

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
22—24 мая 2014

Панельная сессия
ПОВЫШЕНИЕ ОТКРЫТОСТИ И ПРОЗРАЧНОСТИ ГОСЗАКУПОК

24 мая 2014 — 12:00—13:15, Павильон 5, Конференц-зал 5.2

Санкт-Петербург, Россия
2014

Модератор:

Александр Любимов, Генеральный директор, «РБК-ТВ»

Выступающие:

Сергей Габестро, Член Генерального совета; руководитель комитета по конкурентным закупкам Общероссийская общественная организация «Деловая Россия»

Антон Гетта, Руководитель дирекции, проект ОНФ «ЗА честные закупки»

Лидия Никифорова, Председатель правления, Гильдия отечественных специалистов по государственному и муниципальному заказам

Виктор Степанов, Член Президиума, Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России»

Александр Ястриб, Первый заместитель президента — председателя правления, ОАО «Банк Москвы»

А. Любимов:

Добрый день, дамы и господа.

Сегодня у нас тема не совсем международная, почти петербургская. Может быть, как и для любого другого города, она более актуальна, чем разговоры об инвестициях, потому что в нашей стране, где государство доминирует в экономике, государственные закупки — ключевой сектор, и он вырос после кризиса 1998 года. Если в мире госзакупки составляют 13—20% от ВВП, то у нас больше — думаю, что коллеги поделятся. Это крайне интересная тема, особенно в связи с тем, что поменялся закон: был 94-й, теперь 44-й. Первые шаги мучительны, в частности об этом и пойдет речь.

Поскольку, собралось, на удивление, много людей для воскресного дня, когда основные события Форума закончились, полагаю, что здесь собрались люди, которые очень хорошо понимают, что такое государственные закупки. Эти люди пытались покупать, пытались продавать, может быть, даже были фигурантами уголовных дел или попыток их возбудить. Поэтому в рамках нашей панельной дискуссии я призываю коллег быть более точными в своих формулировках и давать больше деталей. Любопытно, как эта система устроена изнутри. Поделитесь вашими представлениями об этом — всем будет очень интересно. Я сожалею, что государственные органы проигнорировали нас, но я думаю, что для тех, кто занимается государственными закупками, это не новость: и Министерство экономического развития, и Федеральная антимонопольная служба часто действуют тайно. Об этом тоже пойдет речь. Если вдруг кто-то из них есть в зале, пожалуйста, не стесняйтесь. Мы люди, способные к диалогу, и были бы очень рады такому участнику.

Я бы хотел начать с общественной организации, которая объединяет предпринимателей и которая много знает про то, как покупать и продавать. Господин Степанов сам и продает, и покупает. Прошу, Виктор Викторович, давайте начнем с Вас.

В. Степанов:

Спасибо. На этом Форуме я решил, что лучше участвовать в меньшем количестве встреч и больше слушать, о чем говорят и как быть в текущей ситуации. Соответственно, тема Форума — это доверие в эпоху преобразований. Она же стала темой доклада Владимира Путина. Конечно, в условиях кризиса и санкций для бизнеса очень важно иметь точки роста, одной из которых, безусловно, могут быть государственные закупки, а также закупки государственных компаний.

Если говорить о государственных закупках, ежегодно через открытые электронные аукционы проходит порядка шести триллионов рублей. На такую сумму осуществляют закупки федеральный, региональный и муниципальный бюджеты. За эти годы проделана большая работа, и в настоящее время ежедневно около десяти тысяч аукционов проводятся на пяти федеральных площадках. В них, с одной стороны, участвуют 200 тысяч заказчиков, с другой — 300 тысяч поставщиков. То есть инфраструктура создана, но на самом деле, мы в начале пути.

Мы говорим о том, что США построили свою федеральную контрактную систему за 100 лет. У нас нет такого срока — мы должны идти быстрее, но пять лет — не такой уж большой срок. На сегодняшний день мы видим и проблемы. Главная проблема, на мой взгляд, это низкая добросовестность конкуренции. С одной стороны, в госзаказе участвует мало поставщиков. С другой стороны, зачастую конкуренция недобросовестна. Причин этому много, и в настоящее время предпринимаются определенные действия, чтобы усилить конкуренцию. Но на мой взгляд, в этом главная проблема. Спасибо.

А. Любимов:

Спасибо, Виктор Викторович.

Я бы хотел предоставить слово людям, которые заказывают. Лидия Викторовна Никифорова много лет проработала в московском правительстве и постоянно занималась заказами. Вы согласны с тем, что у нас мало поставщиков, что они все плохие, недобросовестные?

Л. Никифорова:

Сегодня я представляю Гильдию отечественных специалистов по государственно-муниципальному заказу. Любая общественная организация представляет собой срез определенной части общества — государственных и муниципальных закупщиков, которые готовят конкурсы и проводят их.

Очевидно, что за последние годы мы вышли на некие стабильные показатели, при которых количество соревнующихся за государственный заказ в конкурсах и на аукционах не уменьшается, но и не увеличивается, несмотря на меры, которые стремится предпринять Министерство экономического развития для увеличения количества участников. Еще рано говорить о каких-то итогах по 44-му закону. Во-первых, потому что переходный период только начался. Во-вторых, потому что львиная часть закупок была размещена государственными заказчиками в декабре прошлого года, еще по 94-му закону. Таким образом, новые механизмы, предусмотренные новым законодательством, еще не заработали, так как они вступают в действие со следующего года, либо даже с 2016 или 2017 года. Примером является Каталог товаров, работ и услуг.

По данным государственных заказчиков, на сегодняшний день, по окончании первого квартала число соревнующихся поставщиков действительно уменьшилось даже на электронных торгах. Хотя при подготовке закона мы хотели, чтобы бизнесу было удобно участвовать в государственных закупках, чтобы процесс был понятен. Наверное, это можно объяснять разными причинами. В первую очередь, это новые

правила подготовки заявок на конкурсы. Второе — это то, что в законе, по сути, рамочном, слабо прописаны механизмы, дорожные карты: каким образом действовать бизнесу для того, чтобы участвовать в конкурсе и победить. На сегодняшний день это самое уязвимое место нового законодательства. Как эксперт по закупочной деятельности, я считаю, что именно отсутствие таких четких инструкций как для государственного заказчика, так и для бизнеса повлияло на снижение конкуренции на торгах.

А. Любимов:

Спасибо. Начало у нас неутешительное. Если я правильно понял, в государственные закупки идет худшая часть предпринимательского сообщества.

Л. Никифорова:

Я бы не стала делить предпринимательское сообщество на худшее и лучшее. На самом деле, мы априори считаем поставщиков добросовестными. Добросовестные они или нет, выяснится, скорее всего, после выполнения контракта. Закон предполагает наличие неких механизмов, которые каким-то образом должны выделить добросовестных поставщиков из общей массы и дать им возможность получить заказ. Я не буду сейчас перечислять эти механизмы.

А. Любимов:

Лидия Викторовна, я не провоцирую. Мне кажется, что это объективно. Трудно спорить с тезисом, что частный бизнес эффективнее, чем государственный. Понятно, что, с точки зрения закупок, чиновник менее требователен, чем, например, бизнесмен, который приобретает какое-то

оборудование для своего предприятия. На мой взгляд, это очевидно. К сожалению, так происходит, наверное, в любой стране.

Л. Никифорова:

К сожалению, всё так. Я часто пытаюсь анализировать причины этого. Но если говорить о самом факте, то на сегодняшний день, действительно, эта тенденция сохраняется.

А. Любимов:

Меня, скорее всего, поддержит Антон Александрович Гетта, поскольку он занимается борьбой за честность закупок. Надо отдать должное, ОНФ сделал неплохой проект. Может быть, это было направлено против «РосПила» Навального. Это не важно: хорошо, что и Навальный есть, и ОНФ этим занимается. Они провели довольно большую работу и нашли гигантское количество случаев нарушения еще 94-го закона. Надеюсь, что часть своего выступления Вы посвятите тому, как Вы готовитесь к работе в условиях нового закона, который вступает в силу и, по сути, уже принят.

А. Гетта:

Спасибо. Я бы хотел вернуться к вопросу о том, добросовестные или недобросовестные поставщики участвуют сегодня в конкурсах. Те, которые договариваются с заказчиком изначально и не выходят на прозрачный конкурс, — это, наверное, недобросовестные. Те же, которые выходят на конкурс и пытаются победить в равной конкурентной борьбе, предложив качественные товары и услуги по низким ценам в короткие сроки, — это не только честные и добросовестные, но еще и смелые люди, которые, помимо всего, должны быть грамотными.

А. Любимов:

Прошу прощения. Что Вы имеете в виду под словом «договариваются»? Допустим, я хочу поставить какой-нибудь продукт в государственное учреждение. Я прихожу и говорю: «У меня есть для Вас замечательная идея». Они говорят: «Приходи к нам на конкурс». Я прихожу и делаю предложение. Получается, я уже недобросовестный? Хотя у меня может быть очень хорошая услуга или товар.

