

15 → Старший юрист практики по инфраструктуре и ГЧП адвокатского бюро «Качкин и партнеры» Ирина Митина напомнила также, что в целом расширен круг лиц, на которых распространяется действие 223-ФЗ. Заказчиками могут стать юрлица, в уставном капитале которых доля публичного участия менее 50%. Но при условии, что они реализуют инвестиционные проекты стоимостью более 10 млрд рублей и получают господдержку (госгарантии, софинансирование из федерального бюджета, ВЭБ или Фонда национального благосостояния).

Существенные ограничения коснулись госзакупок лекарств, включенных в перечень жизненно необходимых. Согласно пресловутому «закону о третьем лишнем», вступившему в силу в конце 2015 года, к торгам не допускается иностранная компания, если на конкурс уже поданы две заявки от участников — резидентов Таможенного союза. Мера призвана ускорить процесс импортозамещения. Говорить о количественных итогах нововведения пока рано. По измененным правилам комитет по госзаказу еще не размещал ни одной закупки лекарственных средств. В пресс-службе ведомства сообщили, что в прошлом году прошли торги более чем на 3,5 млрд рублей, которые обеспечили медпрепаратами учреждения на начало 2016 года.

Зато в начале февраля стали известны конкретные результаты вездесущего замещения «чужого своим». Как заявил на заседании коллегии Минэкономразвития заместитель министра экономического развития Евгений Елин, протекционистские меры государства привели к повышению цен госконтрактов на 40%. И это еще не все: экономисты предупредили о снижении качества продукции.

Еще одна важная тенденция в сфере закупок — неуклонный рост количества и объема электронных торгов.

«В сфере государственных и муниципальных закупок в электронной форме проводится более 52% торгов. В сфере корпоративных закупок этот процент существенно ниже, так как заказчики по 223-ФЗ только начинают переходить к электронным торгам. Однако, судя по динамике, а также инициативам правительства РФ, которое решило упорядочить данную сферу, можно прогнозировать, что количество электронных закупок по

223-ФЗ будет неуклонно расти», — считает генеральный директор ООО «РТС-тендер» Виктор Степанов.

При этом на площадке компании «РТС-тендер» объем закупок в Санкт-Петербурге и Ленобласти за 2015 год вырос на 50% и составил около 30 млрд рублей. Всего же в этих регионах за прошлый год было проведено 121,328 тыс. электронных торгов на сумму около 187 млрд рублей.

КВОТА РАЗДОРА В нынешнем году в полную меру заработало требование к госкомпаниям разыгрывать не менее 18% своих закупок среди предприятий малого и среднего бизнеса (МСБ). И если с июля 2015 года квота касалась лишь корпораций с годовой выручкой более 10 млрд рублей, то с этого года порог снижен — от 1 млрд рублей.

Более того, по замечанию юриста Ирины Митиной, в 223-ФЗ внесено положение о том, что если заказчик не закупит у субъектов МСБ товаров и услуг в объеме, установленном правительственным постановлением № 1352, или не разместит отчеты о таких закупках, то на следующий год рискует работать по более строгим правилам 44-ФЗ, а не по «льготным» условиям.

Стоит отметить и двойное увеличение выручки для определения малых и средних предприятий — 800 млн рублей и 2 млрд рублей против 400 млн рублей и 1 млрд рублей ранее.

Судя по статистике комитета по госзаказу Петербурга, объем закупок у субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций в 2015 году по сравнению с 2014-м увеличился на 9,732 млрд рублей, или на 8,3%. Так, в 2014 году у данной категории размещено закупок на 1,388 млрд рублей. Это составило 9,3% от объема средств, выделенных на закупки из бюджета и подлежащих размещению по 44-ФЗ. А в прошлом году закуплено уже на 23,619 млрд рублей. И это — 17,6% от общего объема.

Увеличилось за прошедший год и количество действующих малых и средних предприятий в городе. По информации директора Центра развития и поддержки предпринимательства Даниила Старковского, прирост составил 4,3%, или 15,4 тыс. субъектов. Всего таковых в Се-

верной столице насчитывается 372,6 тыс. Причем лучше всего себя чувствуют микропредприятия: их стало больше на 4,5%, или почти на 9 тыс. субъектов.

В то же время делать выводы из приведенной статистики об успешности законодательных нововведений было бы слишком поспешно. Количество малых и микропредприятий увеличивается далеко не от благоприятных экономических условий: нехватка ресурсов, производственных, финансовых, трудовых, не позволяет развернуться бизнесу по-крупному. Нельзя исключать и ситуацию, когда в погоне за преференциями для МСБ крупные фирмы захотят превратиться в «маленьких».

«Идея обязать всех заказчиков закупать часть товаров только у представителей малого бизнеса больше похожа на декларативную. Любой представитель крупного бизнеса без каких-либо сложностей в состоянии притвориться „средним“», — уверен генеральный директор Юридического бюро Юрьева Родион Юрьев.

СИЛ И ЗНАНИЙ НЕ ХВАТАЕТ Через электронные площадки у субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций по 44-ФЗ в Санкт-Петербурге и Ленобласти в 2015 году было осуществлено 49 тыс. закупок на сумму более 60 млрд рублей, а в 2014 — почти 41 тыс., на 36 млрд рублей.

