

УДК 339.186

***АНТИДЕМПИНГОВЫЕ МЕРЫ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ  
ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЗАКУПОК***

***Гришаева А. С.***

*магистрант,*

*кафедра юриспруденции*

*Институт истории и права*

*Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского*

*Калуга, Россия*

***Федоров А. Г.***

*к.ю.н., доцент,*

*доцент кафедры юриспруденции*

*Институт истории и права*

*Калужский государственный университет К.Э. Циолковского,*

*Калуга, Россия*

**Аннотация:**

В данной статье рассматривается одна из существенных проблем, возникающих при проведении государственных и муниципальных закупок - демпинг. Указанное явление представляет собой продажу товаров и услуг по искусственно заниженным ценам. Автором анализируются возможные причины демпинга, в числе которых ошибки заказчиков, непредусмотрительность поставщиков, желание повысить свою репутацию, а также его последствия и антидемпинговые меры, применяемые к участникам закупок в Российской Федерации.

**Ключевые слова:** демпинг, антидемпинговые меры, конкуренция, добросовестность, закупки

***ANTI-DUMPING MEASURES WHEN IMPLEMENTING STATE AND  
MUNICIPAL PROCUREMENTS***

***Grishaeva A. S.***

*master's student,*

*Department of Jurisprudence*

*Institute of History and Law*

*Kaluga State University named after. K.E. Tsiolkovsky*

*Kaluga, Russia*

***Fedorov A. G.***

*PhD in Law, Associate Professor,*

*Associate Professor of the Department of Jurisprudence*

*Institute of History and Law*

*Kaluga State University K.E. Tsiolkovsky,*

*Kaluga, Russia*

**Annotation:**

This article discusses one of the significant problems that arise during state and municipal procurement - dumping. This phenomenon is the sale of goods and services at artificially low prices. The author analyzes the possible causes of dumping, including customer errors, the lack of foresight of suppliers, the desire to improve their reputation, as well as its consequences and anti-dumping measures applied to procurement participants in the Russian Federation.

**Key words:** dumping, anti-dumping measures, competition, integrity, procurement

В настоящее время российский рынок товаров и услуг развивается с немислимой скоростью, и ежедневно его пополняют все новые и новые продавцы, товаропроизводители. Деятельность данных лиц в большинстве

своем направлена на получение прибыли и извлечение выгоды, что является вполне нормальным. Действующая экономическая система нашего государства не запрещает, а даже поощряет конкуренцию, ведь конкуренция – это в той или иной степени двигатель прогресса. Однако в борьбе за получением большей выгоды, за заключением контрактов на наиболее выгодных условиях, участники рыночных отношений не пренебрегают и запрещенными методами, одним из которых выступает демпинг.

Демпинг (от англ. *dumping* – сброс) представляет собой продажу товаров и услуг по искусственно заниженным ценам, а так же, как уже было сказано, запрещенный метод реализации товаров. Цены на товары демпингующих поставщиков в разы ниже рыночных, а иногда даже ниже, чем себестоимость самого товара или услуги. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [1] (далее - Закон о контрактной системе) не содержит как такового запрета на снижение начальной максимальной цены контракта – по своему желанию участник может снижать данную цену, однако, если она снизится более чем на 25 процентов, к такому участнику будут вынуждены применить антидемпинговые меры. Непосредственно дефиниция «демпинг» в Законе о контрактной системе и иных нормативно-правовых актах отсутствует, приведенное выше понятие является научным изысканием.

В своем исследовании А.А. Грустливый выделяет такие причины демпинга, как:

- постоянный заход на рынок новичков, которые, во-первых, элементарно невнимательно изучили техническое задание, т.е. необходимые требования заказчика, которые предъявляются к товарам и услугам, а во-вторых, хотят заключить больше контрактов, чтобы набраться соответствующего опыта и сформировать определенную клиентскую базу. К сожалению, не все осознают, что подобные ситуации могут привести к неисполнению очередного контракта

Дневник науки | [www.dnevniknauki.ru](http://www.dnevniknauki.ru) | СМИ Эл № ФС 77-68405 ISSN 2541-8327

и внесению предпринимателя в реестр недобросовестных поставщиков, что обязательно повлияет на возможность и желание впоследствии участвовать в государственных и муниципальных закупках;

- ошибки заказчика, которые он допустил в процессе формирования начальной максимальной цены контракта. Помимо этого, заказчик также может, например, достаточно некорректно (без указания необходимых подробностей) описать объект закупки или какую-либо ее часть [2, с. 129].

При этом Ю.С. Чернышева и А.В. Генералова к этому перечню добавляют мошеннические схемы, которые могут быть организованы даже по сговору между заказчиком, который хочет «прокрутить» деньги и поставщиком, а также повышение деловой репутации субъекта экономики и др. [3, с. 204].

