

Не упустить реальную возможность изменить ситуацию!

Чтобы решить застарелые проблемы в области госзаказа, нужно готовить и подавать свои предложения. Срочно.



Выставочное сообщество России всегда критиковало Федеральный закон 94-ФЗ. Сколько слов было сказано и копий сломано по поводу конкурсов на право организации единых российских экспозиций на выставках за рубежом, которые выигрывали никому не известные фирмы, не имеющие совершенно никакого опыта проведения выставок! Чем же не устраивал 94-ФЗ? Прежде всего, несоответствием соотношения двух критериев: цены контракта и квалификационных требований для выставочной деятельности (80 к 20). Сегодня на смену 94-ФЗ приходит Федеральная контрактная система. Каковы ее принципиальные отличия от «пресловутого» закона и что делать выставочникам для защиты своих интересов в новых условиях? По просьбе редакции на эти вопросы отвечает директор Департамента экономической безопасности предпринимательства ТПП РФ **Николай Гетман**.

– Николай Иванович! Что собой представляет Федеральная контрактная система?

– Новый закон носит рамочный характер, он говорит о различных видах государственных закупок в рамках Федеральной контрактной системы и упоминает другие законодательные акты, регламентирующие порядок организации госзаказа в оборонной промышленности, в сфере создания государственных резервов.

Законопроект содержит то, чего бизнес-сообщество добивалось все годы существования 94-ФЗ: теперь в основе конкурсов будет лежать не только цена, но и квалификационные характеристики фирм участников конкурсных процедур.

Планируется, что на всех этапах в этой работе будет участвовать предпринимательское сообщество. В частности, речь идет о проведении проверки потенциальных поставщиков – участников конкурса: имеют ли они возможность качественно и в срок выполнить свои обязательства по заказу.

Мы настаиваем на том, чтобы были задействованы возможности компетентных экспертных подразделений Торгово-промышленной палаты России, у нас имеется более тысячи экспертов.

Имеется и опыт такой работы. В свое время мы проводили экспертизу качества товаров, закупавшихся для нужд Тыла Вооруженных Сил. Работу проводили независимые эксперты АНО «Союзэкспертиза» ТПП РФ и территориальных палат. Вначале результаты про-

верок были самыми печальными: по отдельным товарам лишь около четверти от проверенных партий оказались пригодными для использования. В результате целенаправленной работы в течение нескольких лет «пирамида перевернулась» – пригодными стали около 80% поставляемых в Вооруженные Силы товаров. К сожалению, в настоящее время наши эксперты к этой работе не привлекаются.

– Каковы главные отличия нового законопроекта от 94-ФЗ?

– Их достаточно много, наверное, можно выделить несколько новаций.

Первая – Проект закона о ФКС в отличие от 94-ФЗ регулирует государственные заказы на всех этапах: на стадии планирования, размещения и исполнения. 94-ФЗ регулировал только стадию размещения. Многие проблемы исходили именно из этого положения. Когда важна только процедура размещения, то результат уходит на второй план и уже никого не интересует... Надеемся, что в случае принятия ФКС результат и эффективность госзаказа будут не отвлекаемыми категориями.

Вторая – предпринимается попытка выстроить забор перед недобросовестной конкуренцией в части участия в конкурсах с демпинговыми ценами. Для этого предусмотрен целый ряд механизмов. Демпинг – наша общая головная боль, ведь он зачастую подразумевает и прямое мошенничество, и некачественное выполнение работ.

Сейчас в законопроекте установлено пороговое значение снижения первоначальной цены контракта – 25%.

В случае снижения первоначальной цены на 25% и более, обеспечение, предоставляемое участником, возрастает до 15%.

В строительной отрасли, например, если речь идет о большем падении цены, претендент должен прийти в саморегулируемую организацию и там, перед профессионалами, обосновать свои цены. СРО в свою очередь, должно представить подтверждение правильности данного предложения.

Третье отличие особенно актуально для выставочной отрасли. В законопроекте прямо не указано соотношение критериев оценки заявок при организации конкурсов. Как известно, согласно 94-ФЗ соотношение цены контракта и квалификационных требований для выставочной отрасли, как и для большинства остальных, составляет 80 к 20, что всегда вызывало критику, и даже возмущение специалистов отрасли.

В проекте закона о Федеральной контрактной системе порядок оценки заявок (предложений) участников процедур определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей), в том числе и соотношение значимости критериев в большей части закупок по цене и качеству не оговаривается. Соотношение цены может устанавливаться Правительством России в специальном подзаконном акте.

Для действия 94-ФЗ было принято 30 подзаконных нормативных актов. Эксперты посчитали: для того, чтобы действовал новый закон, их будет нужно 39.

Мы категорически настаиваем на том, чтобы к моменту вступления нового

закона в силу (предположительно к концу этого года), проекты всех подзаконных актов – Постановления и Распоряжения Правительства России, приказы министров и пр., были готовы.

Иначе быть беде.

Разрабатываются они уже сегодня. А значит, именно сейчас нужно готовить и присылать предложения о необходимости для выставочников изменении соотношения критериев, чтобы учесть это при подготовке соответствующего Постановления Правительства России.. Иначе – ничего не изменится. Профессиональное сообщество должно готовить и активно лоббировать свои предложения по формированию нового порядка размещения государственного заказа.

