

Аналитическая Записка для Руководителя РИСКИ СОВРЕМЕННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

от 30 ноября 2017 года

Недействительный контракт на поставку программного обеспечения



Для кого (для каких случаев): Для случаев государственных закупок программного обеспечения

Сила документа: Постановление Арбитражного Суда Округа РФ

Цена вопроса: Отмена результатов государственного контракта

Схема ситуации: Организация направила в адрес Бюджетника коммерческое предложение о закупке очень полезного Программного Обеспечения (ПО). За 8.5 миллионов рублей. Бюджетник ПО не купил. Прошло буквально два месяца, и Организация узнала из средств массовой информации, что Бюджетник купил такое же ПО, но за 89 тысяч рублей. Чуть ли не в 100 раз дешевле! Организация пришла в недоумение и огорчение. Как можно продавать такое дорогое ПО так дешево?! Что-то тут не чисто. Надо разобраться.

Стала Организация разбираться и выяснила, что всё-таки было приобретено не всё нужное ПО, а лишь некоторая его часть. Но даже эта часть, по мнению Организации должна была бы стоить ну никак не меньше 1.5 миллиона рублей. В подтверждение своих мыслей Организация пошла в местную Торгово-Промышленную Палату и получила там Заключение о стоимости подобного ПО. Согласно Заключению, рыночная стоимость подобного ПО колебалась от 1.7 до 3.75 миллиона рублей. Ну никак не 89 тысяч рублей. Результаты разбора ситуации подвигли Организацию на поход в суд.

В суде Организация потребовала признать недействительной сделку по закупке ПО Бюджетником. Потому что цена сделки была понижена до 89 тысяч рублей (менее 100 тысяч рублей), что дало возможность Бюджетнику закупать ПО у единственного Поставщика. Потому что коварный Поставщик решил обхитрить наши Законы о государственных закупках. Не иначе как, Поставщик решил продать Бюджетнику один модуль Программного Обеспечения (ПО) по заниженной цене. Бюджетник купил только этот единственный модуль, а одного модуля для нормальной работы Бюджетнику не хватит. Теперь Бюджетнику потребуются к купленному модулю ПО и все остальные модули. Вот тут Поставщик и наживётся на продажах, и «отобьёт» все свои потери от занижения цены. Ведь Бюджетнику теперь придётся закупать только ПО определённой марки. И, наверное, только у этого Поставщика.

Бюджетник тяжело вздохнул, выслушав такие горькие наветы, и выложил суду чемодан оправдательных бумаг. Из бумаг многое стало понятно. Оказывается, что всё началось ещё за полгода до того, как Организация прислала Бюджетнику своё многомиллионное предложение. Бюджетник давно изучил варианты поставки нужного ему ПО и решил, что закупку всего ПО сразу ему не потянуть. Весной Бюджетник разослал в 10 разных фирм запросы на цену нужного ему модуля ПО. Ответы пришли из 3 фирм. По ответам средняя цена модуля вышла где-то в районе 95 тысяч рублей. Осенью Бюджетник повторил рассылку запросов на закупку в 12 фирм. Цены были предложены разные – от 89 тысяч рублей до 8.4 миллиона рублей. Некоторые поставщики постарались запихнуть в своё предложение то, о чём их пока и не просили. Бюджетник выбрал предложение стоимостью 89 тысяч рублей.

Для внесения ясности в суд пришлось прийти и представителю Разработчика спорного ПО. Разработчик ПО объяснил суду, что для начала нормальной работы, Бюджетнику вполне достаточно закупленного им модуля ПО. Что касается спорной цены, то, как пояснил Разработчик, любым из его официальных представителей (которым является не только Поставщик) может быть предложена любая цена за поставку программного обеспечения (передаваться могут различные компоненты (программные модули)). Всё зависит от требуемого заказчиком в Техническом задании функционала, технической комплектации ПО, а также региона рынка сбыта. При этом самим

Разработчиком фиксированная цена на ПО не установлена. В каждом конкретном случае ПО индивидуально, и в большинстве регионов дорабатывается (модифицируется) в момент ввода в эксплуатацию у конечных пользователей.

И чтобы совсем прекратить разговор о занижении цен, Разработчик привёл пример недавней закупки в другом городе. Похожее ПО (но от другого разработчика) было приобретено муниципальным бюджетом за 10 тысяч рублей. Так что сравнивать цены на Программное Обеспечение без детального сравнения функционала бессмысленно. Получается сравнение между тренировочным и пассажирским самолётом. И тот и другой летают, а почему цена такая разная?

Далее Бюджетник выложил на стол результаты своих последующих закупок, связанных со «злосчастным» модулем ПО. Три аукциона, с весьма приличными суммами на закупку ПО для Автоматизированной Системы у Бюджетника, выиграли совершенно посторонние Поставщику фирмы. Правда один открытый конкурс выиграл Поставщик. Но это был конкурс на сопровождение того модуля ПО, который и был продан Поставщиком Бюджетнику. Всё было проведено в рамках Закона. Были жалобы от проигравших, но даже по результатам рассмотрения этих жалоб претензий у ФАС к Бюджетнику не было. Всё было сделано правильно.

Рассмотрев претензии Организации, перебрав чемодан бумаг от Бюджетника, выслушав Разработчика, суд решил, что Организация не смогла доказать правоту своих претензий.

Выводы и возможные проблемы: Можно только «снять шляпу» перед службой закупок Бюджетника. Проанализировали рынок. Не поленились и грамотно разбили закупку на составные части. Аккуратно и вовремя разослали запросы на закупки. Так же аккуратно собрали ответы на запросы. И, опираясь на собранные бумаги чётко в рамках Закона провели закупки. Поставщик тоже не подкачал. В критической ситуации помог своему Бюджетнику. Даже Разработчика в помощь привлёк.

Строка для поиска в КонсультантПлюс: «Недействительный контракт на поставку программного обеспечения».

Где посмотреть документы: *КонсультантПлюс, Судебная Практика:*

[ПОСТАНОВЛЕНИЕ АРБИТРАЖНОГО СУДА УРАЛЬСКОГО ОКРУГА ОТ 10.11.2017 N Ф09-6457/17 ПО ДЕЛУ N А50-28429/2016](#)



Нет КонсультантПлюс?

Закажите полную версию документа или
подберите комплект КонсультантПлюс самостоятельно