А. Гетта:

Изначально, наверное, надо отталкиваться от того, как заказчик проводит данный конкурс. Либо он сразу видит определенного поставщика или подрядчика услуг, которые заказывает, и потом под него полностью формирует конкурсную документацию: вставляет туда столько пунктов, что поставщик, который участвует в тендере, не зная этих подводных камней, не сможет их соблюсти. Далее заказчики, которые пользуются такими схемами, отклоняют всех неугодных и выбирают именно того, под кого этот конкурс и был сформирован.

А. Любимов:

Это понятно. Но не факт, что конкретный чиновник выбирает худшего, может быть, он выбирает лучшего. Можно посмотреть на это как на зло, а можно — как на добро. Допустим, есть хороший чиновник. Несмотря на обилие уголовных дел, наверняка большинство из них приличные люди. Допустим, он понимает, кто будет его поставщиком, он знает, что этот человек сделает всё хорошо. И он делает процедуру под него, потому что, если придут те, кто предложит то же самое по заниженной стоимости, то с учетом всей сложности нашего законодательства ему придется выбирать их. В результате у него ничего не получится.

А. Гетта:

Александр, о какой конкуренции мы говорим, если получается, что заказчик сам решает, кого он будет определять поставщиком?

А. Любимов:

Вы мне вопросы не задавайте — я сам ничего в этом не понимаю.

А. Гетта:

И 94-й закон, и 44-й были направлены на развитие конкуренции. А сейчас речь идет о том, что заказчики вправе сами решать, кого им выбирать на конкурсе. Есть процедуры, которые позволяют решать самим, но они касаются военно-промышленного комплекса, стратегических услуг и поставок. В целом, заказчик обязан создать грамотную конкурсную документацию, правильно объяснить, что ему требуется, а дальше в равной конкурентной борьбе определять того поставщика, который будет предоставлять ему эти услуги.

А. Любимов:

Спасибо. Мне кажется, что в условиях избыточного государственного регулирования процедура часто важнее результата.

А. Гетта:

Я закончу рассказ о том, по какому пути пошел Общероссийский народный фронт, чтобы помочь как заказчикам, так и поставщикам найти правильные решения для заключения договоров между собой.

Мы создали открытую площадку. Наш проект «За честные закупки» не является отдельной организацией, которая осуществляет функции общественного контроля. Мы создали открытую площадку для всех желающих, для всех общественных организаций, экспертов, активистов, которые считают, что могут быть полезны как общественные контролеры.

Соответственно, у нас есть контролирующие органы: Федеральная антимонопольная служба, контролеры в регионах, другие правоохранители. На созданной нами площадке мы предлагаем всем желающим выявлять сомнительные закупки и писать жалобы практически в автоматическом режиме. Далее мы отслеживаем их реализацию — либо внесение изменения в закупку, либо ее отмену.

А. Любимов:

А бывают хорошие закупки?

А. Гетта:

Они к нам не попадают.

А. Любимов:

А они есть?

А. Гетта:

Я надеюсь, что да.

А. Любимов:

Может быть, на основании положительных примеров, если они есть, выстраивать всю остальную регуляторную часть?

А. Гетта:

Я думаю, коллеги лучше ответят на этот вопрос. В частности, Сергей.

А. Любимов:

Спасибо. Сергей Владиленович Габестро, Торговый портал Fabrikant.ru.

С. Габестро:

Большое спасибо. Прозвучал тезис, что 94-й и 44-й законы призваны развивать конкуренцию. Я не согласен с этим тезисом. Во-первых, не надо развивать конкуренцию. Нужно создавать условия, чтобы она развивалась. Это разные вещи. Мы «доразвивали» конкуренцию до такой степени, что в 2010 году 94-й закон был изменен, в результате чего появился тот электронный аукцион, который существует и сегодня. До этого времени в 94-м законе была 41-я статья: проведение электронных аукционов не было обязательным. Когда мы жили в той ситуации, мы видели порядка 100 государственных заказчиков, которые использовали эту статью для государственных закупок, и десятки тысяч участников, которые в этом принимали участие. Чувствуете разницу между 100 и 10 000? Сегодня у нас есть 220 тысяч государственных заказчиков и 270—300 тысяч участников. Мы создали искусственно замкнутый рынок профессиональных участников. В нем невозможно выжить производителям, потому что он настолько зарегламентирован, что никакой производитель не в состоянии напрямую выполнить требования всех этих регламентов, если у него нет огромного отдела юристов, а также специализированных сотрудников, которые будут заниматься только тем, что размещать заказ или участвовать в его размещении. Конечно, этой регламентацией мы все время ставим препоны на пути к тому, чтобы производитель пошел к государству напрямую и участвовал в государственном заказе.

В рамках Национальной ассоциации институтов закупок мы постоянно собираем поставщиков и заказчиков и анализируем новые изменения, пытаемся как-то повлиять на процесс и сделать так, чтобы регламентации было меньше. Но у нас не получается — это постоянная война, в которой мы всегда проигрываем.

Я приведу пример: 160 тысяч евро — это порог, который существует в Европе (в разных странах по-разному), ниже которого вообще нет регламентации на осуществление государственных закупок. Лишь бы всё

было эффективно. Как ты будешь покупать — не важно. У нас этот порог — 100 тысяч рублей. Все, что ниже 100 тысяч рублей, считается закупкой у единственного источника. Но ты должен все равно раз в месяц отчитываться и пытаться вешать информацию на сайт zakurki.gov.ru, который не работает. Это ситуация, в которой все время есть какая-то борьба, какое-то напряжение.

У меня такое ощущение, о чем я говорил еще полгода назад, что искусственно создается отрасль, в которой никто, кроме силовиков и их родственников, работать не может. Потому что ты все время что-то нарушаешь, постоянно происходят какие-то изменения в законодательстве, возникают какие-то преграды, препоны. Конечно, профессионализация должна начинаться с регламентированных закупок, которые у нас есть. Но вы видели глаза человека, который, например, на протяжении десяти лет работал в западной компании или, может быть, даже в публичных закупках на Западе и который начал погружаться в наши регламентированные закупки, в наш 44-й закон? Он смотрит и не понимает, почему весь мир идет направо, а мы налево.

А. Любимов:

Сергей Владиленович, дайте пять принципов, моделей того, каким на Ваш взгляд должно быть регулирование.

С. Габестро:

Должно быть больше экономической свободы. Нужно спрашивать за эффективность, а не за нарушение регламента. Необходимо срочно поднимать уровень и количество нерегламентированных закупок и делать их совсем не регламентированными, а не такими, как сейчас. Поднимать порог до миллиона рублей — это моя точка зрения: ниже миллиона не должно быть никакой регламентации. Нужно спрашивать за конкретный

эффект. Сегодня мир цифровых технологий. Мы можем сравнить, почему была куплена ручка в одном регионе и в другом. Вот и все.

Это возможно сделать. Да, по результатам должны быть отчеты. Пусть раз в полгода отчитываются, по каким ценам и какая номенклатура была куплена, а не суповые наборы на площадках покупают. Что мы делаем сегодня? Мы берем суповой набор, размещаем процедуру на площадке. Прошли всю регламентацию для нее, поставили запятые. Вышел один участник, предложил набор по цене, превышающей рыночную в два раза, и вроде бы регламент соблюден. Понятно, что Федеральная антимонопольная служба пытается как-то за это наказывать. Но получается, что у нас есть участники рынка, а есть контролеры над ними, которых много, помимо ФАС: Прокуратура, Счетная палата, Следственный комитет. Например, все знают, что система закупок в «Росатоме» признана лучшей из всех. За последние полгода менеджмент «Росатома» выдержал шесть разных проверок. Таким образом, он живет и в системе закупок, и в системе работы с проверяющими органами. Получается, что бьют лучших.

А. Любимов:

Печально.

В. Степанов:

Александр, можно я несколько позитивных моментов добавлю?

А. Любимов:

Лучше добавьте честности и реальности.

В. Степанов:

С точки зрения честности и реальности, я хотел сказать, что в ряде регионов, таких как Москва, Красноярск, Омск, то есть в городах-

миллионниках, конкуренция гораздо выше, чем в других регионах. Когда я говорил про низкую конкуренцию, я имел в виду ситуацию в целом по стране. Это первый момент.

Второй момент. Я обратил внимание на конкуренцию и говорил о ее повышении именно с той точки зрения, что, когда конкуренция высокая, это напрямую влияет на коррупцию. На мой взгляд, именно это — самый правильный метод борьбы с коррупцией. В такой ситуации чиновнику сложно будет что-то придумывать, если, например, как в Москве, в каких-то аукционах участвуют по 20 поставщиков, и это не единичный случай.

А. Любимов:

У «РБК» был опыт участия в закупках, и я скажу следующее: мы постоянно проигрывали, потому что всё, что мы представляли, другие тут же предлагали намного дешевле. Потом люди, которые выигрывали, приходили к нам и просили, чтобы мы это сделали. Я рассказал о ситуации руководителю одного из ключевых департаментов, сказал, что хочу у них выигрывать и могу всё делать хорошо, и вошел в сговор: он поставил единственное условие, что я не буду никого коррумпитировать в его департаменте. А он известный в Москве предприниматель, человек широких взглядов, несвойственных нашему чиновничеству. В результате мы стали кое-что выигрывать.

