

## ОЦЕНКА ИЗДЕРЖЕК ОРГАНИЗАЦИИ ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГОВ ПРИ ПРОЦЕДУРЕ БАНКРОТСТВА ГРАЖДАН И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

**ГОЛОВИНА Татьяна Александровна**, доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой менеджмента и государственного управления, Среднерусский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, адрес: 302030, Россия, г. Орел, ул. Панчука, д.1, e-mail: golovina\_t78@mail.ru

**ЩЕГОЛЕВА Наталья Анатольевна**, кандидат юридических наук, доцент, декан юридического факультета, Среднерусский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, адрес: 302030, Россия, г. Орел, ул. Панчука, д.1, e-mail: shchegoleva\_na@mail.ru

**Аннотация.** Современное состояние экономических отношений таково, что политическая, финансово-экономическая нестабильность, спродуцированная санкционной политикой по отношению к России, вынуждает субъекты хозяйствования предпринимательства обращаться к инструментам банкротства. Банкротство становится единственным инструментом, позволяющим гражданам и индивидуальным предпринимателям законно ликвидировать имеющиеся долги. Целью исследования является изучение процесса организации электронных торгов при процедуре банкротства и оценка его издержек для организаторов. Предметом исследования выступает деятельность организатора электронных торгов на всех этапах их реализации. Авторами выделены этапы данной процедуры, формы ее проведения. В результате, на основе анализа имеющейся практики и экспертных оценок специалистов по проведению торгов, предложена методика расчета издержек времени затрачиваемого организатором на проведение торгов, а также их средней стоимости в зависимости от их сложности.

**Ключевые слова:** электронные торги, аукцион, конкурс, публичное предложение, банкротство, издержки, организатор торгов.

**ASSESSMENT OF THE ORGANIZING ELECTRONIC BIDDING COSTS IN  
BANKRUPTCY PROCEEDINGS OF CITIZENS AND  
INDIVIDUAL UNDERTAKERS**

**GOLOVINA T. A.**, Doctor of Economic Science, Professor, Head of the Management and Public Administration Department, Central Russian Institute of Management – a branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA) (Russian Federation, Orel), e-mail: golovina\_t78@mail.ru

**SHCHEGOLEVA N. A.**, Candidate of Juridical Sciences, Associate Professor, Dean of Faculty of Law, Central Russian Institute of Management – a branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA) (Russian Federation, Orel), e-mail: natali021orel@mail.ru

**Abstract.** The modern state of economic relations is such that political, financial and economic instability, caused, first of all, by the sanctions policy of a number of European states and the USA in relation to Russia, forces business entities to make constant decisions in conditions of uncertainty, and instability can lead to bankruptcy. Currently, bankruptcy is the only tool that allows citizens and individual undertakers to legally liquidate existing debts. The aim of the research is to study the process of organizing electronic bidding in bankruptcy proceedings and assess its cost-intensiveness for organizers. The subject of the study is the work of organizer of electronic bidding at all stages of its implementation. The authors have identified the stages of this procedure, the forms of its implementation. As a result, based on the analysis of existing practice and expert evaluations of specialists in bidding, the methodology for calculating the costs of time spent by the organizer of the bidding, as well as their average cost depending on their complexity was proposed.

**Keywords:** electronic bidding, auction, competition, public offer, bankruptcy, costs, auction organizer.

**ВВЕДЕНИЕ**

Электронная торговля представляет собой организацию дистанционной торговли через интернет. Формат электронной торговли предполагает совершение покупки после выбора на сайте продавца. Оформление заказа может происходить по любым каналам связи, но чаще всего осуществляется непосредственно на сайте. Также на сайте можно задать продавцу любые уточняющие вопросы. Оплата заказа, как правило, осуществляется до его получения. В случае если товар не подошел, происходит полный или частичный (в зависимости от причины) возврат ранее уплаченной суммы.

Электронная торговля – это эффективное средство продаж продукции реального сектора экономики, инструмент для выработки производственной и маркетинговой стратегии. Система проведения электронных торгов предназначена для обеспечения различных форм участия в сети Интернет потенциальных покупателей реализуемого организаторами торгов имущества – от получения оперативной информации в режиме реального времени до участия в электронных торгах.

В электронных продажах при выборе стратегии важно предусмотреть сокращение неопределенности в планировании объектов продажи, их размещении на электронной торговой площадке, сбалансированности спроса и предложения. Значительным резервом является организация взаимодействия на рынке продаж. Организация взаимодействия участников во многом определяется материальными и финансовыми условиями производства товаров и услуг, а также внешними факторами мировой экономической динамики.

Возможность проводить закупки в электронном виде появилась благодаря цифровизации, которая реализует ряд задач. Цифровизация расширила возможности заинтересованных лиц принять участие в электронных закупках. Так у поставщиков из разных регионов страны появилась возможность для участия в аукционах, проводимых в других регионах. Учитывая размеры территории нашей страны, это большие плюсы для поставщиков. Цифровизация воспрепятствовала сговорам. До появления электронной формы нередко возникали случаи сговора участников аукциона. В результате этого цена закупки почти не снижалась, а значит, расходование бюджетных средств было неэффективным. После появления электронных торгов вероятность сговоров между недобросовестными поставщиками существенно снизилась.

Электронная торговля в формате C2C (Consumer-to-Consumer – потребитель для потребителя) является достаточно распространенной формой электронной торговли, при которой продавец и покупатель не являются предпринимателями в юридическом смысле. Продажи осуществляются через торговые электронные площадки, владельцев которых можно рассматривать как посредников в сделках. Например, это могут быть онлайн-аукционы, такие как eBay, а также сайты частных объявлений Craigslist, Gumtree, Avito и т.п.

Электронная торговля в формате C2C представляет собой такую форму электронной торговли, при которой участниками торгово-экономических отношений – поставщиками и потребителями – являются физические лица без статуса индивидуального предпринимателя.