Думаю, эта работа могла бы быть сконцентрирована в профильном Комитете ТПП РФ и Российском Союзе выставок и ярмарок. Но – нужно торопиться. Время уходит. Скажу больше, сейчас надо буквально клич бросать: готовьте предложения в подзаконные нормативные акты, иначе будет поздно!

Четвертое отличие 94-ФЗ от Федеральной контрактной системы – в законопроекте прямо говорится про создание единой информационной системы о государственных закупках в стране. В пятой статье перечислены все составные части этой системы: сводный прогноз закупок товаров, работ и услуг, план закупок, информация о предельных максимальных ценах, реестр контрактов, реестр недобросовестных поставщиков, результаты аудита и многое, многое другое.

– Какова позиция Торгово-промышленной палаты России по спорным вопросам законопроекта о Федеральной контрактной системе?

– Мы активно работаем с Государственной Думой, Минэкономразвития,

ФАС России, со всеми. Только в Государственную Думу мы направили около 100 своих замечаний и предложений..

О чем конкретно идет речь? Так, мы настаиваем на том, что при Правительстве России нужно создавать общественный совет по госзакупкам.

Наверное, такие общественные подразделения должны быть и в регионах.

Важнейший вопрос – гарантированная доля малого бизнеса в реализации государственных закупок. В нынешнем законопроекте установлена планка в 10%. Мы считаем, что ее нужно поднять до 20%, хотя известно, что на практике пока лишь 1,5 - 2% малых предприятий получают госзаказ.

Другой ключевой момент - поддержка отечественных предпринимателей и товаропроизводителей. Но в данном случае важно понимать, какова степень локализации производства в России..

Мы очень надеемся на появление отраслевых методик проведения государственных закупок. Пока о них в законопроекте ничего не говорится, но, нет сомнений, они очень нужны и будут востребованы, ведь в каждой отрасли – своя специфика, которую надо учитывать при проведении конкурсов.

Претензии выставочного сообщества к практике применения 94-ФЗ в своей отрасли говорят об этом более чем определенно.

В то же время, есть положения законопроекта, которые нас совершенно не устраивают.

Так, из последней версии проекта исчезло упоминание о независимых экспертах. Это очень странно, ведь при проведении судебной и антикоррупционной экспертиз они работают наравне с государственными экспертами. Почему вдруг в сфере госзакупок возникли вопросы?

28 июня 2012 года состоится заседание президиума Правления Торгово-промышленной палаты России. Мы выносим на обсуждение вопрос «Об участии торгово-промышленных палат в совершенствовании государственных закупок», в том числе – и по выставочной линии.

Сейчас мы работаем над подготовкой соответствующих предложений, постоянно общаемся с руководством территориальных торгово-промышленных палат.

Нам очень важно определить место и роль палат в системе госзакупок, точнее говоря, как можно выше поднять эту роль.

В целом же, пока вопросов больше, чем ответов. Федеральная контрактная система находится в стадии формирования.

– Как Вы считаете, когда закон о Федеральной контрактной системе будет принят?

– Правительство России передало проект в Государственную Думу совсем недавно, 10 мая. Предстоит рассмотрение в первом чтении, а осенью – во втором.

– Но времени до осени совсем немного, можно ли все успеть?

– Нужно! Главное – правильно выбрать приоритеты.

Одним из таких важнейших направлений мы считаем разработку методики определения эффективности государственных закупок. Речь идет о соотношении затраченных ресурсов и полученного результата.

Не менее серьезный вопрос: как определить начальную цену заказа. В целом, мы насчитали до десятка методик, которые нужно разрабатывать. В общем, работы – непочатый край, хватит на всех.

Государственный заказ: что волнует выставочное сообщество?

Из выступлений на Третьей Всероссийской конференции «Выставочно-ярмарочная и конгрессная деятельность и модернизация экономики России», Москва, «Экспоцентр». 2010 год. Все озвученные тогда проблемы актуальны и сегодня, но сейчас появилась надежда на их решение...

Вице-президент Торгово-промышленной палаты Российской Федерации Владимир СТРАШКО

Перечисляя основные проблемы отрасли, Владимир Страшко отметил, что результаты проведения тендеров по отбору операторов российских экспозиций, организованных с частичным бюджетным финансированием, не выдерживают никакой критики.

Чтобы обеспечить объективность конкурсной комиссии, в ее составе должны быть не только работники ответственного за данную выставку ведомства, но и представители других федеральных министерств.

Необходимо также повысить требования к участникам конкурса. Претенденты должны быть в состоянии качественно и профессионально подготовить экспозицию, особенно, когда речь идет о национальных российских выставках.

Генеральный директор ЗАО «Экспоцентр» Сергей БЕДНОВ (в 2010 году – заместитель руководителя ЗАО «Экспоцентр»):

– По поводу «пресловутого» федерального закона 94-ФЗ. Не кажется ли вам, что ФАС России давно пора обратить внимание на несоответствие соотношения двух критериев: цены контракта и квалификационных требований для выставочной деятельности. Сейчас это соотношение составляет 80 к 20.

В то же время, согласно тому же 94-ФЗ, при проведении тендера на работы правового характера (исследований и пр.) это соотношение составляет 45 к 55.

Не думаю, что требования к квалификации выставочного оператора должны быть ниже, чем для юридической фирмы. Особенно остро этот вопрос стоит при отборе операторов российских национальных выставок и экспозиций за рубежом.

Организация такой экспозиции – дело государственное. Российская национальная выставка представляет лицо страны, формирует имидж России. И здесь квалификационные требования при выборе победителя имеют очень большое значение.