Сейчас мы стоим на пороге решения, которое только что озвучил Сергей Владиленович: нужно создавать целое управление, нанимать сотрудников, которые будут отдельно заниматься данным процессом. Уровень профессионализма в этой системе настолько высок, что нужно просто дофинансировать закупки и, соответственно, повышать косты по исполнению этих заказов.

Хочу предоставить слово Александру Григорьевичу Ястрибу. Он работает первым заместителем председателя правления Банка Москвы, а во второй Промышленной палате занимается вопросами развития системы закупок. Может быть, есть уже какие-то наработки, идеи? Александр Григорьевич, поделитесь, пожалуйста.

А. Ястриб:

Я, пожалуй, хочу сказать, что все-таки 44-й закон — это небольшой скачок в отношении повышения прозрачности и открытости закупок. Этот закон предусматривает много элементов реализации различных мероприятий. Начнем с того, что, прежде всего, предусмотрено создание единой информационной системы, которая так или иначе в дальнейшем будет отражать весь этап государственных закупок — от планирования до исполнения. Раньше этого не было. Конечно, доступ к этой информации будет у всех участников, в том числе у общественных организаций.

Второй элемент, который предусмотрен законом, это элементы формирования банковского сопровождения и реестра банковских гарантий. Посмотрите, какая ситуация была раньше. Когда было много участников, было много псевдо-банков, которые выдавали гарантии. Они демпинговали на электронных торгах, далее заключался договор, государственный заказчик перечислял аванс, и после этого исполнитель спокойно с этим авансом исчезал. Обращались за взысканием к банку, который предоставлял гарантию — а найти этот банк было невозможно, либо гарантий не было. Сейчас список банков ограничен. На сегодняшний день сами банки отбирают тех исполнителей, которые могут участвовать в конкурсе, таким образом ограничивая количество юридических лиц. Наверное, в ближайшем будущем мы не увидим большого роста участников. Может быть, это даже хорошо, потому что, по крайней мере, будут участвовать те, кто прошел какой-то первичный отбор.

Если говорить о дополнительных мерах, то это элемент банковского сопровождения. Об этом сейчас много спорят, и мы ждем, когда появится финальная версия нормативного акта, который готовит Министерство финансов совместно с Министерством экономического развития. В рамках этого механизма тоже можно достаточно эффективно использовать различные инструменты. Например, сегодня строятся два знаковых объекта — это стадион «Лужники» и «Зенит-Арена». Там в рамках банковского сопровождения используется достаточно хорошо прописанный механизм ведения реестров всех платежей — его контролирует заказчик. К сожалению, такая практика еще не получила широкого применения, но мы видим достаточно четкий пример интеграции. Заказчик в лице Комитета по строительству Санкт-Петербурга и Департамента строительства Москвы видит все платежи. Что это означает? Что просто так аванс на субподрядчика или на поставщика уже не отправить. Нужно объяснить, что за контракт, объяснить разумность аванса — 30%, 20% и так далее. Контролирующие органы потом тоже могут просмотреть, насколько разумно заказчик использовал данный механизм. В конечном счете, когда стадион будет построен, можно будет оценить стоимость работ.

Есть инструмент публичной прозрачности. Действительно, есть достаточно много форумов, где обсуждаются плохие закупки, коррупция, например. Имеется рейтинг прозрачности закупок, который уже несколько лет составляется Национальной ассоциацией участников электронных торгов, где существует система критериев, по которым оценивается проведение электронных закупок: количество участников, как был заключен контракт и как в последующем он исполнялся. Наверное, на него не так много обращают внимания, но в прошлом году проводилась достаточно открытая акция, куда были приглашены 79 заказчиков из 79 регионов, и все они прошли это рейтингование. Честно говоря, есть те, которые занимают первое место, но есть и те, которые занимают последнее.

А. Любимов:

Поделитесь деталями. То, что есть хорошие закупки, — для нашей панельной дискуссии новость.

А. Ястриб:

Если говорить про детали, есть такой термин — «хорошие закупки». Он означает, что заказчик получил необходимый результат по цене, по которой провели закупку, цена была оптимальной, срывов по срокам не было, и, что самое главное, не было дополнительного финансирования, в том числе из бюджета. Кто пользуется результатами закупки? Наверное, мы все, поскольку если уж говорить про закупки, которые направляются на муниципальные нужды, то это все-таки делается для создания комфортной среды обитания, для удовлетворения потребностей жителей и так далее.

Если говорить о прогрессе, то Москва сегодня является лидером, с точки зрения организации закупок, поскольку Тендерный комитет предпринимает много усилий для повышения прозрачности. Москва была одним из первых регионов, в котором был введен реестр банковских гарантий для того, чтобы сразу отсеять недобросовестные банки и недобросовестных участников. Москва вводила много инноваций для проработки 44-го закона. Если говорить о банковском сопровождении, то Москва и здесь оказалась в лидерах. Наверное, действительно, большой объем закупок приводит к тому, что крупный заказчик заинтересован в выстраивании открытой, прозрачной процедуры.

Но есть и элемент перегиба, который иногда встречается из-за того, что мы стараемся расширить возможности для конкуренции. Например, много говорилось о поддержке малого бизнеса. Все прекрасно знают критерии малого и среднего бизнеса. Средний бизнес — оборот до одного миллиарда рублей в год, малый бизнес — до 400 миллионов рублей. Много таких

участников приходит на конкурс, и их нужно поддерживать. Совместно с Торгово-промышленной палатой, рядом финансовых организаций и Единой электронной торговой площадкой мы сделали проект под названием «Центр развития контрактной системы», где попытались обеспечить простой доступ субъектов малого предпринимательства к участию в государственных закупках. Что мы получили: с одной стороны, действительно, участников стало больше, доступ стал простым, как и механизм предоставления кредитов на формирование обеспечительного депозита, и механизм для получения банковской гарантии. И тогда наряду с реальными участниками, заинтересованные недобросовестные исполнители начали использовать ту же площадку.

В итоге, если брать небольшие закупки, которые связаны, прежде всего, с муниципальными образованиями, префектурами, то количество участников резко возросло. Если раньше их было шесть или три, то сейчас стало двенадцать на одну закупку. Потому что для малого бизнеса установлен обеспечительный депозит для участия в конкурсе, равный всего одному проценту. Это сразу увеличило количество желающих участвовать в торгах. Департаментом жилищно-коммунального хозяйства рассматривалась ситуация в Москве: нет механизмов борьбы с такими участниками при электронных закупках до 150 миллионов рублей. В этом сегменте количество выросло.

А. Любимов:

А банковские гарантии в этом сегменте не нужны?

А. Ястриб:

Банковские гарантии там не нужны — они нужны при составлении контракта, но это уже следующий этап. Чтобы принять участие, достаточно 1% для формирования обеспечительного депозита, который размещается

на счетах электронной площадки. Количество сразу выросло, а суммы упали. Боролись-то за хорошее, а в итоге при мелких закупках получилось гораздо больше недобросовестных участников.

А. Любимов:

Сергей Владиленович, может быть, действительно, не регулировать это предложение?

А. Ястриб:

Как не регулировать? Регулировать, безусловно, нужно, иначе у нас всегда будет очень много правил работы в этом сегменте. Когда мы говорим про суповой набор и про маленькие закупки, например, про туалетную бумагу или карандаши, то, на мой взгляд, тут большой перегиб в регулировании.

А. Любимов:

Вы согласны с порогом в миллион рублей?

А. Ястриб:

Да. Мне кажется, миллион рублей не такая критичная сумма. Она вполне может быть размещена на более простых принципах.

А. Любимов:

То есть контроль по факту?

А. Ястриб:

Да, контроль по факту. Более того, 44-й закон предусматривает достаточно широкий перечень механизмов финансового мониторинга для различных служб Счетной Палаты и других контролирующих органов. Если всё

заводить, как положено, через единую информационную систему, которую мы должны создать, то потом можно будет сравнить, где и какие карандаши были куплены и так далее.

С другой стороны, если мы говорим про крупные закупки, то их, конечно, нужно регулировать. Мне кажется, используются еще не все инструменты регулирования, которые предусмотрены законом. Где-то, возможно, это не делается в интересах заказчика. Где-то существуют сложные проблемы.

