консультант плюс» и несколько задач, которые надо решить за ограниченное время. Устные экзамены и зачеты в СПбГУ – исключение, и студенты их очень боятся.

Конференция

В научных конференциях сложно искать глубокий научный смысл. Во-первых, за 5-7 минут физически сложно ввести слушателей в курс сложной научной теории. Во-вторых, деление конференции по отраслям права предполагает разнообразие научных интересов у присутствующих. Тем более неожиданным был очень строгий отбор на эту конференцию. Его прошло и было приглашено, по нашим оценкам, не более 150 студентов и аспирантов со всей страны и из-за рубежа. На секцию коммерческого права, скажем, было отобрано всего 6 человек – маловато для двух дней секционных заседаний (около 6 часов).

С другой стороны, выступить успели все и осталось еще много времени для обсуждения докладов и доброжелательных научных споров с коллегами. И все-таки конференции по праву следует воспринимать в первую очередь как способ пообщаться с коллегами, хорошо провести время, посмотреть новые города и учебные заведения. В этом конференция СПбГУ была вне конкуренции. Очень приятно, что в этом замечательном городе живут и учатся такие гостеприимные ребята и девушки, которые всячески помогали нам во время конференции и после нее. Я убежден, что хорошему впечатлению от города на Неве мы обязаны в первую очередь студентам и студенткам СПбГУ и, разумеется, мы очень ждем их ответного визита в Московский университет.

Роман Янковский (аспирант) Дмитрий Текутьев (группа 507)

Миноритарная проблема

Бурное развитие экономики последних столетий невозможно представить без акционерных обществ. Частный капитал без особого труда справляется с задачами непосильными для многих государств.

Взять хотя бы Английскую Ост-Индскую компанию, или Google, подтвердившей первенство США в сфере высоких технологий. Однако своему успеху эти компании обязаны не только бесстрашию первых покорителей морей и не компьютерному гению Сергей Брина и Ларри Пейджа. Их подъем был невозможен без сторонних инвесторов, тех, кто вложил свои средства в развитие этих компаний, тех кого мы называем миноритарные акционеры.

В России возрождение акционерных компаний произошло совсем недавно - каких-то двадцать лет назад. До этого о премудростях эмиссии акций и биржевой торговли нам приходилось узнавать разве что из книжки Николая Носова «Незнайка на Луне». Помните, как корышки раскупали акции Общества Гигантских Растений?

В реальной жизни развитие российских акционерных компаний протекало немного по-иному сценарию (оставим пока в стороне печальную историю АО «МММ»). В середине 90-х отечественные компании имели огромное число мелких акционеров, которые получили акции в результате приватизации. Однако очень быстро выяснилось, что дивиденды никто платить не собирается, а многие предприятия находятся на грани выживания. Разочарование в акциях помогло пресловутым «красным директорам» и инвестиционным компаниям провести массовые скупки, уменьшая число миноритариев. В общем, к середине нулевых годов акционерные капиталы подавляющего российских компаний стали супер-концентрированными. К тому же в 2006 году были приняты поправки в Закон об акционерных обществах, которые позволили владельцам 95% пакета принудительно выкупать у миноритариев принадлежавшие им акции.

Так что же, миноритариям не место в российских компаниях? Как выяснилось это не совсем так. Во-первых, как раз перед кризисом некоторые флагманы российской экономики начали выходить на т.н. народные IPO. Вспомним Роснефть, Сбербанк и ВТБ. Во-вторых, участились случаи, когда компании из второго эшелона планируя привлечение инвестиций инициировали выход на фондовый рынок. В третьих, стало увеличиваться вложение свободных средств населения во всевозможные инвестиционные фонды, которые в свою очередь инвестировали привлеченные средства в акции отечественных компаний.

И тут мы подходим к серьезной дилемме: отечественные корпорации оказались не готовы вести диалог с ми-

норитарными акционерами. Как не вспомнить негодующий возглас руководителя одного крупного комбината после собрания акционеров, на котором звучали неудобные для него вопросы: «Ну что им еще надо, банкет организовали, артистов из Москвы привезли». Проблема в том, что состав миноритарных акционеров за последнее десятилетие существенно изменился. Теперь основная масса миноритариев это не бывшие работники компании, получившие акции за бесценок. Им нужны не бутерброды с икрой. Они хотят отдачи от своих инвестиций.

Итак, идут ли отечественные компании навстречу миноритариям? Очевидно, что нет. Пример Алексея Навального, вынужденного буквально продираться сквозь тернии судебных разбирательств к информации о деятельности акционерных гигантов - лишнее тому подтверждение.