«К сожалению, пока малый и средний бизнес участвует в таких закупках неактивно, так как многие предприниматели не имеют достаточной компетенции и считают, что закупки по 44-ФЗ и 223-ФЗ — это очень сложно, дорого, выиграть их честно невозможно. Добиться активного участия малого бизнеса в закупках можно, только систематически повышая его компетентность в данных вопросах и привлекая поставщиков к закупкам», — уверен Виктор Степанов.

Битвой юристов называют все споры и разбор недоразумений по ходу работы в госзаказе вице-президент НП «Объединение предпринимательских организаций „Деловая Петербурженка“» Татьяна Зубарева. «Кто из участников госзаказа образовывает себя в плане знания юридических норм, постоянных изменений и поправок, тот „держится на плаву“ и реализует свои заказы», — утверждает она.

По словам предпринимательницы, касается эта проблема и заказчиков. Так, из-за отсутствия необходимых знаний, некоторые лечебные учреждения в городе приобрели некачественное оборудование.

Впрочем, главным сдерживающим фактором для участия малого и среднего бизнеса в закупках крупных компаний остается нехватка мощностей, отсутствие опыта успешной реализации контрактов в больших объемах.

Выходом для них может стать участие в субподряде. Но тут есть свои подводные камни. Не секрет, что субподряды часто достаются фирмам, связанным с подрядчиком. Председатель комитета по госзаказу Дмитрий Сачков считает, что существенной поддержкой для малого бизнеса стали закупки объемом до 100 тыс. рублей и несистемные разовые закупки.

В свою очередь, Даниил Старковский предположил, что государство должно помочь малому и среднему бизнесу в использовании инновационных технологий, высокопроизводительного оборудования, на которые у них нет средств. Роль спасательного круга, по его мнению, в такой ситуации могли бы сыграть центры технологических компетенций и центры коллективного доступа на базе самих крупных и средних промышленных предприятий. И такие примеры в городе есть. Так, ЗАО «ЭК „Звезда“» предоставляет машиностроительным предприятиям Северо-Запада услуги по «возмещению» недостающих технологических компетенций.

В то же время специалист констатировал, что в 2016 году финансирование федеральной программы поддержки малого и среднего предпринимательства снижено в сравнении с прошлым годом приблизительно на 30% и составляет 10,6 млрд рублей. И эта сумма будет распределена на 85 субъектов РФ.

Самое важное, что нужно в срочном порядке предпринять, по словам Татьяны Зубаревой, это облегчить финансовое бремя для малых предприятий. Поставки без аванса, обеспечения по гарантии и контракту, неподъемные кредиты, несвоевременное погашение обязательств по оплате из бюджета — все это приводит к тому, что малый бизнес просто не в состоянии участвовать в торгах. И введение квот на закупки в таком случае бесполезно. ■

СКЛАДЫ В ОЖИДАНИИ ДЕФИЦИТА по итогам 2015 года

РЫНОК СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГЕ УВЕЛИЧИЛСЯ НА 168,4 ТЫС. КВ. М, ЧТО В ДВА РАЗА НИЖЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ 2014 ГОДА. ПО СРАВНЕНИЮ С 2014 ГОДОМ В 2015 ГОДУ ЗНАЧИТЕЛЬНО (С 43 ДО 17%) СОКРАТИЛОСЬ КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК ПО ПРОЕКТАМ СТРОИТЕЛЬСТВА ПОД ЗАКАЗЧИКА (BUILT-TO-SUIT). ЭКСПЕРТЫ ПОЛАГАЮТ, ЧТО В БЛИЖАЙШИЕ ПАРУ ЛЕТ НА РЫНКЕ СКЛАДОВ ОБОЗНАЧИТСЯ ДЕФИЦИТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

По итогам года, по данным Knight Frank St. Petersburg, общий объем рынка качественных складских площадей Санкт-Петербурга и его пригородов превысил 2,8 млн кв. м.

По данным Colliers International, доля сделок, реализованных в формате built-to-suit, в 2015 году сократилась с 43 до 17%.

Отчасти это связано с тем, что компании имели возможность арендовать помещения в готовых объектах, построенных в течение последних двух лет. На спекулятивные объекты пришлось 80% сделок аренды, закрытых в течение 2015 года.

По итогам 2015 года объем сделок аренды на складском рынке Санкт-Петербурга

составил 226 тыс. кв. м — это почти на треть ниже показателей 2014 года, когда за год было закрыто сделок на 327 тыс. кв. м качественных складских площадей. По-прежнему наибольшую долю (66%) в объеме спроса заняли торговые и дистрибуционные компании, почти в два раза (с 8% годом ранее до 14%) увеличил свою долю в

объеме сделок производственный сектор. В 2015 году выросла активность производственных и небольших дистрибуционных компаний, которые арендовали помещения площадью 1–3 тыс. кв. м. Тем самым доля арендованных помещений такого размера в общем числе закрытых сделок в 2015 году увеличилась до 48%. → 19