Особенности осуществления электронной торговли в формате C2C:

- электронная торговля осуществляется в форме розничной и мелкооптовой торговли;
- целью приобретения товаров является индивидуальное потребление;
- нормативно-правовое регулирование торгово-экономических отношений базируется на национальных и международных нормах осуществления розничной и

оптовой торговли, касающихся покупки и доставки товаров для личного потребления;

- заключение письменного договора не требуется;
- электронная торговля в формате C2C может осуществляться как в форме внутренней (национальной) электронной торговли, так и в форме трансграничной (международной) электронной торговли;
- субъектами торгово-экономических отношений выступают физические лица без статуса индивидуального предпринимателя;
- объектами торгово-экономических отношений выступают, как правило, товары, работы или услуги, предназначенные для личного потребления;
- электронными торговыми площадками для взаимодействия между контрагентами служат интернет-магазины, социальные сети, интернет-сервисы для размещения частных объявлений о товарах в формате сайтов-агрегаторов или платформ электронной торговли – маркетплейсов.

Таким образом, электронная торговля в формате C2C осуществляется физическими лицами сугубо в интересах физических лиц.

Одной из наиболее распространенных форм электронной торговли в настоящее время является торговля в формате B2C (Business-to-Consumer – бизнес для потребителя), при которой продавец (юридическое лицо или физическое лицо, имеющее статус индивидуального предпринимателя) ведет продажу товаров или оказывает услуги непосредственно конечному покупателю (физическому лицу без статуса индивидуального предпринимателя) для личного потребления.

Особенности осуществления электронной торговли в формате B2C:

- электронная торговля осуществляется как в форме розничной, так и в форме мелкооптовой торговли;
- целью приобретения товаров является индивидуальное потребление;
- нормативно-правовое регулирование торгово-экономических отношений базируется на национальных и международных нормах осуществления розничной и оптовой торговли, касающихся покупки и доставки товаров для личного потребления;
- требуется заключение письменного договора между продавцом и покупателем;
- электронная торговля в формате B2C может осуществляться как в форме внутренней (национальной) электронной торговли, так и в форме трансграничной (международной) электронной торговли;
- субъектами торгово-экономических отношений выступают юридические лица, а также физические лица, имеющие статус индивидуального предпринимателя (продавец), и физические лица без статуса индивидуального предпринимателя (покупатель);
- объектами торгово-экономических отношений выступают, как правило, товары, работы или услуги, предназначенные для личного потребления;

- электронными торговыми площадками для взаимодействия между контрагентами служат интернет-магазины, социальные сети, интернет-сервисы для размещения объявлений о товарах в формате сайтов-агрегаторов или платформ электронной торговли – маркетплейсов.

Таким образом, электронная торговля в формате B2C осуществляется юридическими лицами, а также физическими лицами, имеющими статус индивидуального предпринимателя, в интересах физических лиц.

Вид электронной торговли, характеризующий отношения между государством и гражданами, соответствует формату G2C (Government-to-Citizen – государство для гражданина). Как правило, отношения между государством и гражданами носят не коммерческий, а информационный характер (например, предоставление справок, информации о расписании, времени работы и т.п.). В ряде случаев услуги могут быть оказаны на коммерческой основе (например, образовательные услуги, услуги по предоставлению сертификатов, проведению экспертиз и т.п.).

Электронная торговля в формате G2C представляет собой такую форму электронной торговли, при которой поставщиками являются государственные учреждения, а потребителями – физические лица.

Особенности осуществления электронной торговли в формате G2C:

- целью приобретения товаров (услуг или работ) является индивидуальное потребление;

- нормативно-правовое регулирование торгово-экономических отношений базируется на национальных и международных нормах осуществления розничной и оптовой торговли, касающихся продажи товаров, а также предоставления работ и услуг государственными учреждениями для личного потребления;

- требуется заключение письменного договора между государственным учреждением (продавцом) и физическим лицом (покупателем);

- электронная торговля в формате G2C может осуществляться как в форме внутренней (национальной) электронной торговли, так и в форме трансграничной (международной) электронной торговли (например, услуги по выдаче визы, миграционной карты и т.п.);

- субъектами торгово-экономических отношений выступают государственные учреждения (продавцы) и физические лица (покупатели);

- объектами торгово-экономических отношений выступают, как правило, товары, работы или услуги, предназначенные для личного потребления;

- электронными торговыми площадками для взаимодействия между контрагентами служат интернет-ресурсы государственных учреждений (официальные сайты), на которых размещается информация о продаже товаров или предоставлении работ и/или услуг данного государственного учреждения для физических лиц.

Таким образом, электронная торговля в формате G2C осуществляется государственными учреждениями в интересах физических лиц.

Изменение трендов и бизнес-моделей привело к развитию электронной торговли в формате C2B (Consumer-to-Business – потребитель для бизнеса). Электронная торговля в формате C2B представляет собой такую форму электронной торговли, при которой продавцами являются физические лица без статуса индивидуального предпринимателя, а покупателями – юридические лица или физические лица, имеющие статус индивидуального предпринимателя. Данный вид электронной торговли основан на применении технологий маркетинга, при которых потребители сами формируют цены на товары, которые они хотели бы приобрести. Таким образом, данный формат электронной торговли основан на активной позиции потребителя, который ищет покупателя путем размещения объявлений о покупке. Примерами электронных площадок, предоставляющих подобные сервисы, являются Survey.Monkey, Survey.Scout, Поем.ру и т.п.

Особенности осуществления электронной торговли в формате C2B:

- электронная торговля осуществляется в форме розничной торговли;
- целью приобретения товаров является индивидуальное потребление;
- нормативно-правовое регулирование торгово-экономических отношений базируется на национальных и международных нормах осуществления розничной торговли, касающихся покупки и доставки товаров для индивидуального потребления;
- может потребоваться заключение письменного договора между физическим лицом (продавцом) и юридическим лицом (покупателем);
- электронная торговля в формате C2B может осуществляться как в форме внутренней (национальной) электронной торговли, так и в форме трансграничной (международной) электронной торговли;
- субъектами торгово-экономических отношений выступают юридические лица (покупатели) и физические лица (продавцы);
- объектами торгово-экономических отношений выступают товары, работы или услуги, предназначенные для индивидуального потребления.

Таким образом, электронная торговля в формате C2B осуществляется юридическими лицами в интересах физических лиц, при этом инициатором торгово-экономических отношений выступает покупатель.

Одной из самых распространенных форм электронной торговли в настоящее время является торговля в формате B2B (Business-to-Business – бизнес для бизнеса), в соответствии с которым поставщиками и потребителями являются юридические лица и/или физические лица, имеющие статус индивидуального предпринимателя.