Думаете, если миноритариям удастся избрать своего представителя в совет директоров, это автоматически обеспечит защиту их прав? Ничуть не бывало. Это удивительно, но действующему закону об акционерных обществах компания не обязана предоставлять члену совета директоров информацию о своей деятельности.

В то же время нельзя не учитывать и позицию крупного бизнеса. Дело в том, что некоторые миноритарии злоупотребляя своими правами, могут поставить под угрозу текущую деятельность любого предприятия. Однако значит ли это, что из-за одного «корпоративного стервятника» нужно игнорировать законные требования добросовестных акционеров? Думаю, нет. Если мы действительно хотим, чтобы в России был создан Международный финансовый центр, необходимо срочно искать баланс интересов крупного бизнеса и мелких инвесторов.

Разумеется, необходимо изменение законодательства. Но к сожалению, одними законами делу не поможешь. Даже самый идеальный нормативный акт останется всего лишь клочком бумаги, если его положения никто не собирается исполнять. Говорите, поможет жесткая и последовательная позиция государственных органов? Только вот хватит ли у них ресурсов в случае массовых нарушений? Регулятор эффективен, когда основная масса участников рынка согласна с установленными правилами и готова соблюдать права других лиц. Именно поэтому прежде всего необходимо изменить отношение топ-менеджмента и контролирующих акционеров к владельцам небольших пакетов акций. Миноритарии такие же инвесторы, да у них могут быть иные взгляды на развитие компании, в конце концов, у них совсем иные интересы - просто получить прибыль.. Но без них невозможно развитие экономики. И поэтому их позицию необходимо уважать, а не затыкать рот банкетными бутербродами, завернутыми в глянец годового отчета.

А.Е. Молотников, к.ю.н

Интервью с выпускником юридического факультета

Константин Корепанов окончил юридический факультет МГУ им. М.В.Ломоносова в 2010 году (кафедра предпринимательского права). В настоящее время Константин работает в международной юридической фирме «Нёрр».

Константин, почему Вы выбрали именно юридическую профессию?

У меня этот выбор с детства. Я как только научился держать в руках ручку – тут же начал оформлять судебный устав двора. Потом правовая материя меня стала еще больше привлекать в школе- я ее использовал для создания твердой оппозиции учительскому составу. Получалось это с переменным успехом, но результатами я был доволен. Позднее, меня стали приглашать на областные олимпиады по праву – и после того, как я стал ее призером, мне на основании этого на вступительных на наш юридический факультет дали 10 баллов из 10. Плюс еще через дорогу от моего дома построили очень красивое здание городского суда... думаю, это было последним аргументом «за». Это был целиком осознанный выбор.

Не жалеете о своем выборе?

Каждый раз, когда я оказываюсь в судах (а работаю я в судебном департаменте консалтинговой фирмы) – я чувствую, что нахожусь на своем месте. Недавно рассказывал одной своей знакомой о том, чем хочу заниматься в период своего творческого отпуска: посижу на заседаниях кассационной инстанции Московского округа, посмотрю на youtube заседания Президиума ВАС РФ. Она сказала, что в жизни не встречала людей, которые таким представляют себе отпуск, особенно, творческий. Меня это позабавило. А так, нет, не жалею, даже наоборот.

Чего Вам удалось добиться после окончания университета?

Ну этот вопрос можно превратить в ярмарку тщеславия, поэтому буду скромным и скажу, что удалось мне добиться ощущения, что я на своем месте, когда работаю по специальности – для меня это ощущение очень ценно.

Вам нравится Ваша работа?

Мне моя работа (место работы) нравилась, но последние полгода – я уже не ощущаю, что могу получить от нее того, что хочу. Да и устал я от консалтинга немного. Думаю, уволюсь где-то в середине мая, уйду в творческий отпуск и решу, куда идти: например, пойти учиться по специальности дальше. Ведь еще столько много времени, чтобы учиться, и столькому еще надо научиться.

Вамгодились полученные в университете знания и что Вам особенно запомнилось за время обучения в университете?

Учитывая, что я работаю по специальности, то да, конечно,годились. Ногодились мне не только знания, но и методы работы с правовой материей, методы постановки вопроса, которым можно научиться только на семинарах. Это 80% успеха будущего юриста, если он овладел этими методами. А запомнилось шуршание страниц учебников студентов каждый раз после того, как преподаватель задаст вопрос на семинаре.

Почему Вы выбрали кафедру предпринимательского права?

Мне понравилась идея совмещения публичных и частных аспектов права в одном блоке спецкурсов, сам список спецкурсов, идеи. К тому же, согласитесь, что тяжело противостоять личному обаянию преподавательского состава кафедры.