Давайте посмотрим на строительство — его зарегулировали, и теперь у нас есть пять основных строительных компаний, а больше некому размещать заявки. Потому что после Олимпиады и массовых строек в Москве остальные компании находятся в не очень хорошем финансовом положении. Это связано с тем, как жили раньше. Строители выигрывали, демпинговали. Но кроме того, что ты выиграешь контракт с низкой стоимостью, нужно еще уметь управлять большими стройками. Не буду называть финансовыми пирамидами то, что они дальше начинали выстраивать, но такая попытка была. Чем больше у тебя контрактов, тем больше возможности распоряжаться этим кошельком не только для их реализации, но и для приобретения основных активов, транспорта, строительной техники, специальных заводов и так далее. В итоге сложилась ситуация, когда мы начали детально рассматривать существующие строительные компании. Многие из них с трудом могут выполнять финансовые обязательства, а когда речь идет, например, о предоставлении банковской гарантии на 5—8 лет, то сразу возникает вопрос: а кому ее можно предоставить? Получается, что, с другой стороны, без регулирования, как это было раньше, росло количество строительных компаний, которые использовали средства достаточно свободно.

В итоге, сложилась ситуация, при которой очень хороших строительных компаний мало, а регулирование стало работать таким образом, чтобы отсеивать все некачественные компании с некачественным менеджментом.

Казалось бы, с одной стороны, это работает на ограничение конкуренции, а с другой стороны, это работает на повышение качества строительства и, как следствие, на безопасность наших дорог, аэропортов, метро и, собственно, на безопасность граждан. Поэтому, мне кажется, что должен быть разумный подход во всех аспектах, которые связаны с регулированием. Безусловно, нужно использовать совершенно разные инструменты. Они предусмотрены законом; общественные институты используют соответствующие мероприятия и механизмы. Если к этому вопросу подходить не с точки зрения каких-то амбиций и политических высказываний, а по сути, то не все инструменты использованы, и их, конечно, нужно развивать.

А. Любимов:

Спасибо. Коллеги, присоединяйтесь. Может быть, у кого-то есть вопросы, мнения, точки зрения. А пока, Сергей Владиленович, хочу вернуться к Вам. Вы говорили про «Росатом». Они какие-то очень умные, что ли? Почему, как Вы говорите, у них получилось несовершенно, но намного лучше, чем в остальных сферах?

С. Габестро:

Они всегда бегут впереди паровоза в хорошем смысле этого слова.

А. Любимов:

В чем их преимущество, с Вашей точки зрения?

С. Габестро:

Они начинали автоматизировать процесс закупок, когда еще не было требований по регламентации. Они построили систему управления закупками, в которой уже зашлюзованы несколько площадок, в том числе

Москва, фабриканты и еще одна небольшая площадка. Они стали анализировать все, что происходит. Хочу повторить: они являются полигоном в части создания неких принципов регулирования, в том числе для государства. Например, 223-й закон, который изначально был задуман авторами а-ля 94-й, превратился в закон об информационном обеспечении закупок только благодаря тому опыту, который был наработан «Росатомом». Сейчас он опять дрейфует в сторону 44-го, в силу разных причин, но это уже сегодняшняя ситуация. Если чиновник не зарегулирует все, он становится бесполезен, поэтому существует тенденция все зарегулировать, чтобы чиновник, особенно контролер-чиновник, был и неким судьей, и очень нужным человеком в этом процессе.

Я не говорю о том, что «Росатом» — это идеальная система. Идеальная система — это, когда вы идете в магазин и покупаете то, что хотите. Никто из нас не живет ни по 44-му закону, ни по 223-му. Многие присутствующие здесь покупают продукты в магазине, строят дома, и ни у кого не возникла мысль заниматься тем, чем занимается государство. Понимаете? Мы все нормально принимаем решения, исходя из количества денег в кошельке и качества продукции. При этом, когда 94-й закон начал меняться раз в месяц, на одном из совещаний я предложил авторам этих изменений попробовать построить себе дом в режиме 94-го закона. Когда они построят дом, и мы его увидим, тогда мы, наверное, поймем, что это действующая система, действующий нормативный акт.

А. Гетта:

Я позволю себе Вам возразить. Когда вы идете в магазин или строите дом, вы тратите свои личные деньги. А когда речь идет о государственных деньгах, о деньгах налогоплательщиков, почему какому-то отдельно взятому чиновнику мы будем позволять единолично решать, на что он их потратит? То ли провести корпоратив за несколько десятков миллионов рублей, собрав своих друзей, — это не культурно-массовое мероприятие, а

именно посидеть, по пьянствовать. То ли купить себе дорогой автомобиль. То ли провести закупку без конкуренции и выбрать того поставщика, которого он сам определил.

Я очень рад, что у Александра есть такие друзья-чиновники, которые и к государственным деньгам относятся, как к своим, как к хозяйствующему субъекту, за который они отвечают. Но остаются и другие. Недавний пример того, как можно не регламентировать как закупки, так и продажи муниципального имущества. Чуть отвлекусь от закупок, но подчеркну вопрос регламентирования. Продается государственное имущество — школа в одном из муниципалитетов. По 178-му закону сначала они должны ее оценить, потом выставить первоначальную стоимость на повышение — 18 миллионов рублей. Делается все, чтобы участники не пришли. Проводится переоценка: за девять миллионов, якобы, никто не пришел. С нуля рублей — продают за 650 тысяч. Доказывают нам, что других желающих не было, что они провели процедуру у себя в муниципалитете и не были обязаны проводить электронный аукцион. Пока в законодательстве это не прописано, но мы сейчас выступаем с соответствующими инициативами. А эти люди уверяют нас в том, что максимум, что они могли получить, — это 650 тысяч. Через 2—3 месяца после того, как все документы были оформлены, видимо, тем самым покупателем, мы находим это же помещение на коммерческом сайте недвижимости за 18 миллионов рублей. Звоним им, представляемся инвесторами, спрашиваем о торге. Нам рекламируют это помещение и говорят, что там идеальный косметический ремонт, что им уже предлагали 17 миллионов и что нам нет смысла предлагать меньше, чем 17,5 миллионов. Как можно не регламентировать чиновника, который, к сожалению, относится к ресурсам государства — и к деньгам, и к имуществу, и к полезным ископаемым — не как к своим личным деньгам. Он не строит дом, он не идет в магазин. Он просто тратит.

С. Габестро:

Антон, конечно. Я тоже сам кирпичи не таскаю. Я выбираю людей, которые работают, а потом доверяю и смотрю или контролирую. Но я не регламентирую. Здесь присутствует руководитель приватизационной площадки, которую первой сделали в электронном виде. Он может прокомментировать. Не надо регламентировать. Еще два года назад надо было просто принять решение о том, что вся приватизация, всё высвобождаемое, арестованное и реализуемое имущество должно быть в электронном виде на существующих площадках. Нужно было отобрать площадки, которые работают, чтобы не было беспорядка.

А. Степаненко:

Я представляю классическую и электронную площадку, которая за последние пять лет продала государственного имущества на 104 миллиарда рублей. Я являюсь продавцом федерального имущества. В том, что касается закупок, я готов однозначно согласиться с порогом в миллион, однозначно согласиться с тезисом дерегулирования и дебюрократизации в части закупок до миллиона. Очевидно, что мы от этого не пострадаем и станем ближе к развитым экономикам – к Западным и Юго-Восточным.

На мой взгляд, Сергей озвучил два правильных тезиса. Первый — это то, что в России принято бить лучшего. Я бы здесь добавил: лучшее враг хорошему. А второй — это режим 94-го закона. Потому что ни он, ни 44-й закон, действительно, не создают предпосылок развитию конкуренции, то есть мы рождаем конкуренцию ради конкуренции.

Теперь два слова о приватизации. Я, помимо всего прочего, являюсь президентом Российской гильдии управляющих и девелоперов и иногда в соответствующих зданиях Правительства помогаю писать законы, вношу

некие идеи, новеллы и так далее. Сейчас участвую в разработке поправок в 178-й федеральный закон и хочу сказать, что в России школу продать нельзя. Не потому что в России это запрещено — это объект социально-культурного быта. Если в генеральном плане застройки он значится школой, то ее ни за один, ни за 17 миллионов не продать. Поэтому пример, который привел Антон, к сожалению, это дезинформация зрителей. Надо отдельно разбираться в том, что сделали чиновники в том случае, но школу, если она школа, не продать.

У меня, например, выставлено 25 объектов социально-культурного быта, которые в результате перегибов приватизации 90-х годов вошли в уставный капитал государственных корпораций. Сейчас я продаю объекты социально-культурного быта от «РЖД», от «Росатома», «Алмаз-Антея», «Сбербанка» и иных государственных корпораций: бывшие базы отдыха, школы, садики. Их не продать, коллеги.

А. Любимов:

А почему?

А. Степаненко:

По генеральному плану застройки нельзя построить жилой дом на месте школы, поэтому инвестиционная привлекательность этого объекта нулевая. Даже если он выставлен за 18 миллионов, сделки-то нет. Если бы Вы рассказали о сделке, что Вы продали его за 18, тогда да. Не вводите, пожалуйста, присутствующих в заблуждение. Это важно.

А. Любимов:

Может быть, те чиновники пытались это во благо сделать?

А. Степаненко:

Нет, у них не получилось, это невозможно. У меня шесть площадок в России: в Новосибирске, Тюмени, Ростове-на-Дону, Нижнем Новгороде, Петербурге и Москве, и я не могу продать объекты социально-культурного быта. Я их рекламирую в «Коммерсанте», в «РБК», в «Ведомостях», но не могу этого сделать и не потому, что этого не хочу. Я представляю профессиональную площадку.