Заключение контракта без применения антидемпинговых мер может привести в лучшем случае к тому, что заказчик в итоге получит товар ненадлежащего качества, а в худшем – к совершению административного правонарушения или даже преступления, что неизбежно повлечет наложение определенных санкций. По этому поводу можно согласиться с И.А. Докукиной, которая считает, что одной из приоритетных задач государственной политики в сфере закупок является противодействие недобросовестной конкуренции, в том числе и демпингу, при проведении конкурсов и аукционов (антидемпинговые меры не распространяют свое действие на запрос котировок, запрос предложений) [4, с. 381].

Статья 37 Закона о контрактной системе предусматривает несколько разновидностей мер противодействия демпингу. Так, в случае если сумма начальной максимальной цены контракта более чем 15 млн. рублей и победитель демпингует, снижая цену на 25 процентов и более, то он обязан предоставить обеспечение исполнения контракта, превышающее в полтора раза размер обеспечения исполнения контракта, содержащийся в извещении об осуществлении закупки, но не менее чем 10 процентов от начальной максимальной цены контракта и не менее размера аванса.

Если же сумма начальной максимальной цены контракта составляет 15 млн. руб. и менее, то демпингующий участник закупки по своему выбору может либо предоставить обеспечение исполнения в полтора раза больше, либо информацию, подтверждающую его добросовестность и обеспечение, указанное в извещении.

Интересным представляется вопрос о добросовестности поставщика, ведь категория «добросовестность» является оценочной в праве. Однако пункт 3 статьи 37 Закона о контрактной системе регламентирует, что в данном случае будет относиться к информации, подтверждающей добросовестность участника. Самое главное – отсутствие участника закупок в реестре недобросовестных поставщиков, куда попадают лица, уклонившиеся от заключения контракта, либо недолжным образом исполнившие (или вообще не исполнившие) условия контракта. Помимо этого, информация о добросовестности должна подтверждать исполнение участниками трех контрактов без применения к соответствующему лицу неустоек в течение трех лет до даты подачи заявки, и цена одного из указанных контрактов должна быть не менее чем 20 процентов начальной максимальной цены контракта, указанной в извещении об осуществлении закупки [1].

В данной ситуации представляется необходимым рассмотреть вопрос о возможности участия в закупочных процедурах поставщиков, существующих на рынке менее трех лет, так как мы не можем априори отнести их к недобросовестным. Для безопасности заказчиков стоит повысить требования к организациям, осуществляющим свою деятельность менее трех лет, однако, не отнимать у них шанс стать участниками закупок. Так, Д.А. Архипов в своем исследовании считает, что достаточно рациональное зерно можно было бы перенять из законодательной практики штата Северная Каролина (США), где при закупке на значительные суммы осуществляется, так называемое, взимание пробы - проводится пробное тестирование поставляемых благ, что способствует исключению из закупок недобросовестных участников [5, с. 125].

Подводя итог, стоит отметить, что, с одной стороны, государство, безусловно, заинтересовано в минимизации затрат и сохранении бюджета, но с другой стороны, когда поставщик предлагает товар или услугу по необоснованно низкой цене, возникает вполне логичный вопрос – в состоянии ли данный участник закупок надлежащим образом исполнить свои обязательства? Регламентированные статьи 37 Закона о контрактной системе антидемпинговые меры направлены на реализацию принципов контрактной системе в сфере закупок, в том числе обеспечение конкуренции, профессионализма заказчиков, что их отражает их значимость и необходимость в дальнейших разработках и модернизации.

#### **Библиографический список:**

1. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // СЗ РФ. 2013. № 14. Ст. 1652.
2. Грустливый А.А. Анализ существующих антидемпинговых мер и эффективности их применения // ADVANCED SCIENCE, сборник статей II Международной научно-практической конференции: Часть 2. 2018.С. 128-130.
3. Чернышова Ю.С., Генералова А.В. Система антидемпинговых мер в сфере государственных закупок // Инновационное развитие легкой и текстильной промышленности, сборник материалов Всероссийской научной студенческой конференции. Том 2. Московский государственный университет дизайна и технологии. 2015. С. 204-206.
4. Докукина И.А. Основные проблемы антидемпингового регулирования при осуществлении государственных закупок в Российской Федерации // Управленческие науки в современном мире. 2018. Том 1. № 1. С. 381-385.
5. Архипов Д.А. О применении антидемпинговых мер в контрактной системе России // Правовая система и современное государство: проблемы, Дневник науки | [www.dnevniknauki.ru](http://www.dnevniknauki.ru) | СМИ Эл № ФС 77-68405 ISSN 2541-8327

тенденции и перспективы развития, сборник статей VIII Международной научно-практической конференции. Пенза, 2021. С. 124-126.

*Оригинальность 82%*