

Кнопка госзаказа

С 1 июля 2009 года вводится новый порядок проведения открытых аукционов.

С 1 июля 2009 года вводится новый порядок проведения открытых аукционов в электронной форме. Заказчикам и участникам торгов необходимо как можно быстрее освоить электронные торги, потому что правительство собирается сделать их главной формой размещения заказов для государственных и муниципальных нужд. В ближайшее время на электронные торги будут выставлены государственные заказы стоимостью в миллиарды рублей (напомним, что сейчас стоимость лотов ограничена 1 миллионом рублей). Минэкономразвития уже начало подготовку площадок для крупных электронных аукционов. Что несут изменения рынку, где будут запущены "пилотные" проекты, сможет ли малый бизнес в них участвовать, как бороться с недобросовестными заказчиками? На эти и другие вопросы мы попросили ответить заместителя директора департамента государственного регулирования в экономике Минэкономразвития России Анну Катамадзе.

- В чем главные новшества, как это будет работать на практике?

- Главное - мы снимаем планку в один миллион рублей для электронных аукционов и централизуем размещение заказов на ограниченном количестве электронных площадок, таким образом, заказчики могут выставлять более крупные лоты на электронный аукцион, но делать это должны на ограниченном количестве интернет-ресурсов. Для чего это сделано? Первое - с выведением крупных сделок на электронные торги вопрос информационной безопасности становится вопросом номер один. Мы не должны получить ситуации, когда поставщики в массовом порядке будут жаловаться, что "нажимаю на кнопку", а "ставка не проходит".

Разобраться с тем, кто нарушает условия игры, можно только одним способом, - обеспечив должный контроль за технологиями, используемыми на электронной площадке. Сделать это можно, только когда их ограниченное количество и очень высоки требования к качеству работы площадок. Второе - на крупные заказы должны выходить не "свои" предприниматели, а все предприниматели, которые готовы поставить товар. Сейчас у каждого своя электронная площадка, найти, где и какие размещаются заказы, практически невозможно.

- В каких регионах и когда будут запущены пилотные площадки?

- Пока решением правительства определены три пилотные площадки для апробации крупных электронных аукционов: Москва, Татарстан и Сбербанк. В ближайшее время мы начнем процедуру отбора площадок. В конце лета планируем подвести итоги. Дальше, по мере готовности, эти площадки будут введены. Рассчитываем, что это произойдет осенью этого года. Это будет очень серьезный перелом в системе государственных закупок. Электронные аукционы призваны сделать процесс размещения госзаказа наиболее прозрачным и открытым для конкуренции. Наша задача, чтобы к участию в нем подключился как можно более широкий круг предпринимателей, в том числе и малый бизнес. По статистике, если проводятся электронные аукционы, то малые компании побеждают в 25 процентах случаев, а если конкурсы, то только в 12 процентах.

- Малый бизнес считает, что у него почти нет шансов участвовать в госзакупках.

- Шансы есть всегда. Малый бизнес сам должен стать активнее и поверить, что закон работает, а значит, можно участвовать в госзакупках и выиграть их. При этом мы должны понимать, что всех жизненных ситуаций в законе не описать, например, не описать всех случаев "затачивания" требований под конкретный товар. Поэтому госзаказ - одна из немногих отраслей, где есть быстрая и короткая процедура обжалований действий недобросовестных заказчиков и поставщиков в ФАС. Она длится 5 дней и, что важно, предшествует подписанию контракта. Оспорить в суде подписанный контракт практически нереально. В рамках же административного обжалования нарушающие чиновники не просто платят штрафы, но и обязаны восстановить в правах предпринимателей, например провести повторно аукцион.

- Вопрос не только в том, что малый бизнес не верит, что торги можно выиграть. По словам самих предпринимателей, проблема в другом - 40-50 процентов конкурсов выигрывают не производители, а

посредники, которые демпингуют цены.

- Вопрос демпинга - это вопрос в первую очередь правильного формирования начальной цены. Завышенная цена всегда будет приводить к демпингу. Существует мнение, что возврат к предквалификационным требованиям к подрядчикам и поставщикам обеспечит качество поставщика, а значит, будет препятствовать демпингу цен на госзаказе. До принятия 94-ФЗ такая возможность была. На практике предквалификационные требования приводили к "выкидыванию" поставщиков с торгов, у которых склад "не на улице Вавилова" или "ранее данный поставщик не поставлял товары для данного заказчика". Если же мы говорим о равном доступе предпринимателей к госзаказу, то предприниматель не должен оцениваться чиновниками на торгах субъективно (по складам, опыту работы с конкретным заказчиком и т. д.), с одной стороны, а с другой - должен отвечать возможными финансовыми потерями за неисполнение контракта, а не просто декларированием в заявке складов, опыта и т. д. Для этого предусмотрены обязательные финансовые гарантии исполнения госконтрактов. Финансовые гарантии исполнения контракта заменили предквалификационные требования к участникам торгов. Эти институты в госзаказе надо развивать. Что же касается посредников, то у нас очень много малых и средних компаний, которые являются дилерами или посредниками крупных производителей товаров, туроператоров, крупных подрядных холдингов и т. д. Ограничив участие этих компаний в госзаказе, мы сведем на нет конкуренцию в торгах, при этом в цену товара все равно будут включены издержки по сбыту товара, в данном случае самим производителем.

