

«МЫ КАК МОСЬКА, КОТОРАЯ ЛАЕТ НА СЛОНА С НАДПИСЬЮ „ГУП“»

В ЭКОНОМИКЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ЕСТЬ НЕ-СКОЛЬКО ЗАКРЫТЫХ ДЛЯ ЧАСТНОГО БИЗНЕСА СФЕР. МОНОПОЛЬНЫМ ПРАВОМ ОБСЛУЖИВАТЬ ИХ ОБЛАДАЮТ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: РАЗЛИЧНЫЕ ГУПЫ, ГКУ И ГУ. НЕДАВНО ФЕДЕРАЛЬНОЙ АНТИМОНОПОЛЬНОЙ СЛУЖБЕ (ФАС) УДАЛОСЬ ОСПОРИТЬ В СУДЕ СТАТЬЮ ПЕТЕРБУРГСКОГО ЗАКОНА, ПОЗВОЛЯЮЩУЮ ГОСПРЕДПРИЯТИЯМ ПОЛУЧАТЬ МНОГОМИЛЛИОННЫЕ ПОДРЯДЫ БЕЗ КОНКУРСА В СФЕРАХ С РАЗВИТЫМ КОНКУРЕНТНЫМ РЫНКОМ. О ПОСЛЕДСТВИЯХ ЭТОГО СУДЕБНОГО РЕШЕНИЯ ВГ РАССКАЗАЛ ГЛАВА ПЕТЕРБУРГСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ФАС ВАДИМ ВЛАДИМИРОВ. МАРИЯ КАРПЕНКО

BUSINESS GUIDE: Расширение прав и полномочий ГУПов — это процесс, характерный только для Петербурга, или он происходит в общероссийском масштабе?

ВАДИМ ВЛАДИМИРОВ: На федеральном уровне медленно, ползуче, но неуклонно происходит то же самое. К сожалению, вся экономическая политика в нашей стране ведет к сокращению конкуренции: ГУПы расширяются, а конкуренция сжимается. Этой тенденции есть три объяснения: политическое, организационное и психологическое.

С политической точки зрения, конечно, ГУПами руководить легче. ГУПы — по крайней мере, некоторые из них — надежны, управляемы, возглавляют их, можно сказать, чиновники. Одно дело работать с конкурентной средой: игроков — их много, им надо проводить конкурсы, учить их, в конце концов, иметь в виду, что предприниматели в нынешней сложной ситуации могут пойти на незитичные и незаконные ухищрения. Гораздо проще создать ГУП — и все: это ответвление вертикали власти, то, что любой чиновник понимает. Организационная сторона — продолжение политической: гораздо меньше сил уходит на взаимодействие с госпредприятиями. И наконец, психологическое объяснение — самое, на мой взгляд, труднопреодолимое. Нынешнее поколение наших руководителей — всех за редким исключением — не привыкло работать в условиях конкуренции. Им это тяжело понять. Они привыкли работать в директивном порядке. Есть, например, какой-нибудь «Горсвет». Ему начальник ставит задачу: все должно гореть! К празднику должны везде зажечься елки! И какая там конкуренция, если есть Иван Иванович, я его знаю пятнадцать лет, пусть зажигает. И он зажжет — у него советская школа. Нужно создать новый тип руководителя, который будет выращивать конкурентов, заботиться о них, использовать этот механизм в качестве возможного стимула экономического роста и будет знать, как это делать, и не будет бояться. Но это время пока не наступило.

BG: Когда спикер ЗакСа Вячеслав Макаров отказывается расторгать заключенный без торгов контракт с петербургским автотранспортным ГБУ «Смольнинское» на транспортное обслуживание парламента, объясняя, что депутатов не должна возить компания «Рога и копыта», проявляется как раз психологическая неготовность работать с механизмом конкуренции?

В. В.: Я Вячеслава Макарова понимаю. Он же старший офицер запаса. Он эффективный руководитель нашего городского парла-



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

мента, пользуется авторитетом, у него есть серьезные властные полномочия. Вот еще ему заниматься этими вопросами, торги проводить... Вдруг и правда «Рога и копыта» выиграют. Ведь представление о том, что в результате торгов обязательно придет лучший поставщик — это романтика, конкуренция тяжела. Но в противном случае мы вернемся к социализму. Отсутствие конкуренции в экономике приводит к отсутствию конкуренции в политике.

BG: Главный аргумент сторонников наделения ГУПов монопольными правами — то, что сферы, в которых разрешено распределять заказы без торгов, слишком важны для государства, чтобы отдавать их частному бизнесу. Можно ли с этим поспорить?