Особенности осуществления электронной торговли в формате B2B:

- электронная торговля осуществляется как в форме розничной, так и в форме оптовой торговли;
- целью приобретения товаров является промышленное потребление;

- нормативно-правовое регулирование торгово-экономических отношений базируется на национальных и международных нормах осуществления розничной и оптовой торговли, касающихся покупки и доставки товаров для промышленного потребления;

- требуется заключение письменного договора между продавцами и покупателями – юридическими лицами и/или физическими лицами, имеющими статус индивидуального предпринимателя;

- электронная торговля в формате B2B может осуществляться как в форме внутренней (национальной) электронной торговли, так и в форме трансграничной (международной) электронной торговли;

- субъектами торгово-экономических отношений выступают юридические лица и/или физические лица, имеющие статус индивидуального предпринимателя;

- объектами торгово-экономических отношений выступают товары, работы или услуги, предназначенные для промышленного потребления;

- электронными торговыми площадками для взаимодействия между контрагентами служат интернет-магазины, социальные сети, интернет-сервисы для размещения объявлений о товарах в формате сайтов-агрегаторов или платформ электронной торговли – маркетплейсов.

Еще одной формой электронной торговли является торговля в формате G2B (Government-to-Business – государство для бизнеса). Электронная торговля в формате G2B представляет собой такую форму электронной торговли, при которой поставщиками являются государственные учреждения, а потребителями – юридические лица. Такая форма электронной торговли представляет собой онлайн-взаимодействие между государственными учреждениями и представителями коммерческих предприятий в целях поддержки и развития бизнеса последних.

Особенности осуществления электронной торговли в формате G2B:

- электронная торговля осуществляется как в форме розничной, так и в форме оптовой торговли;

- целью приобретения товаров является промышленное потребление;

- нормативно-правовое регулирование торгово-экономических отношений базируется на национальных и международных нормах осуществления розничной и оптовой торговли, касающихся продажи товаров, а также предоставления работ и услуг государственными учреждениями для промышленного потребления;

- требуется заключение письменного договора между государственным учреждением (продавцом) и юридическим лицом (покупателем);

- электронная торговля в формате G2B может осуществляться как в форме внутренней (национальной) электронной торговли, так и в форме трансграничной (международной) электронной торговли;

- субъектами торгово-экономических отношений выступают государственные учреждения (продавцы) и юридические лица (покупатели);

- объектами торгово-экономических отношений выступают товары, работы или услуги, предназначенные для промышленного потребления;

- электронными торговыми площадками для взаимодействия между контрагентами служат интернет-ресурсы государственных учреждений (официальные сайты), на которых размещается информация о продаже товаров или предоставлении работ и/или услуг данного государственного учреждения для юридических лиц.

Таким образом, электронная торговля в формате G2B осуществляется государственными учреждениями в интересах юридических лиц.

Одним из возможных форматов электронной торговли является торговля в формате C2G (Citizen-to-Government – гражданин для государства). Торгово-экономические отношения между гражданами и государством могут быть связаны с продажей физическими лицами товаров, обладающих уникальными характеристиками (например, предметов, представляющих художественную или историческую ценность). Также это могут быть товары народного промысла, прием излишков урожая у населения. Помимо этого, населением могут оказываться услуги и выполняться работы (например, проведение концертов и т.п.).

Электронная торговля в формате C2G представляет собой такую форму электронной розничной торговли, при которой поставщиками являются физические лица, а потребителями – государственные учреждения.

Особенности осуществления электронной торговли в формате C2G:

- электронная торговля осуществляется в форме розничной и мелкооптовой торговли;

- целью приобретения товаров является потребление для государственных нужд;

- нормативно-правовое регулирование торгово-экономических отношений базируется на национальных и международных нормах осуществления розничной торговли, касающихся покупки товаров, работ или услуг для государственных нужд;

- требуется заключение письменного договора;

- электронная торговля в формате C2G может осуществляться как в форме внутренней (национальной) электронной торговли, так и в форме трансграничной (международной) электронной торговли;

- субъектами торгово-экономических отношений выступают физические лица (продавцы) и государственные учреждения (покупатели).

Таким образом, электронная торговля в формате C2G осуществляется физическими лицами для нужд государственных учреждений.

Одним из распространенных форматов электронной торговли является торговля в формате B2G (Business-to-Government – бизнес для государства), предполагающая торгово-экономические отношения между представителями коммерческих

структур и государством, основанные на выполнении государственных заказов. Электронная торговля в формате B2G представляет собой такую форму торговли, при которой поставщиками являются юридические лица, а потребителями – государственные учреждения.

Особенности осуществления электронной торговли в формате B2G:

- электронная торговля осуществляется как в форме розничной, так и в форме оптовой торговли;
- целью приобретения товаров является потребление для государственных нужд;
- нормативно-правовое регулирование торгово-экономических отношений базируется на национальных и международных нормах осуществления розничной и оптовой торговли, касающихся покупки товаров, работ или услуг для государственных нужд;
- требуется заключение письменного договора;
- электронная торговля в формате B2G может осуществляться как в форме внутренней (национальной) электронной торговли, так и в форме трансграничной (международной) электронной торговли;
- субъектами торгово-экономических отношений выступают юридические лица (продавцы) и государственные учреждения (покупатели);
- объектами торгово-экономических отношений выступают товары, работы или услуги, предназначенные для государственных нужд;
- электронными торговыми площадками для взаимодействия между контрагентами служат интернет-ресурсы государственных учреждений (официальные сайты), на которых размещается информация о проведении тендеров на приобретение товаров, выполнение работ или предоставление услуг для нужд данного государственного учреждения.

Таким образом, электронная торговля в формате B2G осуществляется юридическими лицами для нужд государственных учреждений.

Одним из возможных форматов электронной торговли является торговля в формате G2G (Government-to-Government – государство для государства).

Электронная торговля в формате G2G представляет собой такую форму электронной розничной торговли, при которой поставщиками и потребителями являются государственные учреждения.

