



Премьер-министр Дмитрий Медведев утвердил перечень товаров, работ и услуг, при госзакупках которых необходимо проводить электронный аукцион. Соответствующее распоряжение было опубликовано на сайте правительства.

Документ, разработанный Минэкономразвития, необходимо было подготовить до вступления в силу закона о Федеральной контрактной системе (ФКС). С 2014 г. он придет на смену многострадальному закону о госзакупках и будет регулировать всю систему госзаказа.

Сейчас электронные аукционы — основной способ

размещения госзаказа (свыше 55% всех покупок, данные портала zakupki.gov.ru за 2012 г.). За то, чтобы госзаказчики закупали работы, товары и услуги на аукционах, активно выступала Федеральная антимонопольная служба (ФАС). Это помогает бороться с коррупцией в госзаказе, объясняли в ФАС. На аукционах цена госконтрактов может снижаться на 50-80%, говорил начальник управления службы Михаил Евраев.

Аукционы целесообразно проводить тогда, когда можно четко сформулировать технические требования, а ключевым критерием является цена, объясняет председатель комитета по нормативному обеспечению государственных и регулируемых закупок НП «Экспертное сообщество профессионалов госзаказа» Мария Изварина. На конкурс должны идти госзакупки, где крайне важны критерии качества и квалификации подрядчиков, отмечает она. Например, научно-исследовательская работа или строительство технически сложных объектов — мост или терминал аэропорта.

Распоряжение правительства закрепляет ряд таких исключений. Их больше, чем в действующем перечне, кото-

рый принимался для действующего закона о госзакупках, отмечает юрист адвокатского бюро «Линия права» Олеся Белоусова. Сейчас отбирать подрядчиков для строительства за государственный счет большинства объектов (за исключением особо сложных) следует на аукционах. С 2014 г. проводить аукционы нужно будет только на строительные работы стоимостью до 150 млн руб. для федеральных нужд и до 50 млн для муниципальных. Если контракты крупнее, то заказчик сможет отбирать подрядчика на конкурсе, где главным критерием будет опыт исполнителя.

Профессиональное сообщество выступало за полный перевод госзаказов на строительные работы на конкурсы, говорит президент Национального объединения строителей Ефим Басин, просили и запретить демпинг более 15%. Именно за счет него победителями в электронных аукционах признавались не способные выполнить госзаказ участники торгов, которые либо бросали объект, получив аванс, либо перепродавали контракт с дисконтом другим участникам рынка, жалуется он. 150 млн руб. — это тоже много, отмечает Басин: «Целый детский сад».

ных подрядах объясняется тремя причинами, рассказывает замдиректора департамента развития контрактной системы Минэкономразвития Максим Чемерисов. Во-первых, результаты мониторинга несостоявшихся аукционов показали, что наибольшее их число приходится на заказы от 50 млн руб., говорит он, в результате контракт приходилось заключать с единственным участником. Во-вторых, именно госконтракты до 150 млн интересны малому бизнесу, в-третьих, все, что свыше, требует большей квалификации подрядчика, добавляет он.

При проведении строительно-монтажных работ подрядчик должен быть опытным, согласно Изварина, но такая норма может привести к монопольному положению крупных строительных компаний: заказчик вполне может установить требование по опыту работы не менее 15 лет, лишив тем самым возможности участия и победы предприятия малого и среднего бизнеса. Такие компании могут выступать в качестве субподрядчиков, спорит Басин.

По сравнению с действующим перечнем существенно расширен список медицин-

аукционе, отмечает Белоусова. Большие надежды были на то, что конкурсными станут услуги по оценке и лизингу, говорит Изварина, технологически и интеллектуально это довольно непростые работы со значимыми результатами. Но проводиться они будут по-прежнему через аукционы и это странно, считает она: большое количество госзаказчиков с этим мучится.

Конкурс развязывает руки заказчику, уверена Анна Золотарева из Института Гайдара: для отсева участников он может заточить критерии под конкретного подрядчика. Оценка по квалификационным параметрам всегда носит более субъективный характер, чем отбор на основе цены, утверждает она. Аукционы изжили себя, спорит федеральный чиновник, но у них серьезное лобби: торговые площадки. Они являются «дочками» банков и одновременно обеспечивают им около 700 млрд руб. на счетах, объясняет он интерес финансистов.

Руководителю ФАС Игорю Артемьеву не удалось убедить правительство, что аукционы лучше конкурсов.

<http://www.vedomosti.ru> ■