В. В.: Давайте откроем закон. Первая сфера, в которой разрешено заключать контракты с ГУПами без торгов: «гостиничное обслуживание органов государственной власти и официальных делегаций, включая организацию общественного питания». Ну слов нет! Конечно, здесь обороноспособность государства, безопасность родины, пограничник с собакой. Ну как же гостиничное обслуживание поручать каким-то людям! Дальше: «проведение официальных мероприятий от имени губернатора Санкт-Петербурга». Вот уж этих ребят ходит по рынку больше, чем нужно. Грамотно пиши конкурсную документацию, выдвигай требования к опыту, отзываю, что угодно придумай — и к тебе придут люди, которые

прием в Кремле проводили. «Коммунальное обслуживание помещений, занимаемых органами госвласти в Санкт-Петербурге». Ну что, техничка подложит в кабинет бомбу? Далее: оценка имущества. Ну как оценка имущества может осуществляться на неконкурентном рынке? Еще одна сфера — захоронение неопознанных умерших. Да у квартиры умершего очередь из конкурентов стоит — есть компании, которые готовы этим заниматься, это нормальный рынок.

Впрочем, у этой медали есть и обратная сторона — крайнее несовершенство законодательства о закупках. В федеральных законодательных органах и в Минфине пока нет понимания, как бороться в первую очередь с недобросовестными поставщиками. Госзаказчик заключил контракт по максимально возможной цене с ГУПом — и у него есть уверенность, что контракт будет выполнен. Если заключать контракт по итогам торгов, то нет никакой гарантии, что компания, которая выиграет торги, исполнит его добросовестно. Участники торгов могут снизить цену на 30–40%, а потом исчезнуть или попытаться договориться с заказчиком, мол, давай мы это сделаем, а это не будем... Это, конечно, аргумент в копилку сторонников расширения прав ГУПов. Но такая конкуренция все равно лучше, чем ГУПы. 44-ФЗ плох, он явно перекошен в сторону интересов подрядчика. Но он работает, и самое главное, что он дает, — это открытость. Работать надо, гра-

мотно писать конкурсную документацию, а не раздавать подряды ГУПам.

BG: Статью 7–1 регионального закона «О ГУПах...», которая дает им право получать подряды без конкурса, УФАС пытается отменить на протяжении шести лет. В чем камень преткновения?

В. В.: Суд давно принял решение в пользу УФАС. Тот факт, что эта статья нарушает закон «О защите конкуренции», мы обнаружили в 2011 году. Выдали предписание о необходимости скорректировать закон, оно было обжаловано в арбитражном суде, мы его проиграли, но затем выиграли две инстанции — апелляцию и кассацию. Губернатора и ЗакС мы тогда уведомили о необходимости исполнить предписание, но никаких действий с их стороны не последовало. Мы обратились в арбитраж с заявлением о понуждении. После этого Смольный внес в ЗакС законопроект, который исключает из законодательства спорную статью. Законопроект был зарегистрирован 26 июля 2015 года, но парламент его так и не рассмотрел.

Теперь ФАС выиграла спор в Санкт-Петербургском городском суде, но Смольный и ЗакС решение обжаловали. Нам предстоит апелляция в Верховном суде, и я думаю, мы ее выиграем.

BG: Аргументы, которые приводят в суде Смольный и ЗакС, вы считаете состоятельными?

В. В.: Думаю, есть указание губернатора стоять до последнего. У Законодательного собрания, например, контракт на перевозку депутатов с автобазой «Смольнинское» заключен на три года. Думаю, эти три года ЗакС и будет тянуть с отменой статьи. Добиться завершения этой истории будет очень трудно — у противоположной стороны нет мотивации развивать конкуренцию.

BG: Оппозиционные депутаты петербургского ЗакСа часто критикуют работу городских ГУПов: говорят об их неэффективности и неподотчетности. Это огульная критика или вы с их позицией согласны?

В. В.: Принципиально это правда. У ГУПов мало стимулов становиться эффективнее. Стимула только два: доходы, которые они получают от своей деятельности, и оценка вышестоящего начальника. К этому руководство ГУПов и стремится — чтобы грамоту дали. А вот когда ты ларек открыл — уж подумай, какую цену ставить на товары, чтобы тебя конкуренты не сожрали. Так что расширение полномочий ГУПов сильно тормозит развитие экономики. Есть, конечно, ГУПы, которые делают дело надежно и качественно. Но это все равно не повод