А. Любимов:

Разве эти школы не нужны? Никто не хочет учиться?

А. Степаненко:

Инвесторы не хотят покупать школу, чтобы ее реконструировать. Инвестор хочет купить школу, чтобы ее снести и построить жилой дом. Но это невозможно из-за плана застройки.

А. Любимов:

А нельзя из нее сделать какой-нибудь центр?

А. Степаненко:

Нельзя. В доме отдыха нельзя построить ИЖС. Функцию земельного участка поменять крайне сложно.

Закончу тезисом «лучшее — враг хорошего». Сейчас у нас есть законопроект, который был внесен известными депутатами, — закон Руденского, который говорит: «Давайте откажемся от классических торгов и переведем всё в электронные». Пусть то, что сейчас делают инвестбанки в приватизации, будет в электронном виде. Я разговаривал с коллегами из Китая и спросил их: «А вы готовы прийти на электронный аукцион для приобретения пакета акций? Я там буду продавать пакет акций за 1,5 миллиарда — Правительство отобрало меня как агента». Они даже не

поняли сути вопроса. Поэтому, когда мы говорим о том, что мы стремимся к прозрачности, к конкуренции, не надо загонять никого в угол. Дайте право. В законопроекте написано, что обязанность субъекта федерации — будь то Москва, или Санкт-Петербург, или на федеральном уровне — провести электронный аукцион, например, по акциям. Антон, по детским садикам, по школам можно проводить электронный аукцион, тогда все будет понятно, и мы посмотрим на результат. Но не надо делать из этого обязанности. Возвращаемся к 41-й статье, когда было право. Работали только те, кому было интересно, кто хотел эффективности.

А. Любимов:

Анатолий Александрович, прокомментируйте, пожалуйста, эту загадочную историю со школой.

А. Гетта:

С удовольствием. Школу продать можно, как и садик, как и другие объекты социально-культурного наследия. Есть обременения, когда продавец говорит, что в течение года эта собственность должна сохранять свой статус. По истечении года объект либо переводится, либо сносится. Может быть, это не встречалось в Вашей практике, но в других регионах, не в Москве, вполне можно из школы сделать офисный комплекс или школу, но только платную, коммерческую. На самом деле, можно сделать что угодно. Обратите внимание на то, что я Вам говорю. Может быть, они еще и не проданы — нет такой информации. Но есть множество примеров, когда, в конечном итоге, объекты были проданы в пять, в семь, в десять раз дороже, чем продал муниципалитет. Не надо доказывать, что у продавца не было заинтересованности продать за копейки, и что так оно было на самом деле, и что никто бы дороже не продал. Но об этом можно много спорить.

А. Любимов:

Да, это уже за пределами.

В. Степанов:

Александр, я хотел добавить несколько слов. Мне кажется, нам очень важно быть объективными и принимать правильные, взвешенные решения. Мы сегодня не можем говорить по поводу 44-го закона и делать какие-то выводы, потому что он работает всего пять месяцев. Это во-первых.

Во-вторых, Лидия Викторовна сегодня говорила об этом: кроме закона, должен быть принят еще ряд нормативных документов и решений, в частности — единая информационная система, классификатор. Сегодня это не реализовано, хотя является очень важным элементом всей контрактной системы. Поэтому еще много чего нужно сделать.

А. Любимов:

Мы спорим с идеологией, которая, я так понимаю, в 44-м законе такая же, как и в 94-м.

С. Габестро:

Коллеги, мы говорим про отрасль. Мы сейчас даже не обсуждаем, лучше 44-й или хуже.

В. Степанов:

Если говорить про идеологию, то два года назад мы спорили о том, стоит ли вернуться к бумажным конкурсам. Сегодня спора об этом уже нет: все понимают, что конкурсы должны быть в электронном виде.

С. Габестро:

Я скажу пару слов про отрасль, чтобы все понимали. По-моему, у нас есть около двух миллионов сотрудников — людей, которые в этой отрасли работают. Среди них большое количество добросовестных и честных людей, которые, по тенденции, которую я вижу последние три года, вынуждены уходить из этой отрасли, потому что работать честно, добросовестно в режиме той регламентации, о которой мы говорим, невозможно. Получается, что штрафы, которые приняли в Кодекс об административных правонарушениях, последние изменения в связи с 44-м и 223-м законами, регламентирующими нашу отрасль, составляют больше месячной зарплаты, даже двух месячных зарплат. Люди в отрасли управляют миллиардами, а получают зарплату порядка 50 тысяч рублей.

О чем мы говорим? В коммерции надо сравнивать, где более эффективно, а где менее эффективно. Сегодня собственники уже понимают, что у их руководителя закупок должен быть хороший контракт, привязанный к эффективности, с хорошим бонусом — это значит, зарплата от 500 тысяч долларов до полутора миллионов долларов. Такие сегодня зарплаты у коммерсантов в нашей отрасли. Я тоже понимаю, что, если у меня есть сотрудники, которые управляют миллиардами долларов, у них должны быть соответствующие зарплаты, чтобы они были мотивированы построить эффективную систему. Иначе цена их ошибки для меня очень велика. В государстве чиновники почему-то считают, что зарплаты могут быть 50—100 тысяч рублей, а люди смогут эффективно управлять бюджетами, исчисляемыми миллиардами долларов.

А. Любимов:

Почему нельзя перевести это в рынок? Если я правильно понимаю, Вы сегодня за то, чтобы не зарегулировать. Например, в объеме лота 1% или меньше отдается тому, кто сможет доказать, что в ходе торгов были

допущены нарушения. Пусть люди зарабатывают на меховые шапки, автомобили. Почему нет?

С. Габестро:

Когда задумывался проект «За честные закупки», его основная часть была в позитивном ключе. Находить правильно построенные процедуры и поднимать на топ-уровень людей, которые умеют правильным образом проводить эти процедуры и эффективно закупать. В силу определенных изменений мы видим, что до негативной части — найти плохую процедуру и ее подсветить — руки дошли, а до положительной — найти тех людей, которые правильно умеют закупать — нет. Это, конечно, обидно.

Л. Никифорова:

Уважаемые коллеги, я бы хотела вернуть нас немного в историю. Десять лет назад мы принимали 94-й закон, и примерно такие же дебаты происходили в студиях, на разных конференциях. Сначала мы пять лет спорили, что происходит с этим законом и что произошло со страной, а потом пять лет мы думали, что с этим делать. Долго-долго писали, очень долго дебатировали по поводу 44-го закона, наконец-то его написали, приняли.

Если вернуться к тексту данного закона, там заложены очень правильные идеи. Все, о чем мы сейчас говорим, заложено в 44-м в качестве концепций. Закон совершенно поменял целеполагание. То есть от экономии бюджетных средств мы перешли на результат. Закон совершенно поменял отношение к общественному контролю, к общественным организациям. Закон поменял отношение к коррупции. Если посмотреть на текст Закона, он, действительно, пытается создавать предпосылки для конкуренции. Там все очень правильно написано. Но обратите внимание: закон рамочный. В

нем нет конкретных механизмов, как это сделать. Нужны новые институты, независимые экспертизы. При приемке результатов часто предприниматели жаловались на то, что государственный заказчик сначала во время конкурса создает очень жесткие, не всегда оправданные условия для участников, чтобы заказать себе какую-то продукцию, товар, работу или услугу, а потом очень либерально относится к приемке результата. Это уже не проверить, и не доказать, и не посмотреть.

Казалось бы, новый закон создает предпосылки, возможность независимой экспертизы. А где эксперты? Нет ни одной организации, которая могла бы предложить экспертные услуги. Сколько эта услуга будет стоить? Возможно, должно быть государственное регулирование услуг экспертов. Если посмотреть на экспертизы которые проводятся сейчас, то видно, что методик и сроков их проведения нет. Если государственный заказчик рискнет привлечь независимого эксперта, это, во-первых, затянет сроки приемки неизвестно на какой срок. Во-вторых, он может заплатить в несколько раз дороже, чем стоит весь государственный контракт. Казалось бы, очень хорошая идея. Всё замечательно. Если посмотрим на открытость, созданы предпосылки для изменения отношения к коррупции, для облегчения вхождения бизнеса в государственный заказ. Можно посмотреть на всё — от планов и до приемки результата.

Давайте тогда посмотрим на информационную открытость. Все заказчики будут публиковать планы. Поставщики давно хотели ориентироваться в этом поле, чтобы подготовиться и спланировать свою работу. Любая коммерческая организация хочет планировать свою деятельность так же, как ее планирует государственный заказчик. Давайте посмотрим: государственный заказчик опубликовал планы закупок на год, но он их может поменять. Он может отказаться от закупки за десять дней до конкурса. Что будет тогда с планом работы этой коммерческой организации, которая подтянула финансовые и производственные ресурсы, выделила

конкурсы, в которых будет участвовать? Такая информация, скорее, может принести вред, чем пользу, если не будет проработан четкий механизм.