Особенности осуществления электронной торговли в формате G2G:

- электронная торговля осуществляется как в форме розничной, так и в форме оптовой торговли;
- целью приобретения товаров является потребление для государственных нужд;
- нормативно-правовое регулирование торгово-экономических отношений базируется на национальных и международных нормах осуществления розничной и

оптовой торговли, касающихся покупки товаров, работ или услуг для государственных нужд;

- требуется заключение письменного договора;
- электронная торговля в формате G2G может осуществляться как в форме внутренней (национальной) электронной торговли, так и в форме трансграничной (международной) электронной торговли;
- субъектами торгово-экономических отношений выступают государственные учреждения (продавцы) и государственные учреждения (покупатели);
- объектами торгово-экономических отношений выступают товары, работы или услуги, предназначенные для государственных нужд;
- электронными торговыми площадками для взаимодействия между контрагентами служат интернет-ресурсы государственных учреждений (официальные сайты), на которых размещается информация о проведении тендеров на приобретение товаров, выполнение работ или предоставление услуг для нужд данного государственного учреждения.

Таким образом, электронная торговля в формате G2G осуществляется государственными учреждениями для нужд государственных учреждений.

Следует отметить, что электронная торговля представляет собой такую форму торгово-экономических отношений, которая позволяет осуществлять хозяйственную деятельность субъектам любого правового статуса: физическим, юридическим лицам, а также государственным учреждениям.

В настоящее время электронные закупки очень важны для заказчиков и поставщиков. Они решают множество задач, в том числе экономят время и средства, обеспечивают конкуренцию, открытость и прозрачность закупок, благодаря использованию электронных торговых площадок. Четкое определение сценариев использования электронной площадки увеличивает их полезность для проведения торгов, позволяет повысить эффективность обмена данными. Ориентация на результаты обеспечивает четкое понимание желаемой цели, повышает заинтересованность бизнеса и снижает риски, связанные с реализацией процессов.

В условиях неопределенности и сложной эпидемиологической ситуации количество банкротств увеличивается с каждым днем. Величина намерений кредиторов обратиться в суд с заявлением о банкротстве выросло на 1,2% в первом квартале 2021 году к такому же периоду 2020 года до 7844 шт. Количество граждан (включая индивидуальных предпринимателей), признанных банкротами в первом квартале 2021 года составило 40 569, что на 81,5% больше, чем в первом квартале 2020 года. В январе-марте 2020 года рост был 68% к такому же периоду 2019 года [7].

В этой связи, все чаще встает вопрос о добросовестности арбитражного управляющего в отношении использования денежных средств должника на погашение текущих платежей, а именно на их обоснованность.

Для этих целей, проверяется необходимость использования бухгалтерских и

юридических консалтинговых организаций, оценщиков, задействованных в процедуре, организаторов электронных торгов. Однако, не всегда можно достоверно определить, какая сумма оплаты за услуги является адекватной и обоснованной, а какая является преднамеренным выводом средств из организации в ущерб требований кредиторов. Если в части бухгалтерских и юридических услуг ситуация более менее понятна и зависит от региона, репутации, как и при проведении оценки, то организация электронных торгов не является такой очевидной.

В этой связи разработка и обоснование методики оценки издержек при проведении электронных торгов является актуальной с научной и практической точек зрения.

С 2010 года преимущественная часть всех корпоративных закупок, а также торгов на повышение и понижение в России реализуется при помощи проведения торгов в электронной форме, которые представляют собой торги, проводимые на электронной торговой площадке, где «разыгрываются» лоты и котировки заказов.

Способы реализации имущества в современных условиях приведены на рис. 1.



Рисунок 1 - Способы реализации имущества  
Figure 1 - Methods for the sale of property

При открытом аукционе организатор устанавливает начальную цену торгов, исходя из отчета об оценке имущества. В свою очередь, по результатам аукциона договор заключается с участником, предложившим наибольшую стоимость за реализуемое имущество.

Но основное отличие конкурса от аукциона состоит в критериях выбора победителя. В первом случае это совокупность условий, а во втором – только цена.

Проверка на соответствие участника критериям, установленным условиями конкурса, входит в обязанности организатора торгов. П. 1 ст. 448 ГК РФ установлено, что аукционы и конкурсы могут быть открытыми и закрытыми.

Для определения затраченного времени на проведение торгов, важное значение имеет порядок действий организатора при каждом их виде.

**Порядок аукционов / конкурсов с открытой формой подачи предложения о цене имущества.**

В случае, если при проведении торгов используется открытая форма представления предложений о цене предприятия, организатор торгов проводит аукцион, в ходе которого предложения о цене предприятия заявляются участниками торгов открыто в ходе проведения торгов.

В данном случае по наступлении даты окончания подачи заявок организатор производит рассмотрение поступивших заявок и решает, кого из участников допустить к участию в торгах по каждому лоту. После объявления организатором начала торгов, участники могут подавать ставки в тех лотах, к участию в которых они допущены.

В электронных торгах с открытой формой подачи предложений о цене имущества ставки как правило подаются без участия организатора торгов. В ходе торгов на странице лота отображается таблица ставок, содержащая начальную цену лота, данные о ставках и форму для подачи ставок.

После окончания аукциона участники могут видеть не только ставки конкурентов, но и их наименования, ранее скрытые под псевдонимами [1].

На данном этапе организатор подводит итоги аукциона, заполняя и утверждая итоговые протоколы по каждому лоту. Если в лоте состоялись торги и подавались ставки, победителем признается участник, предложивший последнюю, наибольшую цену.

В данной процедуре организатор торгов принимает решение о признании участника торгов победителем опираясь на представленные операторами торговых площадок данные.

**Порядок аукционов / конкурсов с закрытой формой подачи предложения о цене имущества.**

Порядок проведения публичного предложения устанавливается согласно положению о торгах, организатор устанавливает время и стоимость лота на периоде.

Состав периода на публичном предложении включает такие позиции как: начало приема заявок; окончание приема заявок; цена на периоде; размер задатка.

Победителем признают участника, который подал самую высокую цену на периоде. Но не ниже начальной цены периода.

В публичном предложении цены подают в «закрытых» конвертах, и участник не может видеть цены конкурентов как на открытом аукционе. Цену можно предложить любую, превышающую начальную цену на периоде.

