

Электронный торг уместен

ГОСТЬ НОМЕРА

Во всем мире государство считается одним из самых выгодных заказчиков для предприятий и организаций. Особенно это актуально в сложных экономических условиях, когда многие заказчики от бизнеса снизили или вовсе потеряли свою платежеспособность. Уже через пару месяцев предприятия и предприниматели Тверской области получат возможность участвовать в торгах и получить госзаказы не только в своем регионе, но и по всей России

О том, какие нововведения ожидают в ближайшее время систему госзаказа, мы беседем с заместителем губернатора Тверской области Олегом ПАВЛОВЫМ.

— Олег Леонидович, на сегодняшний день в качестве главной формы размещения заказов для государственных и муниципальных нужд рассматриваются электронные торги: к 2011 году на них планируется перевести 70% госзаказов. Какая доля заказов в нашей области сейчас проходит через электронные торги и насколько реально достигнуть запланированного уровня?

— В прошлом году через электронные торги прошло порядка 25-30% государственных и муниципальных заказов. В течение 2010 года мы намерены перейти на размещение в электронном виде основных заказов товаров и услуг по наиболее массовым и востребованным отраслям, таким как жилищное и дорожное строительство, содержание и ремонт дорог, обеспечение потребностей отраслей здравоохранения и образования, а также жизнедеятельности администрации области. С учетом этого показатель в 70% вполне реалистичен.

— Почему акцент делается именно на электронных торгах?

— Данная форма размещения заказов имеет целый ряд плюсов, но главный из них, пожалуй, состоит в том, что в ходе электронных торгов все участники рынка получают равный доступ к электронной площадке. При этом возможность влияния на них со стороны недобросовестных конкурентов сводится практически к нулю, а это, как показывает опыт, не всегда удается обеспечить при проведении открытых аукционов и конкурсов.

Не так давно у нас в Тверской области сотрудниками ФСБ был задержан один из недобросовестных участников рынка, который в подсобном помещении здания, где проводятся торги, вымогал у своих коллег по конкурсу деньги за то, чтобы уйти с торгов. При проведении

электронных торгов, в которых можно участвовать не выходя из собственного офиса, такой вариант развития событий маловероятен. Тем более что каждому из участников электронных торгов обеспечивается конфиденциальность.

— Предприниматели жалуются, что найти информацию о госзаказах сложно: часть ее размещается на сайте областного департамента госзаказа, часть — на сайтах муниципалитетов. Предполагается ли создание единой площадки?

— Безусловно. В течение 2009 года мы уже консолидировали торги на электронной площадке департамента госзаказа, заведя на нее муниципальные заказы, а также заказы по природопользованию, земле и целому ряду других направлений. Выполнен большой объем работы, но, как вы, уверен, знаете, с 1 июля 2010 года, согласно поправкам к Закону о госзакупках, все аукционы по перечню должны проводиться в форме электронных торгов, поэтому нашим следующим шагом станет подключение к одной из торговых площадок, работающих на всю Россию. На сегодняшний день определены пять национальных операторов электронных торгов: это электронная площадка ЗАО «Сбербанк — Автоматизированная система торгов», единые электронные торговые площадки города Москвы и Республики Татарстан, Московская межбанковская биржа и ОАО «АТС». Сейчас нам надо подключиться к одной из таких площадок, устано-

В 2010 году в Тверской области около 70% торгов по госзаказам на товары и услуги по наиболее массовым и востребованным отраслям будет проходить в электронном виде.

вить необходимое оборудование (в частности сервер) и соответствующее программное обеспечение, провести определенное обучение потенциальных участников торгов и завести на нее все электронные торги. Мы считаем, что муниципалитеты также должны подключиться к этой электронной площадке.

— Учитывая степень готовности к этому муниципалитетов, работа предстоит непростая... Сколько времени вы на нее отводите?

— С 1 июля мы планируем начать работать в пилотном режиме. Что касается обучения, то его, с одной стороны, предлагает любой из пяти национальных операторов торгов, а с другой — в



области уже определена компания, которая займется обучением потенциальных участников электронных торгов.

— Обучение будет платным?

— Колхоз, как говорится, дело добровольное: хочешь участвовать в торгах — осваивай технологию. А самостоятельно или на курсах — это не принципиально, никто ведь не требует в обязательном порядке приобретать «корочки». Мы видим свою задачу в том, чтобы предоставить людям возможность получить необходимые знания, причем не только на семинарах, проводимых торговой площадкой, но и на базе одного из ГУПов, где мы сможем обеспечить вразумительные и объективные цены на обучение. Что касается подготовки специалистов муниципалитетов к участию в торгах, то, возможно, их обуче-

побеждает тот, кто предлагает более выгодные условия. Кроме того, как уже говорилось, при такой форме размещения заказа вероятность сговора или давления на участника торгов в разы ниже, чем при других видах торгов.