Начальная и максимальная цена контракта: у ряда крупных государственных заказчиков, если взять большие медицинские учреждения, число контрактов может доходить до 500 тысяч. Сейчас существует сложный механизм расчета начальной и максимальной цены. Представляете, какой должен быть штат для того, чтобы обеспечить расчет этой цены по каждому контракту? Это уму непостижимо. Выходы есть: естественно, можно автоматизировать процесс.

Теперь давайте посмотрим на открытость информации, на море той информации, которая есть на сайте. Она не структурирована. Для того, чтобы выделить аналогичные контракты, сотрудник должен неделю сидеть, чтобы как-то посмотреть их аналогичность. Все называется по-разному. Где-то есть транспортная составляющая, где-то нет. Любой товар можно элементарно перевести в услугу, если добавить к нему транспортные расходы, хранение, поставки и так далее. Если мы не будем говорить о каталожных товарах, очень узкий спектр товаров можно формализовать по предмету закупки и таким образом автоматизировать предмет расчета начальной и максимальной цены.

В итоге, закон написан правильный, и идеи в нем заложены правильные. Но при этом совершенно непонятно, как будут писаться те механизмы, которые должны обеспечить его работоспособность. Каталог товаров, работ и услуг должен действовать с 2017 года. Мы не знаем, как идет работа над ним, какой он будет.

А. Любимов:

Поэтому никто не пришел из Министерства экономического развития и ФАС.

Л. Никифорова:

Конечно. Все эти механизмы должны быть написаны не в кулуарах, а должны разрабатываться всеми срезами общества, которые представляют общественные организации, экспертные организации. Это должно быть вопросом публичных обсуждений. В противном случае, закон останется декларацией, а мы и через пять лет будем рассуждать: закон написали, а что теперь с ним делать?

А. Любимов:

У меня предложение: по результатам дискуссии выделить из числа спикеров того, кто выскажется от нашего имени.

С. Колесников:

Добрый день. Сергей Колесников, компания «ТехноНИКОЛЬ». Я бы хотел поднять еще одну проблему на стыке закупок и антимонопольной службы. Слово «конкуренция» я слышу давно, поскольку я сам спортсмен и давно конкурирую, но такого частого употребления этого слова я не встречал. Сначала мы долго обсуждали религию, потом сто лет обсуждали слово «равенство». Через 70 лет поняли, что равенства мы не построили, и сейчас мы кланяемся богу конкуренции. Об этом говорится на всех совещаниях. При этом, проблемы, которые выходят из, как мне кажется, несколько утопического понятия развития конкуренции, вылезают в очень разных формах.

Расскажу об одной такой форме. К чему приводит развитие конкуренции, когда мы ставим инструменты впереди смысла? Вы говорите о том, что производителям очень сложно участвовать в конкурсе. Я это подтверждаю. Производители иногда не имеют штата и не хотят участвовать в госконкурсах. Антон, в связи с этим первый вопрос к Вам. С вашей точки зрения, является ли нарушением конкуренции неучастие производителя в конкурсе? Многие компании говорят: «Я не буду участвовать, и это моя

внутренняя позиция в связи с тем, что я не хочу тратить ни ресурсы, ни штат. У меня нет этого штата». Очень часто коммерческие компании, которые заботятся о своем качестве, о бренде, не хотят опускать цену — они ценят свой товар. Есть много причин, по которым люди отказываются работать с госкомпаниями. Есть две госкомпании, с которыми я бы тоже не хотел работать. Не буду их называть. Я не хочу и всё, это мое право. Антон, является ли это отказом от конкуренции?

А. Гетта:

Надо ввести уголовную ответственность за неучастие.

А. Колесников:

Получается, что я оказался в ситуации, когда я не хочу производить товар, а меня заставляют. Антон, как ответить на этот вопрос? Я буду ссылаться на Ваши слова, потому что вы представляете организацию, которая нам оппонирует.

А. Гетта:

Я не знаю, кто заставляет вас участвовать в госторгах. Если у вас позиция в них не участвовать, я не думаю, что это связано с их регламентированностью. Скорее, причиной является то, что ваше руководство не готово платить взятку или входить в какие-то непонятные отношения.

А. Колесников:

Это одна из причин.

А. Гетта:

Я думаю, это одна из основных причин. А тот малый бизнес, который может покупать товары, которые вы производите, хочет участвовать в торгах. Пусть он тогда и конкурирует.

А. Колесников:

Такая же логика была и у меня. Маленькие компании выигрывают этот конкурс, а дальше, когда я прошу их поставить товар, они говорят: «Ваш договор является картелем, потому что вы действуете в одном экономическом рынке: вы поставщик, и он поставщик». Я заключаю с ним договор обслуживания и получаю 188-ю статью и пять лет срока. Если я делегирую своему дистрибьютору право обслуживать этот контракт, то, с точки зрения антимонопольного законодательства, которое рассматривает данный вопрос формально, это — сговор. Меня наказывают на 15% прибыли.

Данный аспект развития конкуренции внутри одного бренда и является для меня проблемой. У меня есть 10 дистрибьюторов. Они все участвуют в этом конкурсе. И развивать конкуренцию дальше, чего хочет Антимонопольная служба, мне нет смысла. Зачем мне посылать 12-го, если я и так знаю, что цена будет одна? Желание участвовать внутри одного бренда является тупиковым. Мне кажется, нужно отказываться от монобрендовой конкуренции. Я считаю, что нужно развивать конкуренцию между производителями, а не между дистрибьюторами одного производителя, разрешить дистрибуцию в Российской Федерации и считать наших дистрибьюторов членами одной команды. Почему мы часто рассматриваем дистрибьютора и производителя как людей, которые имеют разные интересы? Если у них есть какое-то соглашение о торгах, то, с точки зрения Антимонопольной службы, это является картелем. Это нонсенс! Такого нет нигде в мире. Стык, когда антимонопольщики хотят увеличить количество

участников, которые предлагают один бренд, с моей точки зрения, является системной проблемой.

А. Гетта:

В этом я с вами согласен. Если бы ваши дистрибьюторы конкурировали с дистрибьюторами аналогичного производителя, то это была бы конкуренция. Если ваши дистрибьюторы конкурируют за стоимость рентабельности, которую они готовы получить по итогам конкурса, то я не знаю, почему это должно быть воспринято как картель.

А. Колесников:

Тогда я надеюсь, что «Опора России» поддержит наши предложения по 178-й статье Уголовного кодекса, где мы уточним понятие картель, исключим соглашение между дистрибьютором и производителем как уголовно наказуемое дело, поскольку эта статья по-прежнему над нами висит. Хотя за десять лет посадили только десять человек, эта статья есть. Мне кажется, нужно делать поправки в законодательстве. Это связано с тем, чтобы не рассматривать такие соглашения в качестве антиконкурентных, потому что, с формальной точки зрения, они являются нарушением антимонопольного законодательства, хотя по смыслу они такими не являются. С точки зрения бизнеса, производители всегда работают с дистрибьюторами как единое целое. Получается, что существуют две точки зрения — на смысл и на процесс. Надеюсь, что вы нам поможете.

А. Ястриб:

Если позволите, я бы хотел сделать еще один акцент. Мы, действительно, очень много внимания уделяем первой части контракта, то есть как разыграть, провести в электронной форме, и здесь существует большой

регламент, множество процедур. На сегодня всем понятно, какое придается значение и разумной конкуренции, и регламентированности. В 44-м федеральном законе много внимания уделено вариантам финансового контроля, то есть всё прописано и хоть как-то уже систематизировано. Давайте зададимся целью и найдем в данном законе хотя бы какой-то намек на процедуры исполнения контрактов. Если мы говорим о качественной, содержательной части, то мы найдем только 101-ю статью: буквально 5 строчек, где написано, что на государственного заказчика возлагается обязанность контролировать исполнение контракта в соответствии с законодательством. Никаких детально прописанных процедур в этой части законом сегодня не регламентируется. Если зайти на сайты государственных заказчиков, то вы тоже не найдете фактически ни одной публичной процедуры контроля исполнения государственного заказа. Это часть, к сожалению, сегодня от общества скрыта.

А. Любимов:

Есть же медиа. «РБК», давайте, мы будем рассказывать про хорошие примеры.

А. Ястриб:

Нужно будет подумать не только законодателям, но и всем, кто принимает в этом участие.

А. Медведев:

Андрей Медведев, генеральный директор, ГК «Промышленные силовые машины». Я тоже представляю производителя, и хотелось бы обратить внимание на несколько вещей. Мне сложно быть объективным, потому что я все равно являюсь одной из сторон. Александр отметил то же самое. За эти три года мы тоже практически ушли из муниципальных закупок. Во-первых, действительно, нужно иметь отдельно тендерный отдел. Он уже создан. Мы

обучили людей, и это более или менее решаемая проблема. Но существует еще очень важный вопрос контроля. Первая процедура сильно регламентирована. Мы как компания, которая работает одним юридическим лицом девять лет и у которой хорошая кредитная история, задумываемся о том, как мы будем исполнять проект. Мы понимаем, что, если что-то пойдет не так, мы попадем в реестр недобросовестных поставщиков. Многим компаниям, которые являются представителями малого и среднего бизнеса, всё равно. Они думают, что продукцию потом примут как угодно. Главное — выиграть тендер.

