

**Выступление И.Г. Красновой,
начальника отдела государственных
закупок Департамента государственного
регулирования в экономике
Минэкономразвития РФ**



Уважаемые коллеги, я представляю отдел государственных закупок Министерства, и одним из последних результатов нашей деятельности является Федеральный Закон № 94 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

Мы знакомы с критикой в адрес Закона. В частности, в этом году к нам поступило обращение Ассоциации с просьбой пересмотреть его положения, однако мне бы хотелось озвучить официальную позицию Министерства по данному вопросу.

В частности, в обращении АХП излагалась просьба изъять услуги химической чистки одежды и стирки белья из-под аукциона и передать их на конкурсную основу. На наш взгляд, это не совсем правильное решение. Действительно, распоряжением Правительства РФ № 236-р от 27 февраля 2008 года «О перечне товаров (работ, услуг), размещение заказов на поставки (выполнение, оказание) которых осуществляется путем проведения аукциона» утверждено, что заказы на услуги по стирке, чистке, крашению текстильных изделий должны размещаться только путем аукциона, то есть услуга оценивается не по качеству и квалификации, а по цене. Ассоциация считает, что это открывает дорогу предприятиям-однодневкам, которые сбивают цены на услуги и получают заказы. Однако если заменить аукцион конкурсом, процедура будет примерно одинаковой. Туда также может прийти фирма, не имеющая ни квалифицированного персонала, ни соответствующего оборудования, которая предложит минимальную цену и выиграет. Все зависит от заказчика – как он составит техническую документацию, как оформит свои требования к качеству выполнения услуги и способу ее выполнения. Иными словами, несмотря на то, что единственным критерием выбора исполнителя услуги является цена, заказчику ничто не мешает четко обозначить свои требования к исполнителю услуги и ее качеству, прописать требования к применяемому оборудованию и технологиям и т.п. При таких условиях пресловутые фирмы-однодневки попросту не пройдут аукцион даже при сколь угодно низких ценах.

В этой связи процедура размещения заказов путем аукциона нам представляется оптимальной, и к тому же она несоизмеримо короче, чем остальные способы. Кроме того, если заказчик действительно заинтересован в получении качественной услуги, процедура аукциона позволяет учесть все требуемые нюансы при выборе поставщика.

Другое дело, что есть заказчики, которые впервые сталкиваются с процедурой размещения заказов, и не у всех есть опыт работы в области проведения торгов. Поэтому ваша задача как потенциальных исполнителей услуги – внимательно изучить конкурсно-аукционную

документацию и указать заранее заказчику на те ошибки, которые могут там содержаться. Вместе с тем таких показателей, как квалификация персонала, уровень используемого оборудования и технологий в этой документации нет изначально. Это сделано для того, чтобы исключить варианты, при которых заказчик изначально отдает предпочтение какому-то конкретному поставщику и строит свои требования непосредственно под него. Принцип же работы системы в том, чтобы было несколько потенциальных поставщиков услуги, отвечающих минимальному набору требований. Кроме того, Закон предоставляет поставщику право обжаловать действия заказчика.

В обращении Ассоциации указано, что заказчики отказываются заключать долгосрочные контракты, хотя с 1 января 2008 года предусмотрено их право заключать долгосрочные контракты на период сроком до 2 лет. Тем не менее практика показывает, что заказчики стараются ограничиваться годовыми контрактами, а то и вовсе заключать соглашение на один-два квартала. Объясняется это следующим. По законодательству цена контракта, который заключается в результате торгов, строго фиксирована, и в условиях повсеместного роста цен заказчикам самим невыгодны долгосрочные контракты, когда они не могут изменить существующую цену на свои услуги. Если же вы расторгаете контракт, поскольку не можете больше оказывать услуги по зафиксированной цене, это неизбежно грозит выплатой неустойки и подмоченной репутацией предприятия.

Хотелось бы также опровергнуть мнение о том, что наш Закон уделяет недостаточное внимание поддержке субъектов малого предпринимательства. Напротив, Законом предусмотрена обязанность заказчиков до 20% годового объема заказов отдавать субъектам малого предпринимательства. Для этих целей предусмотрено специальное проведение торгов, на которые приглашаются только субъекты малого предпринимательства. В этом случае извещение о проведении торгов будет снабжено пометкой «для субъектов малого предпринимательства». Услуги по химической чистке одежды и стирке белья включены в перечень услуг, на которые распространяется данное обязательство. Более того: чтобы в торгах могли участвовать любые субъекты малого предпринимательства, даже с небольшим количеством сотрудников, предусмотрено ограничение государственных контрактов по цене. Если по товарам и работам стоимость контракта не должна превышать 3 млн. рублей, то по услугам этот предел составляет 2 млн. рублей. Таким образом, Законом предусмотрены все возможности, включая реальную поддержку субъектов малого предпринимательства.

В заключение хотелось бы пригласить всех желающих посетить в марте 2009 года выставку «Госзаказ», которая будет проходить здесь, в МВЦ «Крокус Экспо». Она собирает заказчиков и поставщиков заказов, там будут присутствовать представители нашего Министерства, и в рамках этой выставки мы будем готовы более подробно обсудить все проблемы, связанные с госзаказами. Спасибо за внимание.