При проведении публичного предложения, расчет состава периодов торгов, анализ ценовых предложений, указанных в заявках, оцениваются непосредственно организатором торгов. Оценивая степень участия организатора торгов при проведении каждой из процедуры, а также степень ответственности и трудозатрат связанных с ней с учетом экспертных оценок специалистов по проведению торгов, предлагаем коэффициентную шкалу оценки трудозатрат организатора торговых процедур (табл. 1).

Таблица 1 – Коэффициенты трудоемкости для используемых процедур торгов  
Table 1 – Coefficients of labor intensity for the used bidding procedures

Форма торгов		Ко-эф.	Степень участия организатора торгов в подведении итогов	
Открытые	Аукцион	С открытой формой подачи предложения о цене имущества	1	Определяет участников торгов, определяет победителя опираясь по сведениям оператора торговой площадки
		С закрытой формой подачи предложения о цене имущества	1,1	Определяет участников торгов, определяет победителя анализируя предложенные участниками цены имущества
	Конкурс	С открытой формой подачи предложения о цене имущества	2	Определяет участников торгов исходя из требований конкурсной документации, определяет победителя опираясь на сведения оператора торговой площадки
		С закрытой формой подачи предложения о цене имущества	2,1	Определяет участников торгов исходя из требований конкурсной документации, определяет победителя анализируя предложенные участниками цены имущества
Закрытые	Аукцион	С открытой формой подачи предложения о цене имущества	3	Определение соответствия участника специальным требованиям, установленным для участия в закрытых процедурах, определяет победителя опираясь по сведениям оператора торговой площадки
		С закрытой формой подачи предложения о цене имущества	3,1	Определение соответствия участника специальным требованиям, установленным для участия в закрытых процедурах, анализируя предложенные участниками цены имущества
	Конкурс	С открытой формой подачи предложения о цене имущества	4	Определение соответствия участника специальным требованиям, установленным для участия в закрытых процедурах, определяет победителя опираясь на сведения оператора торговой площадки
		С закрытой формой подачи предложения о цене имущества	4,1	Определение соответствия участника специальным требованиям, установленным для участия в закрытых процедурах, определяет победителя анализируя предложенные участниками цены имущества
Торги посредством публичного предложения (любая форма)		4,5	результатам каждого этапа торгов в зависимости от формы проведения, определяет победителя анализируя предложен	

Исходя из тарифов на размещение лотов на торговых площадках в исследовании была проведена аналогия и определен интервал, при котором стоимость услуг при проведении торгов возрастает исходя из степени трудозатрат, в зависимости от количества лотов (табл. 2).

Таблица 2 – Интервалы роста стоимости услуг торговых площадок  
Table 2 – Intervals of growth in the cost of services of trading floors

Наименование торговой площадки	1 интервал	2 интервал	3 интервал	Повышающие коэффициенты
uTender	от 1 до 10	от 11 до 49	от 50 и более	2; 5,71
Тарифы	7 000 руб.	14 000 руб.	40 000 руб.	
РУ.ТРЕЙД	от 1 до 5	от 6 до 49	от 50 и более	1,7; 2,3
Тарифы	3 000 руб.	5 000 руб.	7 000 руб.	
МЭТС	от 1 до 5	от 6 до 48	49 и более лотов	5; 8
Тарифы	5 000 руб.	5 000 рублей + 800 рублей за каждый лот начиная с шестого	5 000 рублей + 800 рублей за каждый лот начиная с шестого, но не более 40 000 рублей	
Россия онлайн	от 1 до 5	от 6 до 15	16 и более	нет
Тарифы	10 тыс. руб. +2 тыс. руб. за каждый лот + коэффициент	20 тыс. руб.+ 1,5 тыс. руб. за каждый лот, начиная с 6-го + коэффициент	35 тыс. руб.+ 1 тыс.руб. за каждый лот, начиная с 16-го + коэффициент	

Повышающие коэффициенты определены в соответствии с табл. 3 и представлены в табл. 4.

Таблица 4 – Повышающие коэффициенты трудоемкости в зависимости от количества лотов

Table 4 – Increasing coefficients of labor intensity depending on the number of lots

Форма торгов			Повышающий коэфф. в зависимости от кол-ва лотов		
Открытые	Аукцион	С открытой формой подачи предложения о цене имущества	1-10 лотов	10-50 лотов	50-100 лотов
		С закрытой формой подачи предложения о цене имущества	1	1,85	2,48
	Конкурс	С открытой формой подачи предложения о цене имущества			
		С закрытой формой подачи предложения о цене имущества			
Закрытые	Аукцион	С открытой формой подачи предложения о цене имущества			
		С закрытой формой подачи предложения о цене имущества			
	Конкурс	С открытой формой подачи предложения о цене имущества			
		С закрытой формой подачи предложения о цене имущества			

Усредненные значения повышающих коэффициентов рассчитаны только по двум торговым площадкам («uTender» и «РУ.ТРЕЙД»), так как у площадок «МЭТС» и «Россия онлайн» интервалы тарифов не дают возможности расчета оптимального среднего показателя (табл. 3) [9-12].

Таблица 3 – Средние значения повышающих коэффициентов торговых площадок  
 Table 3 – Average values of raising coefficients of trading floors

Интервалы	uTender	РУ.ТРЕЙД	Среднее значение
Для первого интервала	1,7	2	1,85
Для второго интервала	2,3	5,17	2,48

Качество процедуры торгов во многом зависит от их организатора, его компетентности (рис. 2)