Во-вторых, скажу по поводу малых производителей. Всё равно нужно разделять производителей и другие компании. В наших тендерах сейчас участвует 35-36 компаний. Это не всегда является хорошим фактом. Чем больше участников, тем лучше, но судить об эффективности закупочной системы по их числу, мне кажется, не совсем правильно. Я представляю участников рынка, и очень часто это компании, состоящие из двух-трех человек, которые являются профессиональными участниками рынка закупок. Мне кажется, надо обратить внимание на исполнение. Сейчас сложно судить о 44-м законе, потому что у нас в стране всегда в ноябре-декабре закупается большая часть продукции.

Еще один важный вопрос, который не решался в рамках 94-го закона, это оценка качества. Минимизация стоимости не должна быть единственным критерием.

А. Любимов:

Сейчас такого уже нет.

А. Медведев:

Повышение открытости и прозрачности — это, действительно, очень важный момент, но нужно говорить и о повышении эффективности. Антон

сказал, что многие уходят из закупок из-за взяток. Могу высказать свое мнение: мы ушли из госзакупок далеко не из-за этого.

А. Любимов:

В чем основная причина вашего ухода?

А. Медведев:

Первое, из-за чего мы уходили, — это демпинг, когда цена опускается в три-четыре раза. В нашем сегменте основная проблема состоит в том, что приходят маленькие компании, которые просто импортируют металлолом из Китая.

А. Любимов:

Роман, Вы хотели присоединиться. Пожалуйста.

Р. Марков:

Уважаемые коллеги, добрый день. Я работаю вице-губернатором Ленинградской области и курирую закупки. До этого курировал закупки в муниципалитете в Сургуте. Работаю в этом секторе уже более десяти лет. Хотел бы сказать, что сегодня у нас нет никакой катастрофы. При желании мы можем эффективно покупать, и мы умудрились принять законы, которые, к счастью, не тормозят развитие. Конечно, нужно совершенствоваться, но стоит упомянуть следующее. Не так давно я изучал английский язык в Англии и был, наверное, единственным человеком из России в маленьком английском городке. Меня спрашивали о том, что у нас с коррупцией, потому что в прессе много об этом говорят. В ответ я спросил, что в Англии с коррупцией, как происходят закупки. Они ответили, что у них в 15-м веке были с этим серьезные проблемы: несколько кланов

поубивали друг друга, и с тех пор государственные объекты в городе строят всего две семьи, и вроде бы все нормально.

А. Любимов:

Вы имеете в виду, что они хорошие стрелки или что у них хорошие специалисты в тендерном отделе? Или они действительно профессиональные, квалифицированные исполнители?

Р. Марков:

Они сказали, что у них нет коррупции, потому что не с кем конкурировать. В городе строят только две семьи. Городок небольшой — 150 тысяч человек. Тезис такой: мы хотим, чтобы у нас было все и сразу. Это очень хорошо, но ничто не происходит быстро. Процедуры не отлаживаются быстро. Я помню, как мы вводили 94-й федеральный закон. Я сам писал регламенты на уровне муниципалитета и могу сказать, что, на самом деле, в стране произошла революция. Новое законодательство, которое тогда внедрялось, — это позитивный фактор для развития государственных и муниципальных закупок. Мы уже забыли, как мы работали до этого закона, а я всё хорошо помню. Мало какие объекты вводились в срок и в рамках оговоренной сметы. Многие превращались в долгострой из-за того, что финансирование не было предусмотрено в полном объеме. С внедрением этого закона у предпринимателей, которые выходят на стройки, на поставки, есть четкое понимание, что на это как минимум есть деньги в бюджете, что можно планировать свои инвестиции хотя бы на два-три года. Когда проводили первые конкурсы по ремонту школ, на каждый объект приходило по двадцать—тридцать участников, а мы рассматривали конверты с предложениями. Конкурсная комиссия заседала сутками и их распечатывала. За два-три года ситуация серьезно изменилась. Отсеялись компании, которые приходили на конкурсы просто с ручкой и бумагой, и

остался набор достаточно добросовестных поставщиков, которые и выполняют эти работы.

А. Любимов:

Может быть, стоит ввести сертификацию, исходя из опыта этого английского города? Ведь были поставщики двора Его Императорского Величества в царской России.

Р. Марков:

Самое главное, что нужно сделать, это не горячиться и не стараться менять правила сразу после того, как их ввели. Когда поворачиваешь штурвал океанского лайнера, он только через несколько часов осуществляет маневр. А мы стараемся крутить штурвал каждые пять минут и ждем какой-то адекватной реакции. Давайте жить спокойно. Сегодня мы ввели 44-й закон. Давайте подождем, наработаем опыт, посмотрим, какие возникают проблемы, а после этого будем принимать решения. Когда мы ведем такие дискуссии, мы знаем, что нас слышат и Министерство экономики, и Министерство финансов. Нужно копить опыт и исходить, прежде всего, из здравого смысла.

Сегодня прозвучала идея начинать более жесткие процедуры с 1 миллиона рублей. Как профессионал, который занимается закупками десять лет, я считаю, что это правильно. Иной раз дешевле и проще сходить в соседний магазин, купить ручек и бумагу для флипчарта, чем осуществлять закупки. Если мы введем эту норму, мы освободим огромное количество муниципальных и государственных учреждений от создания ненужных рабочих мест, которые необходимы, чтобы профессионально заниматься закупками.

Завершая свое выступление, могу сказать, что у нашей страны есть будущее, и мы все смотрим в него с оптимизмом, потому что в эту сферу приходит много грамотных, профессиональных и, главное, равнодушных людей, а значит, у нас есть возможности своевременно поправить то, что сегодня не вполне качественно работает. Спасибо.

А. Любимов:

Большое спасибо за Ваш комментарий. Можно задать Вам вопрос? У меня есть пара друзей среди губернаторов, которые говорят, что к ним приходят мэры небольших городов и жалуются, что они не в состоянии заполнить эти заявки, потому что у них нет специалистов. Это связано с тем, что операционисты в небольшом муниципальном образовании или городе получают не очень большие зарплаты. Туда идут не самые квалифицированные работники. Поэтому мэры приходят и говорят: «А можно мы не будем закупать?» Вы сталкивались с такой проблемой в Ленинградской области?

Р. Марков:

Были запросы от мэров городов о том, что необходимы более квалифицированные работники, а их нет. Предложение опустить ограничение до миллиона, решит многие вопросы. Проблемы возникают там, где покупают на копейки, а необходимо ввести новую штатную единицу, чтобы люди могли профессионально этим заниматься.

Кроме того, в области мы организуем специальные семинары для финансистов и для тех, кто занимается закупками на уровне муниципалитетов, оказываем методическую помощь. Я вас уверяю, ничего страшного здесь нет. Просто каждый должен добросовестно работать на своем месте, и все будет нормально.

А. Любимов:

Понятно, спасибо.

С. Габестро:

Хочу прокомментировать ситуацию. Я тоже полностью согласен по поводу трудоемкости процесса. Мы посчитали, что, чтобы провести элементарную закупку ручек, нужно прочитать более десяти килограммов макулатуры, а некоторые документы изучить — это полтора-два килограмма. Мы создали НАИЗ — Национальную ассоциацию институтов закупок. Мы сделали даже тренажер для проведения закупки без изучения материала и нарушений закона. Мы начали обкатывать этот тренажер, раздаем его заказчикам, чтобы они попробовали. Он выполнен в виде онлайн-игры.

Что касается централизации и децентрализации, то в Европе, например, в половине стран закупки централизованные. Чуть меньше половины — частично централизованные. Только в двух странах децентрализованные. То есть прослеживается общая тенденция к централизации. Мы можем сделать так называемую мягкую централизацию, когда потребность формируется в заявке снизу, а решение насчет публикации или проведения торгов может приниматься на площадках.

Есть проблема, с которой мы уже сталкиваемся и будем сталкиваться дальше. Это проблема ЕИС, Единой информационной системы, о которой коллеги уже говорили. Сегодня это сайт zakupki.gov.ru. Он, соответственно, должен обрастать информационной системой. Однако он, мягко скажем, не всегда работоспособен, и государственные заказчики — коллега, наверное, подтвердит — прикладывают немало усилий для того, чтобы размещать там информацию. В связи с этим предлагаю тезис для обсуждения. Может быть, настало время, когда нужно отказаться от того, что у нас всё на одном сайте и что юридически значимые действия проходят только на нем? Возможно, разрозненная система более устойчива? Может, размещение

информации на тех площадках, которые должны быть отобраны летом, тоже будет юридически значимым действием? В таком случае мы решим огромное количество проблем, которые мы получим осенью: ведь с 1-го января следующего года все виды процедур будут проходить в электронной форме. Это вопрос работоспособности. Есть ли смысл покупать огромное количество железа для сайта zakupki.gov.ru для того, чтобы обеспечивать обмен информацией? Тем более, что какое-то количество площадок, а их больше пяти, по сути дела, являются такими же информационными ресурсами?