— Равный доступ к торгам — дело хорошее, но при этом возникают другие проблемы. Фирма, победившая на торгах, получает 30% предоплаты, а своих обязательств по контракту не выполняет. Причем это касается не только фирм-однодневок, но и вполне, казалось бы, нормально работающих компаний. Очевидно, нужны какие-то формы защиты от недобросовестных поставщиков...

— Абсолютно с вами согласен. Самый простой механизм — не давать предоплату и рассчитывать по контрактам только по факту выполнения работ. Такую практику мы уже внедрили с начала 2009 года. Да, это несколько усложняет задачи для поставщиков товаров и услуг, особенно являющихся субъектами малого предпринимательства, на которые приходится от 15 до 30% заказов. Они не обладают достаточным количеством оборотных средств и, не получая предоплаты по госконтракту, вынуждены будут искать ресурсы для выполнения работ, но, думаю, в этом им помогут банки, которые хорошо понимают, что если предприятие получило госзаказ и исполнит его, то гарантии возврата кредита в этом случае равна 100%.

Используем мы и другие формы защиты. Такие, к примеру, как внесение при участии в торгах залога, являющегося гарантией финансовой состоятельности участника, страхование участия в торгах и тому подобное. Действенным способом профилактики участия в торгах недобросовестных поставщиков мог бы стать квалификационный отбор участников, но, к сожалению, федеральным

Олег ПАВЛОВ:

— Главные плюсы электронных торгов состоят в том, что все участники рынка получают равный доступ к электронной площадке и избавляются от возможного давления на них со стороны недобросовестных конкурентов.

годные условия по многим лотам.

— Известно, что 40-50% конкурсов выигрывают не производители, а посредники, причем за счет демпинга. Как с этим бороться? И стоит ли?

— Слово «посредник» за последние годы набило оскомину и вызывает неприятие. Но что плохого в том, что на торгах выигрывает дистрибутор или дилер? Как правило, он имеет определенные преференции от производителя в части сроков и объемов поставки, периодичности закупок, определенной номенклатуры, полностью формируемой под потребности данного дилера. Обладая такими преимуществами, дилеры могут предложить на аукционе более выгодные условия. Кроме того, порой лоты формируются с поставкой продукции, выпускаемой разными производителями. В этом случае дилер, располагая складскими территориями и договорами с рядом поставщиков, способен предложить более выгодные условия, чем отдельный товаропроизводитель. Такая практика принята во всем мире: создаются логистические центры, где формируются пакеты заказов, кто-то на этом экономит, кто-то получает свою маржу. Приведу простой и понятный пример, иллюстрирующий работу такой системы: существует крупный НПЗ и маленькая АЗС, потребляющая, скажем, несколько тонн бензина в день. НПЗ поставлять ей напрямую моторное топливо не выгодно — не те объемы. Вот тут и нужен посредник, который оптом покупает бензин у НПЗ, а потом поставляет его в пункт АЗС. Лично я не считаю участие в торгах дилеров чем-то таким, от чего надо избавляться.

— То есть вы не считаете участие в СРО достаточной защитой от победы на торгах недобросовестных поставщиков?

— На сегодняшний день этот механизм не эффективен, а членство компаний в СРО вовсе не гарантирует, что у нее есть реальные возможности для выполнения госконтрактов.

— По статистике, в 25% электронных торгов и в 12% конкурсов побеждает малый бизнес. И, тем не менее, предприниматели по-прежнему считают, что у них нет шансов на участие в госзакупках. Чем можно объяснить такое мнение?

— На мой взгляд, нам надо уходить от понятия «конкурс», отдавая предпочтение аукционам, в том числе и электронным. Уходит потому, что в ходе конкурса возможны определенные субъективные оценки и предпочтения, которые могут повлиять на результат. Если же мы перейдем на аукционную систему, то степень доверия предпринимателей к торгам по госзакупкам возрастет. Тем более что зачастую малые предприятия отличаются высокой мобильностью и способны предложить более вы-

— Госзаказ — одна из немногих отраслей, где есть быстрая и короткая процедура обжалования в ФАС. Как часто этим пользуются тверские предприниматели?

— Очень часто. Фактически по каждому третьему аукциону или конкурсу подаются жалобы в ФАС, которая в данном случае выступает третейским судьей, выносящим решение по поводу того, имело место нарушение или нет. Мы очень тесно сотрудничаем с антимонопольной службой. На прошлой неделе Тверская область одним из первых регионов России подписала соглашение о взаимодействии с Федеральной антимонопольной службой, которое должно положительно повлиять на развитие конкурентной среды в регионе и повышение прозрачности нашей работы, в том числе и в сфере госзакупок.

Ольга ПОСПЕЛОВА