- Как бороться с недобросовестными заказчиками, которые "выкидывают" с конкурсов за "запятые"?

- До 2006 года законодательство не определяло правил игры, поэтому нарушения были грубые и простые, "выкидывали" из торгов не за запятые, а просто так. Как только появились правила, стали придумывать способы обходить эти правила. Это будет продолжаться до тех пор, пока не будут отшлифованы нормы, пока не накопится практика, судебные решения и т. д. Эти этапы проходит не только реформа госзаказа. Одно из последних изменений - поправки 308-го закона, которыми уточнены правила подачи заявок, их оформления, парафирования и т. д. Прописано все, вплоть до того, как должны быть прошиты листы.

Или, например, аукционы. Когда в 2007 году ввели первый аукционный перечень 609р - "заколосилось поле". Полгода была динамика, экономия бюджетных средств начала расти. Потом пошла обратная динамика. Начали разбираться - участники сговариваются. Что нужно сделать? Обеспечить конфиденциальность участия в аукционе и резко ограничить количество информационных ресурсов для проведения таких аукционов, о чем мы уже говорили выше. Возможность участия предпринимателей в электронных аукционах "удаленным доступом", не выезжая на место, позволит малым компаниям принимать участие в большом количестве торгов, откроет региональные границы бизнеса, участвующего сейчас только на своих региональных торгах.

- Бизнес часто жалуется, что не может найти информацию о закупках на сайтах регионов и муниципалитетов.

- В 2008 году мы отказались от платного печатного СМИ (публиковавшего информацию о торгах на госзаказе) и ввели новый федеральный портал госзакупок - единственного общедоступного бесплатного источника информации о всех федеральных торгах. Сейчас портал госзакупок - один из наиболее посещаемых интернет-ресурсов. Это были первые шаги - базовые вещи, которые надо было внедрить в систему госзаказа.

С одной стороны, это был прорыв, с другой - мы "вытолкнули" проблемы госзаказа из разряда "недоступный госзаказ" в разряд "не для всех доступный госзаказ". Найти ничего невозможно, ведь искать приходится по 83 порталам и нескольким десяткам электронных площадок. Да еще из 20 тысяч муниципалитетов несколько тысяч создало свои собственные сайты. В таком информационном пространстве ориентироваться невозможно, не говоря о проблемах публикаций "задним числом". Конечно, это относится не ко всем информационным ресурсам, но исходить приходится из всего масштаба. Понятно, что ни один из поставщиков из других регионов понятия не имеет, что происходит у соседей. Получается замкнутое пространство, каждый варится в своем соку. Меж тем как и страна едина, так и экономическое пространство и весомая часть экономики - госзаказ тоже должны быть едины. Вот почему мы идем по пути создания единого общероссийского портала на госзаказе и ограниченного количества электронных площадок.

Что же касается текущей ситуации, то если у муниципалитета нет сайта, он обязан размещать информацию на сайте своего региона. Отсутствие на региональных сайтах информации - это повод обратиться в ФАС и региональные контролирующие инстанции для проверки. С 2011 года эта проблема перестанет быть актуальной.

- Сроки введения его в действие были перенесены. Почему?

- На пути создания глобальных систем всегда есть масса трудностей. В следующем году мы планируем начать регистрацию пользователей вплоть до муниципальных заказчиков. В 2011 году единый портал госзакупок будет запущен в работу, и сейчас мы активно работаем с федеральными органами исполнительной власти, которые задействованы в решении этой задачи.

- Какие еще новации ожидают нас в этом году в практике госзаказа?

- Во-первых, то, о чем я говорила выше. Проблемой в госзаказе является отсутствие требований особенно к страховым полисам, в связи с чем для заказчиков затруднительно получение качественных финансовых гарантий исполнения контрактов. Вообще практика применения страхования ответственности в госзаказе сейчас оценивается нами неудовлетворительно.

Отдельной задачей является регламентация вопросов, смежных с вопросами государственного (муниципального) заказа. Важным направлением деятельности будет совершенствование законодательства в части повышения мотивации заказчиков к проведению действительно конкурентных торгов и получению экономии. Сейчас невозможно, например, премировать заказчика за счет достигнутой экономии, затруднено ее расходование на другие закупки. Это одно из направлений нашей работы на текущий год.

Автор: Юлия Васильева © Российская газета ЭКОНОМИКА, РОССИЯ 👁 2037 25.06.2009, 07:02 📌 233
URL: <https://babr24.com/?ADE=78786> Bytes: 10143 / 10143 Версия для печати Скачать PDF

👍 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: @babrobot_bot

эл.почта: eqquatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)