Кто из преподавателей Вам запомнился?

Ну, я совсем молод и могу себе позволить помнить абсолютно всех преподавателей, с которыми пересекался в университете. Мне очень много дали и преподаватели, с которыми я работал на протяжении более двух лет, так и те, с которыми я пересекся только раз и на три минуты по какому-то конкретному юридическому вопросу (это больше к моему ответу о методах). И я им очень за это благодарен.

Как Вы думаете, являясь выпускником юридического факультета, чего не хватает нашему образованию?

Я думаю, что преподавателям не хватает жесткости, а студентам сознательности. Преподавателю гуманны, и поэтому они очень многое позволяют и в некотором смысле даже прощают студентам. Я считаю, что это лишнее. И студенты от отсутствия осознанности в своих действиях многое упускают.

Что можете пожелать студентам (будущим выпускникам кафедры\факультета)?

Я считаю – чтобы быть хорошим юристом, человек должен быть или теологом, или математиком. Вопросы теологии в данном контексте – это больше вопросы нравственности, и здесь я отсылаю Вас к словам Александра Константиновича Голиченкова на передаче «Dura Lex». А вопросы математики – это вопросы балланса, и на русском языке об этом опубликована книга судьи Верховного Суда США Ричарда Познера «Экономический анализ права». Я бы пожелал студентам развиваться и в этом направлении. И, конечно, желаю студентам найти душевную гармонию, без нее далеко не уйдешь.

Уважаемые студенты старших курсов обучения (дневная и вечерняя форма) !

В рамках Соглашения, заключенного между Юридическим факультетом МГУ им. М.В. Ломоносова и Центром Транснациональных Правовых Исследований- CTLS (Лондон, Великобритания) сообщаем о проведении очередного набора учащихся для обучения.

Основатели Центра:

Центр права Джорджтаунского Университета, , Школа Права ESADE, Свободный Университет Берлина, Университет Фрибурга (Швейцария), Еврейский Университет Иерусалима, Королевский Колледж в Лондоне, Университет Мельбурна, Национальный Университет Сингапура, Университет Сан-Паулу, Университет Турина и Университет Торонто

Цель программы:

комплексное изучение права в международном масштабе

Место проведения обучения и проживания:

Великобритания, Лондон (центральная часть- в т.н. юридическом квартале города)

Преподаватели:

штатные профессора Университетов- основателей программы и присоединившихся юридических ВУЗов

Язык обучения: английский

Примеры изучаемых курсов:



Comparative Constitutional Law; Comparative Law, Culture and Religion; Developing Countries in the WTO Legal System; European Human Rights Law; International Business Transactions; International Humanitarian Law and International Criminal Justice; International Investment Law and Arbitration; Islamic Law in Transnational Perspective; The Protection of Language: A New Frontier in Human Rights Law; World Trade Law, Competition Law, Transnational Corporate Governance

Сроки обучения:

13 недель Осенний семестр- август – декабрь

Документы об обучении: по окончании программы выдается Сертификат с перечислением наименований всех учебных заведений- основателей CTLS

Обучение – платное.

Срок подачи заявки на участие: до 20 апреля 2011 г. на адрес amolotnikov@gmail.com

По вопросам участия обращаться: к.ю.н., ассистент кафедры предпринимательского права Молотников Александр Евгеньевич amolotnikov@gmail.com

Подробная информация: <http://ctls.georgetown.edu>

PREDPRIM_{ин-}
формационный листок НСО кафедры предпринимательского права юридического факультета МГУ

Научный руководитель НСО
кафедры предпринимательского права:
к.ю.н. Молотников Александр Евгеньевич
molotnikov@predprim.ru

Редакция Информационного листка выражает глубокую признательность за неоценимую помощь в подготовке номера заведующему кафедрой предпринимательского права д.ю.н., профессору Е. П. Губину.

Редакция листка:

главный редактор: Мария Лысенко (409 группа)
приглашенный редактор: Елена Лазарева
корректор: Георгий Ёлкин (313 группа)
вёрстка: Никита Архипенко (409 группа)
обложка: Евгения Калинина (312 группа), Юлия Бакланова (207 группа)

В подготовке номера участвовали: Роман Янковский, Дмитрий Текутьев, Анна Гаврилова, А.Е. Молотников, Феденёва Люба, К.В. Кичик, Георгий Ёлкин, Попова Светлана

Анонсы заседаний НСО, архив номеров листка, темы курсовых работ и множество другой полезной информации вы можете найти на **нашем сайте:**
www.predprim.ru