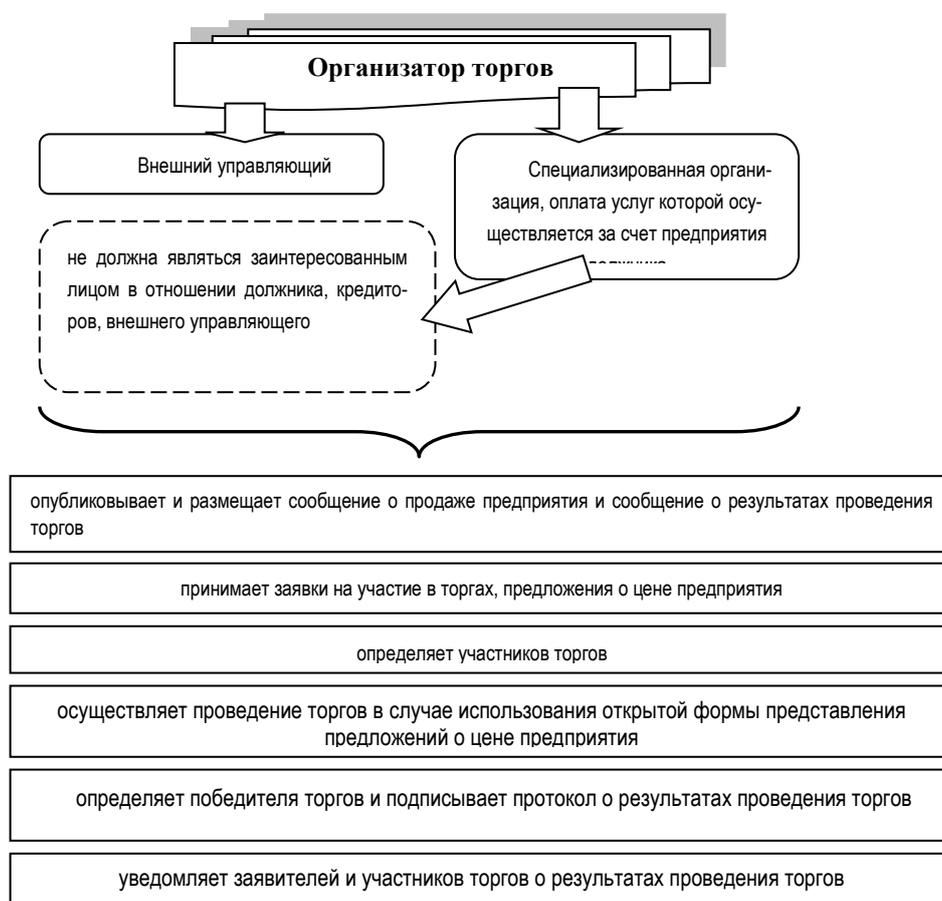


Рисунок 2 – Функции организатора электронных торгов  
 Figure 2 – Functions of the organizer of electronic trading

Размер задатка для участия в электронных торгах устанавливается внешним управляющим и не должен превышать двадцать процентов начальной цены продажи предприятия.

Рассмотрим более подробно этапы работы организатора торгов.

1. Публикация сообщения о продаже имущества осуществляется в следующих ресурсах:

- официальном издании (газета «Коммерсантъ»);
- сайт Единого Федерального реестра сведений о банкротстве.

Учитывая срок обработки заявки на публикацию сообщения о торгах самим печатным издательством, а также срок на подготовку такой публикации целесообразно направлять публикацию в понедельник той недели, на которой планируется выход сообщения.

На основании экспертного опроса специалистов, занимающихся проведением торговых процедур, установлен срок на подготовку публикации в официальном источнике равный одному рабочему дню.

2. Согласно нормам закона о банкротстве срок представления заявок на участие в торгах должен составлять не менее чем двадцать пять рабочих дней со дня опубликования и размещения сообщения о проведении торгов [3].

3. Решение организатора электронных торгов о допуске заявителей к участию в торгах принимается по результатам рассмотрения представленных заявок на участие в торгах и оформляется протоколом об определении участников торгов. Заявители, допущенные к участию в торгах, признаются участниками торгов.

Организатор торгов уведомляет всех заявителей о результатах рассмотрения представленных заявок на участие в торгах и признании или непризнании заявителей участниками торгов посредством направления заявителям в письменной форме или в форме электронного документа копий протокола об определении участников торгов в течение пяти дней со дня подписания указанного протокола [4].

Таким образом, торги должны быть проведены в срок не позднее чем в течение пяти дней с даты окончания срока приема заявок на участие в торгах.

4. Оператор электронной площадки проводит торги в соответствии с Порядком проведения открытых торгов в электронной форме при продаже Имущества (предприятия) Должников в ходе процедур, применяемых в деле о банкротстве, являющимся Приложением 1 к Приказу №495 Минэкономразвития [4].

5. Решение организатора торгов об определении победителя торгов принимается в день подведения результатов торгов и оформляется протоколом о результатах проведения торгов.

6. Организатор торгов уведомляет всех участников торгов о результатах посредством направления им протокола о результатах торгов в форме электронного документа не позднее рабочего дня, следующего после дня подписания такого протокола, на адрес электронной почты, указанный в заявке на участие в торгах.

7. В течение пятнадцати рабочих дней со дня подписания протокола о результатах проведения торгов или принятия решения о признании торгов несостоявшимися организатор торгов обязан опубликовать сообщение о результатах проведения тор-

гов в официальном издании в порядке и разместить на сайте данного официального издания в сети «Интернет», в средстве массовой информации по месту нахождения должника, в иных средствах массовой информации, в которых было опубликовано сообщение о проведении торгов [3].

В течение двух рабочих дней с даты подписания протокола о результатах проведения торгов организатор торгов направляет победителю торгов и внешнему управляющему копии этого протокола. В течение пяти дней с даты подписания этого протокола внешний управляющий направляет победителю торгов предложение заключить договор купли-продажи предприятия с приложением проекта данного договора в соответствии с представленным победителем торгов предложением о цене предприятия [3]

Для расчета трудозатрат организации на деятельность, связанную с проведением торгов, определяется среднее количество человеко-часов, затрачиваемых на проведение «базовых торгов» (торгов с одним лотом, без применения повышающих коэффициентов) [6]. Приемлемая продолжительность рабочего дня составляет 8 часов (40 часов в неделю/5 рабочих дней)[2].

Средняя продолжительность базовых торгов при этом составит:

$$41 \text{ дн.} \times 8 \text{ ч.} = 328 \text{ человеко-часов.}$$

Таким образом, в среднем на открытые аукционы с открытой формой подачи предложения о цене имущества трудозатраты составляют 328 человеко-часов.

Для расчета трудозатрат на различные типы конкурсных процедур базовое количество человеко-часов умножается на поправочные коэффициенты трудоемкости, приведенные в табл. 1, в зависимости от их формы [6].

Средние трудозатраты на одну процедуру торгов по различным видам электронных торгов приведены в табл. 5.