А. Любимов:

Спасибо. Прошу Вас.

Из зала:

Здравствуйте. Меня зовут Виталий. К сожалению, контракт запрещает мне указывать имя организации, в которой я работаю, когда я выступаю публично. Я работаю в сфере образования и хотел бы спросить: если мы закупаем какое-то оборудование или что-то строим, с этим связаны одни проблемы. А если речь идет об услугах, например, разработке программного обеспечения?

Нужно понимать, что закон, будь то 44-й или 94-й, находится не в вакууме: мы имеем дело с реальной жизнью. Например, известно, что государство перечислит деньги учебному заведению на какой-нибудь проект. Средства перечисляются к концу года, когда все должно быть закрыто, и деньги должны быть потрачены или уйти обратно, а конкурс объявляется, к примеру, в конце декабря. Получается, что в любом случае огромный объем работ должен быть сделан формально в рамках одного месяца просто потому, что деньги пришли поздно. Многие люди, работающие на этом рынке и участвующие в конкурсе, прекрасно понимают, что деньги

исчезнут и хорошо не будет никому. В процессе участвуют разные люди, и качество работы может быть очень разным. Есть некоторое давление, принять ее или нет. Более того, в учебных заведениях часто нет специального штата, чтобы правильно и тщательно формировать технические задания в достаточно сложной области: его дорого содержать. Очевидно, что это не влияет на конкуренцию положительным образом. Мне хотелось бы услышать, насколько все понимают, что такие законы очень точечные и зачастую никак не коррелируют со всей инфраструктурой, которая существует в данный момент?

А. Любимов:

Предыдущий выступавший сказал, что сейчас начнется работа, будут выявлены ошибки. Некоторые вещи здесь уже обсуждались. Если кто-то хочет высказаться конкретно по этому случаю, пожалуйста.

Л. Никифорова:

Я говорила, что закон всеобъемлющий, он связан со всей экономикой страны. Сегодня мы говорим только о процессе выбора поставщика. Заметьте, что вся дискуссия строится вокруг этого, потому что мы знаем этот вопрос, возникающие ошибки, но это лишь та маленькая часть закона, которая вступила в действие с этого года. Собственно говоря, мы пока не имеем отношения ко всем новшествам, которые должны быть в законе. То, что касается планирования, мы получим только в следующем году. Если говорить о сопровождении контрактов, приемке результатов, то это пока еще не сиюминутная перспектива.

Я бы хотела, чтобы мы все понимали: не надо путать забюрократизированность закона и разработку механизмов для его реализации. Это совершенно разные вещи. Если говорить о выборе поставщика, эта часть сильно зарегламентирована. Все специалисты

говорят о том, что далеко не все надо регламентировать, что каталожные товары не надо закупать таким образом — это отдельная процедура. Более того, если мы выводим контракты до миллиона из конкурсного производства, это во многом решает вопросы кадров в мелких учреждениях и муниципальных образованиях. Решается много вопросов, восстанавливается экономический смысл — мы работаем на результат.

Что такое государственные закупки? Это правила расходования бюджетных средств. Бюджетный процесс давно вышел на оценку по результату. Министерство финансов сегодня не диктует построчно сметы каждому государственному заказчику. Дается некий объем, а потом спрашивается о расходовании этих средств. В государственном заказе, который должен быть встроен в бюджетный процесс, все происходит иначе: здесь спрашивают за каждую строчку. Таким образом, эти два процесса идут параллельно, а они должны идти вместе. Пока госзаказ не будет встроен в бюджетный процесс, будет казаться, что это точечный закон, оторванный от общей жизни и экономики. Будет правильно объединить эти два процесса. Станет очевидно, что государственные закупки органично встраиваются в социально-экономическое развитие всего региона. Это инструмент реализации социально-экономического развития каждого региона страны.

В. Степанов:

Я бы хотел обратить ваше внимание на образование как на возможности госзаказа. Мы говорили, что госзаказ может быть точкой роста. Согласно новому закону, каждый заказчик должен пройти переобучение и получить соответствующий сертификат. Минимальная средняя цена на обучение — десять тысяч. Соответственно, рынок обучения государственных заказчиков — это два с половиной миллиарда рублей. Это огромные возможности, которые учебные заведения должны реализовать. Наверное, в этой ситуации стоит обучиться, поучаствовать и потерпеть какие-то трудности.

А. Любимов:

Спасибо. Последний комментарий.

Д. Мохов:

Добрый день. Меня зовут Дмитрий Мохов, я директор одной компании. Хотел бы ответить на вопрос. Недавно в России начали работать электронные торговые площадки для размещения государственных заказов. Как российский бизнес на них отреагировал? Я, как представитель российского бизнеса, четвертый год поставляю продукцию, в основном, в государственные компании. Могу сказать, что отреагировал негативно. Этому есть три-четыре причины. Во-первых, откаты стали больше, а без них никуда. Во-вторых, процедура стала занимать больше времени. В-третьих, как говорила Лидия, ты не продукцию поставляешь, а услугу — сервис, транспорт. Ты не можешь поставить свою продукцию. В-четвертых, в эту конкурсную документацию приходится вписывать много всякой ерунды, которой у тебя нет. Ты нанимаешь непонятных сотрудников, только чтобы выиграть конкурс, чтобы не прошли те компании, которые могут увидеть, что ты участвуешь в электронных торгах. С такими откатами, как у нас, и с таким образом работы госкомпаний электронные торги ничем не отличаются от предыдущих. Всё то же самое, только ты официально можешь смотреть, кто участвует.

А. Любимов:

Может быть, Вам просто не повезло? Я рассказывал о своем опыте. У меня было условие участия, что я никому не даю взятки. Кстати, я кое-что выигрывал.

Д. Мохов:

Я тоже выиграл и тоже не принес взятку. Два раза государственные компании, ГУПы подавали на меня в суд. Я был уверен, что я достаточно крутой, знаю многих чиновников и могу поставлять свою продукцию. Ты поставляешь ее один раз, второй, а на третий раз ты в жизни ничего не поставишь, если не принес откат. К тебе приходят люди и говорят: «Ты чего не принес-то?». Ты отвечаешь: «Мы не договаривались».

Все берут. Нет ни одной компании, ни одного ГУПа ни в Петербурге, ни в Ленобласти, ни в Москве, которая не берет взятки. Таких просто нет, я это точно знаю. Я видел электронные торги, в которых цены завышены в двадцать-тридцать раз. Гайки, которые стоят двадцать рублей, поставляют по пятьсот.

А. Любимов:

На какой площадке вы торговали?

Д. Мохов:

На площадке РЖД, на площадке госзакупок, на всех. Вопрос не в этом. Вот ты производишь уникальную продукцию или являешься ее эксклюзивным дистрибьютором. Почему ты все равно должен обязательно участвовать в электронных торгах и находить еще как минимум три-четыре компании (а лучше открывать свои собственные, но с другими юридическими лицами), чтобы участвовать в этом электронном торге и выиграть, потому что все подают разные цены? Если ты поставляешь уникальную, инновационную продукцию, твоя компания всё равно не имеет каких-то эксклюзивных возможностей. Когда ты говоришь госкомпании, что кроме тебя никто этого не делает, тебе говорят: «Да ты что! Тогда ты тем более нам не нужен, если ты такой эксклюзивный! Ты нам неинтересен». Чем более у тебя особенный, инновационный, энергоэффективный товар, тем менее он

нужен. В «РЖД» гайку намного легче поставить, чем что-то инновационное. Поэтому наши госзакупки отвратительные, с нашими госкомпаниями невозможно работать. Инновации у нас не внедряются: ты их не можешь внедрить, потому что сразу попадаешь под всякие федеральные законы.

А. Любимов:

Но все равно надо двигаться вперед? Вы же продаете, и жизнь идет вперед. Еще в начале сессии я предложил выбрать кого-нибудь из состава участников, чтобы он доложил, например, в Министерство экономического развития о том, что мы здесь говорили и какие темы обсуждали. Но для решения этих вопросов, конечно, Минэка не достаточно.

У меня есть предложение ко всем участникам панельной дискуссии. Давайте все вместе сходим к Игорю Ивановичу Шувалову, который пригласит на эту встречу представителей ФАС и Министерства экономического развития. Вы согласны? Тогда у меня к вам просьба подготовить ваши предложения, которые мы потом сформируем в единый документ. У меня точно такое же предложение ко всем, кто был сегодня в зале. Оставьте ваши визитки. Мы будем вас информировать, если вы захотите поучаствовать в создании этого итогового документа. Мы с удовольствием включим в него ваши предложения. По крайней мере, мы выполним свою миссию и покажем, что мы не зря тут сидели. Я человек известный, будете бить меня здесь через год. Не больше трех предложений в тексте, пожалуйста. Спасибо.