

Новая контрактная система – что ждет выставочное сообщество?

Федеральный закон N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», принятый 5 апреля 2013 года, призван заменить 94-ФЗ.

Закон будет вступать в силу по этапам. Основная часть норм начнет действовать 1 января 2014 года, в то же время для отдельных положений предусмотрены более поздние сроки. Окончательно Закон должен вступить в силу 1 января 2017 года.

Документ предусматривает существенные изменения правил осуществления государственных закупок, которые касаются как деятельности государственных и муниципальных заказчиков, так и участников конкурсов. Контрактная система призвана регулировать государственные закупки на всех этапах – от планирования до оценки их эффективности.

Сегодня выставочное сообщество интересуется главным вопросом: сможет ли новая система решить «вечные» проблемы 94-ФЗ. В сжатом виде они были сформулированы в нашем журнале еще в 2010 г. («Экспо-Ведомости», № 3-4, 2010). Однако с тех пор ничего не изменилось.

Рассмотрим по порядку вопросы, наиболее важные для выставочного бизнеса.

ТРЕБОВАНИЯ К УЧАСТНИКАМ ЗАКУПОК

В законе установлены дополнительные требования к участникам закупок.

Заказчик **обязан** убедиться, что организация, выступающая участником конкурса, а также ее учредители, члены коллегиального исполнительного органа и лица, исполняющие функции единоличного исполнительного органа, не включены в реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей).

Кроме того, по сравнению с 94-ФЗ, добавлены новые требования, которые должны предъявляться ко всем участникам конкурса:

- правомочность заключать контракт;
- отсутствие у участника конкурса (руководителя, членов коллегиального исполнительного органа или главного бухгалтера организации) судимости за преступления в сфере экономики (за исключением лиц, у которых такая судимость погашена или снята);
- неприменение в отношении указанных физических лиц наказания в виде лишения права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью, связанной с поставкой товаров, выполнением работ, оказанием услуг, являющихся объектом осуществляемой закупки, и административного наказания в виде дисквалификации.

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

Для оценки заявок участников конкурса заказчик в документации о закупке устанавливает следующие критерии (ч.1, ст. 32).

- 1) цена контракта;
- 2) расходы на эксплуатацию и ремонт товаров, использование результатов работ;
- 3) качественные, функциональные и экологические характеристики объекта закупки;
- 4) квалификация участников закупки, в том числе наличие у них финансовых ресурсов, на праве собственности или ином законном основании оборудования и других материальных ресурсов, опыта работы, связанного с предметом контракта, и деловой репутации, специалистов и иных работников определенного уровня квалификации.

При этом количество критериев, используемых при определении поставщика (подрядчика, исполнителя) должно быть не менее чем два, одним из которых является цена контракта (за исключением случаев проведения аукциона).

Сумма величин значимости всех критериев составляет сто процентов.

Выставочное сообщество всегда интересовало соотношение двух критериев оценки – «цена контракта» и «качество и квалификация участника конкурса» при оценке заявок на право организации российских экспозиций при частичном бюджетном финансировании.

В 94-ФЗ для выставочной деятельности (на общих основаниях) данное соотношение составляет 80:20, что приводило к негативным последствиям: конкурсы выигрывали компании, не обладающие необходимой квалификацией. Специалисты считают необходимым увеличить значимость критерия «качество и квалификация участника конкурса» при проведении конкурсов по услугам, оказываемым в сфере выставочно-ярмарочной деятельности, до 45%.

В тексте 44-ФЗ не оговариваются весовые значения тех или иных критериев оценки. Согласно закону, «порядок оценки заявок и окончательных предложений участников, в том числе предельные величины значимости каждого критерия устанавливаются Правительством РФ». Таким образом, этот вопрос должен регулировать подзаконный акт – Постановление Правительства РФ. Готовить подзаконные акты – функция Минэкономразвития России.

Задача выставочного сообщества - повлиять на ситуацию на этапе подготовки соответствующего подзаконного акта и добиться принятия необходимого решения. Иначе опять потом долгие годы будет постоянная тема для разговоров и жалоб.

ПЛАНИРОВАНИЕ

Закон предусматривает, что каждая государственная и муниципальная закупка должна быть запланирована. Заказчики обязаны утверждать, помимо плана-графика, составление которого

предусмотрено действующим законодательством (ч. 5.1 ст. 16, 94-ФЗ), план закупок на срок действия соответствующего бюджета (ст. 17, 44-ФЗ). План закупок формируется в процессе составления и рассмотрения проектов бюджетов бюджетной системы

АНТИДЕМПИНГОВЫЕ МЕРЫ

Закон предусматривает меры борьбы с недобросовестной конкуренцией, в частности, повышенный размер обеспечения в ситуации, когда при начальной (максимальной) цене контракта более 15 млн руб. участник конкурса снижает ее на 25% и более (ч. 1 ст. 37). В таком случае контракт с победителем конкурса заключается после того, как он предоставит обеспечение исполнения контракта, в 1,5 раза превышающее размер обеспечения, указанный в документации о проведении конкурса или аукциона.

Если же начальная (минимальная) цена контракта равна или менее 15 млн руб., то участник конкурса может предоставить либо повышенное обеспечение, либо информацию, подтверждающую его добросовестность. К такой информации относятся сведения об определенном количестве и стоимости госконтрактов, заключенных с таким участником и исполненных им без применения неустоек (штрафов, пеней) (ч. 3 ст. 37).

ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАЧАЛЬНОЙ ЦЕНЫ КОНТРАКТА

Новый закон гораздо подробнее, чем 94-ФЗ, регулирует обоснование начальной (максимальной) цены контракта. Заказчики обязаны руководствоваться следующими методами обоснования начальной цены контракта:

- метод сопоставимых рыночных цен (анализ рынка);
- нормативный метод;
- тарифный метод;
- проектно-сметный метод;
- затратный метод.

Приоритетным является метод сопоставления рыночных цен. При его использовании заказчик устанавливает начальную (максимальную) цену контракта на основании информации о рыночных ценах идентичных товаров, работ и услуг, а при их отсутствии – однородных товаров, работ и услуг.

В законе перечислено, какую информацию о ценах товаров, работ и услуг заказчик может использовать в целях определения начальной (максимальной) цены контракта. Например, это может быть информация об исполненных контрактах, по которым не была взыскана неустойка (штраф, пеня), данные статистической отчетности и т.д. (ч. 18 ст. 22).

Редакция благодарит Лидию Никифорову, заместителя директора Департамента экономической безопасности предпринимательства ТПП РФ, за помощь в подготовке этого материала.