Таблица 5 – Средние трудозатраты на одну процедуру торгов, человеко-часы  
Table 5 – Average labor costs for one bidding procedure, man-hours

Форма торгов			Кол-во человеко-часов
Открытые	Аукцион	С открытой формой подачи предложения о цене имущества	328
		С закрытой формой подачи предложения о цене имущества	360,8
	Конкурс	С открытой формой подачи предложения о цене имущества	656
		С закрытой формой подачи предложения о цене имущества	688,8
Закрытые	Аукцион	С открытой формой подачи предложения о цене имущества	984
		С закрытой формой подачи предложения о цене имущества	1016,8
	Конкурс	С открытой формой подачи предложения о цене имущества	1312
		С закрытой формой подачи предложения о цене имущества	1344,8
Торги посредством публичного предложения			1476

Для расчета непосредственных издержек на проведение торгов была установлена средняя стоимость человеко-часа, исходя из средней заработной платы населения в России, составившей в 2020 году – 51 352 руб. [8].

Учитывая, что среднее количество рабочих часов в месяц равна 164,9 человеко-часов, то средняя стоимость человеко-часа будет равна 311,41 руб.: (51 352 руб./ 164,9 ч.=311,41руб.).

Используя данные о трудозатратах на одну процедуру торгов, полученные в Таблице 5 и среднюю стоимость одного человеко-часа, получаем издержки в денежном эквиваленте на проведение одной процедуры торгов в зависимости от их формы.

Таблица 6 – Средние издержки на одну процедуру торгов, руб.  
Table 6 – Average costs for one bidding procedure, rub.

Форма торгов			Кол-во человеко-часов	Издержки, руб.
Открытые	Аукцион	С открытой формой подачи предложения о цене имущества	328	102 142,48
		С закрытой формой подачи предложения о цене имущества	360,8	112 356,73
	Конкурс	С открытой формой подачи предложения о цене имущества	656	204 284,96
		С закрытой формой подачи предложения о цене имущества	688,8	214 499,21
Закрытые	Аукцион	С открытой формой подачи предложения о цене имущества	984	306 427,44
		С закрытой формой подачи предложения о цене имущества	1016,8	316 641,69
	Конкурс	С открытой формой подачи предложения о цене имущества	1312	408 569,92
		С закрытой формой подачи предложения о цене имущества	1344,8	418 784,17
Торги посредством публичного предложения			1476	459 641,16

Минимальная стоимость проведения одних торгов составляет примерно 100 000,00 руб. и увеличивается в зависимости от условий.

Средняя стоимость проведения электронных торгов (без учета конкретной формы) составляет 282 594,20 руб.

### **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Таким образом, проведенное исследование на тему оценки издержек организации электронных торгов при процедуре банкротства граждан и индивидуальных предпринимателей позволило сформулировать следующие выводы:

- электронная торговля характеризуется целым рядом специфических особенностей, обусловленных современными трендами развития торгово-экономических отношений, складывающихся между различными хозяйствующими субъектами. Их совокупность необходимо учитывать при организации электронной торговли при осуществлении электронной торговли каналами продвижения товаров могут служить различные способы, исключающие возможность непосредственного ознакомления покупателя с товаром; осуществление электронной торговли обуславли-

вает глобальную территорию охвата, происходит «стирание границ» на этапе выбора, оформления и оплаты товара; электронная торговля позволяет экономить на издержках, связанных с содержанием торговых площадей.

- стоимость услуг по организации электронных торгов напрямую зависит от характера торгов: конкурс, аукцион, публичное предложение; а также от их типа – открытые и закрытые торги;

- стоимость услуг по организации электронных торгов зависит от количества лотов, выставляемых на продажу, их характеристик;

- средние трудозатраты на проведение базовых торгов с одним лотом без применения повышающих коэффициентов с открытой формой подачи предложения о цене имущества трудозатраты составляют 328 человеко-часов. Для расчета каждого вида необходимо применять повышающие коэффициенты.

### **Библиография/References:**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 28.06.2021, с изм. от 08.07.2021). – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/cd9995a5781d75a0dbef89a99ba7e666758d09ff/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/cd9995a5781d75a0dbef89a99ba7e666758d09ff/) (дата обращения: 10.08.2021)

2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 28.06.2021). – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_34683/bd14cccf0a1f074ef104e82522f7e2dea04d651f](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/bd14cccf0a1f074ef104e82522f7e2dea04d651f).

3. Федеральный закон от 26.10.2002 №127-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «О несостоятельности (банкротстве)». – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_39331/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/)(дата обращения: 10.08.2021)

4. Приказ Минэкономразвития России от 23.07.2015 N 495 (ред. от 28.10.2020) «Об утверждении Порядка проведения торгов в электронной форме по продаже имущества или предприятия должников в ходе процедур, применяемых в деле о банкротстве, Требований к операторам электронных площадок, к электронным площадкам, в том числе технологическим, программным, лингвистическим, правовым и организационным средствам, необходимым для проведения торгов в электронной форме по продаже имущества или предприятия должников в ходе процедур, применяемых в деле о банкротстве, внесении изменений в приказ Минэкономразвития России от 5 апреля 2013 г. N 178 и признании утратившими силу некоторых приказов Минэкономразвития России» (Зарегистрировано в Минюсте России 20.02.2016 N 41182). – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_194513/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_194513/)(дата обращения: 10.08.2021)

5. Распоряжение Правительства РФ от 21.07.2008 №1049-р «Об официальном издании, осуществляющем опубликование сведений, предусмотренных Феде-

ральным законом «О несостоятельности (банкротстве)». – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_78597/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_78597/) (дата обращения: 10.08.2021)

6. Балаева О.Н., Коробейникова Л.С., Чупандина Е.Е., Яковлев А.А. Оценка издержек заказчика в российской системе госзакупок (на примере Воронежского государственного университета) // Университетское управление: практика и анализ. – 2014. – № 2. – С. 54-69.

7. Банкротства в России: итоги 1 кв. 2021 года, статистический релиз Федресурса. – URL: <https://fedresurs.ru/news/165f3708-5810-4047-9db6-b46c927e73b7>.

8. Среднемесячная заработная плата в целом по Российской Федерации» (Материал подготовлен специалистами КонсультантПлюс по данным Росстата). – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_326052/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_326052/) (дата обращения: 10.08.2021).

9. Тарифы для торгов, предусмотренных Федеральным законом №127-ФЗ о несостоятельности (банкротстве) на услуги электронной площадки «МЭТС». – URL: <https://m-ets.ru/page/tarifs> (дата обращения: 10.08.2021).

10. Тарифы на услуги электронной площадки «uTender». – URL: <http://www.utender.ru/public/help/tariff/> (дата обращения: 10.08.2021)

11. Тарифы на услуги электронной площадки «Россия онлайн». – URL: <https://rus-on.ru/tarif> (дата обращения: 10.08.2021).

12. Тарифы на услуги электронной площадки «ру.Трейд». – URL: <https://www.ru-trade24.ru/Content/RenderContent/3> (дата обращения: 10.08.2021).

1. Grazhdanskiy kodeks Rossiiskoi Federatsii (chast' pervaya) ot 30.11.1994 N 51-FZ (red. ot 28.06.2021, s izm. ot 08.07.2021) [Civil Code of the Russian Federation (part one) of November 30, 1994 N 51-FZ]. – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/cd9995a5781d75a0dbef89a99ba7e666758d09ff/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/cd9995a5781d75a0dbef89a99ba7e666758d09ff/) (In Russ.)

2. Trudovoi kodeks Rossiiskoi Federatsii ot 30.12.2001 N 197-FZ (red. ot 28.06.2021) [Labor Code of the Russian Federation of December 30, 2001 N 197-FZ]. – URL: <https://clck.ru/ZJDFU> (In Russ.)

3. Federal'nyi zakon ot 26.10.2002 №127-FZ (red. ot 02.07.2021) «O nesostoiatel'nosti (bankrotstve)» [Federal Law No. 127-FZ of October 26, 2002 (as amended on July 2, 2021) “On Insolvency (Bankruptcy)”]. – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_39331/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/). (In Russ.)

4. Prikaz Minekonomrazvitiia Rossii ot 23.07.2015 N 495 (red. ot 28.10.2020) «Ob utverzhdenii Poriadka provedeniia torgov v elektronnoi forme po prodazhe imushchestva ili predpriatiia dolzhnikov v khode protsedur, primeniaemykh v dele o bankrotstve, Trebovanii k operatoram elektronnykh ploshchadok, k elektronnykh ploshchadkam, v tom chisle tekhnologicheskim, programmnykh, lingvisticheskim, pravovym i organizatsionnykh»

sredstvam, neobkhodimym dlia provedeniia torgov v elektronnoi forme po prodazhe imushchestva ili predpriiatiia dolzhnikov v khode protsedur, primeniaemykh v dele o bankrotstve, vnesenii izmenenii v prikaz Minekonomrazvitiia Rossii ot 5 apreliia 2013 g. N 178 i priznanii utrativshimi silu nekotorykh prikazov Minekonomrazvitiia Rossii» (Zaregistrirvano v Miniuste Rossii 20.02.2016 N 41182) [Order of the Ministry of Economic Development of Russia dated July 23, 2015 N 495 (as amended on October 28, 2020) "On approval of the Procedure for holding auctions in electronic form for the sale of property or enterprises of debtors in the course of procedures applied in a bankruptcy case, Requirements for operators of electronic platforms, to electronic platforms, including technological, software, linguistic, legal and organizational means necessary for conducting electronic auctions for the sale of property or enterprises of debtors in the course of the procedures used in the bankruptcy case, amending the order of the Ministry of Economic Development of Russia dated April 5 2013 N 178 and invalidation of some orders of the Ministry of Economic Development of Russia"]. – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_194513/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_194513/). (In Russ.)

5. Raspriazhenie Pravitel'stva RF ot 21.07.2008 №1049-r «Ob ofitsial'nom izdanii, osushchestvliaiushchem opublikovanie svedenii, predusmotrennykh Federal'nym zakonom «O nesostoiatel'nosti (bankrotstve)» [Order of the Government of the Russian Federation of July 21, 2008 No. 1049-r "On the official publication that publishes information provided for by the Federal Law" On Insolvency (Bankruptcy)"]. – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_78597/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_78597/). (In Russ.)

6. Balaeva, O.N., Korobeinikova, L.S., Chupandina, E.E., Iakovlev, A.A. (2014) Otsenka izderzhek zakazchika v rossiiskoi sisteme goszakupok (na primere Voronezhskogo gosudarstvennogo universiteta) [Estimation of customer costs in the Russian system of public procurement (on the example of Voronezh State University)] // Universitetskoe upravlenie: praktika i analiz [University Management: Practice and Analysis]. – № 2. – P. 54-69. (In Russ.)

7. Bankrotstva v Rossii: itogi 1 kv. 2021 goda, statisticheskii reliz Fedresursa [Bankruptcy in Russia: the results of the 1st quarter. 2021, Statistical Release of Fedresource]. – URL: <https://fedresurs.ru/news/165f3708-5810-4047-9db6-b46c927e73b7>. (In Russ.)

8. Srednemesiachnaia zarabotnaia plata v tselom po Rossiiskoi Federatsii» (Material podgotovlen spetsialistami Konsul'tantPlus po dannym Rosstata) [Average monthly wages in the Russian Federation as a whole "(Material prepared by ConsultantPlus specialists according to Rosstat data)]. – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_326052/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_326052/). (In Russ.)

9. Tarify dlia torgov, predusmotrennykh Federal'nym zakonom №127-FZ o nesostoiatel'nosti (bankrotstve) na uslugi elektronnoi ploshchadki «METS» [Tariffs for trading

provided by Federal Law No. 127-FZ on insolvency (bankruptcy) for the services of the electronic platform "METS"]. – URL: <https://m-ets.ru/page/tarifs>. (In Russ.)

10. Tarify na uslugi elektronnoi ploshchadki «uTender» [Tariffs for the services of the electronic platform "uTender"]. – URL: <http://www.utender.ru/public/help/tariff/>. (In Russ.)

11. Tarify na uslugi elektronnoi ploshchadki «Rossiia onlain» [Tariffs for the services of the electronic platform "Russia Online"]. – URL: <https://rus-on.ru/tarif>. (In Russ.)

12. Tarify na uslugi elektronnoi ploshchadki «ru.Treid» [Tariffs for services of the electronic platform "ru.Trade"]. – URL: <https://www.ru-trade24.ru/Content/RenderContent/3>. (In Russ.)