



КТО НЕ ИГРАЕТ В ГОСЗАКАЗ

РЫНОК ГОСЗАКАЗА ПЕТЕРБУРГА В 2019 ГОДУ ПРИБЛИЗИЛСЯ К 206,6 МЛРД РУБЛЕЙ, ПОДАВЛЯЮЩАЯ ЧАСТЬ ОБЪЕМА ЗАКУПОК — 125,8 МЛРД РУБЛЕЙ — РАЗЫГРАНА В ВИДЕ ЭЛЕКТРОННОГО АУКЦИОНА. ОДНАКО ИМЕННО СИСТЕМА ДЕМПИНГА, ПРЕДУСМОТРЕННАЯ АУКЦИОНОМ, ВЫЗЫВАЕТ ВОЗМУЩЕНИЕ У УЧАСТНИКОВ РЫНКА ГОСЗАКАЗА. ОНИ ОТМЕЧАЮТ ДРАМАТИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА И НАЦПРОЕКТОВ ИЗ-ЗА НЕКОРРЕКТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ ГОСЗАКАЗЧИКОВ.

ЯНА ВОЙЦЕХОВСКАЯ

ЕВГЕНИЙ ГАВЛЕНКО

ОСНОВНЫЕ ИГРОКИ РЫНКА ГОСЗАКАЗА ПЕТЕРБУРГА — ЧУТЬ БОЛЕЕ ДВАДЦАТИ КРУПНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ, КОТОРЫЕ ИМЕЮТ ФИНАНСОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И ХОРОШУЮ ИСТОРИЮ ПРОЕКТОВ ДЛЯ УЧАСТИЯ В АУКЦИОНАХ

Товары и услуги еще на 45 млрд рублей были приобретены в 2019 году в виде закупки у единственного поставщика, 18,6 млрд потрачено на конкурсе с ограниченным участием и 15,2 млрд на открытом конкурсе, остальное — другим путем. К началу второго полугодия было размещено 74% закупок, хотя должно было быть более 80%, при этом к середине сентября этот показатель вырос только до 87%. Таким образом, на последние кварталы года традиционно приходится существенная доля госзаказа.

Электронные аукционы обеспечили до 82% экономии бюджетных средств, следует из данных сайта госзаказа Петербурга. Еще около 18% экономии пришлось на конкурсы. Всего за прошлый год в ходе закупок было сэкономлено около 11,3 млрд рублей, говорится в отчете системы. Однако Ксения Балашова из консалтинговой компании Starliner не согласна с толкованием показателя экономии как эффективного. «Закупщики требуют от исполнителей минимальные цены за товары, которые ломаются на следующий день, или услуги ненадлежащего качества, с которыми клиент теряет гораздо больше. Почему считается только сумма реализованной экономии, но не учитываются потери?» — возмущается она.

ГЛАЗАМИ УЧАСТНИКОВ Основные игроки рынка госзаказа Петербурга — чуть более двадцати крупных строительных компаний, которые имеют финансовые возможности и хорошую историю проектов для участия в аукционах, говорит директор компании «Жданов Групп» Евгений Жданов.

Большая часть закупок осуществляется по 44-ФЗ. Одной из проблем этого закона является нецелесообразное применение аукциона в качестве способа определения поставщика: в этом случае победителем признается участник, предложивший наименьшую цену, объясняет госпожа Балашова.

По мнению первого заместителя генерального директора АО «ЭлТех СПб» Александра Сирченко (компания участвует в конкурсах на реконструкцию и строитель-

ство промышленных объектов), несовершенства существуют в системе ценообразования как при формировании начальной максимальной цены контракта (НМЦК) на основании метода анализа рынка, так и при применении проектно-сметного метода. Во втором случае, говорит он, стоимость товаров и услуг обычно оказывается значительно ниже рыночной. Попытки реализовать контракт в таких условиях выливаются в банкротства, заключает он.

Метод анализа рынка также не гарантирует получения актуальной стоимости, продолжает он. «Произведенный расчет, как правило, не успевает за скоростью роста рыночных цен — в особенности, если речь идет об импортной продукции. Далее, сам заказчик, не знакомый в деталях со спецификой закупаемого оборудования и материалов, в большинстве случаев формирует стоимость в запросе исходя из цен на, как ему кажется, подобные или аналогичные позиции. Понятно, что в дальнейшем, когда ошибка выявляется, закупить искомую продукцию по цене выше обозначенной в документации уже невозможно», — делится наблюдениями господин Сирченко.

Качество подготовки тендерной документации заказчиком также является одной из ключевых проблем при работе с госзаказом, говорят участники рынка. Требования к ней прописаны в 44-ФЗ, однако в реальности тендер нередко готовится в ускоренные сроки — под конец года, когда поднимается вопрос освоения средств. В итоге многие существенные условия и детали в документации оказываются не учтены, что в дальнейшем создает трудности при реализации заказа. Резкие расхождения проектно-сметной документации и фактического объема работ приводят к дополнительным расходам исполнителя. В результате ставится под угрозу своевременная сдача объектов, строящихся, в том числе, в рамках нацпроектов, предупреждают в «ЭлТех СПб».

Кроме этого, нередки случаи, когда между подготовкой проектно-сметной документацией, на основании которой формируется НМЦК, и объявлением торгов может пройти несколько лет. В этот

период расчеты могут значительно измениться. Пока же изменения в стоимости товаров и услуг, указанных в гостендерах, полностью ложатся на исполнителей, что делает участие в них невыгодным для бизнеса, констатирует господин Сирченко.

РЕФОРМИРОВАНИЕ ЗАКОНА Эксперты отмечают, что поправки в требования обеспечения (всего требуется три: обеспечение обязательств участника конкурса, исполнения контракта и гарантийных обязательств) могли бы помочь бизнесу. Банки неохотно выдают участникам гостендеров банковские гарантии в качестве обеспечения, стремясь минимизировать свои риски, считают предприниматели. А свободные оборотные средства, которые можно было бы использовать для отчуждения, чтобы участвовать в процедуре, в текущей экономической ситуации — в дефиците, объясняет господин Сирченко.

Решать проблему с обеспечением необходимо в комплексе с другой проблемой — отсутствием авансирования по контракту, уверен он. Пока исполнители вынуждены сами справляться с этими трудностями, самостоятельно нести затраты на кредитование, валютные риски и прочие расходы, связанные с участием в конкурсе и реализацией контракта, частный бизнес лишен возможностей для развития и повышения уровня технологичности и эффективности.

Постановление правительства РФ указывает приоритет электронного аукциона в тендерах госзаказчиков, он отбирает исполнителей, способных снизить цену до 25% от начальной, напоминает господин Жданов. «Это говорит о заведомом неисполнении проектов: ведь нельзя же дать на 20–25% меньше, если они заложены в смете», — возмущается он.

Процесс формирования цены контракта на основании представленных коммерческих предложений также далек от идеала, говорит глава компании «Ненилин и партнеры» Константин Ненилин. Зачастую заказчик просит подготовить участников госзаказа коммерческое предложение по предстоящей закупке. Обычно такой запрос направляется тем участникам, с

которыми заказчик уже имел положительные контрактные отношения.

На практике же заказчики в основном работают с одним потенциальным участником для формирования и обоснования НМЦК. Как правило, этот же участник и должен будет участвовать в предстоящей процедуре и выиграть. Однако, согласно методическим рекомендациям Минэкономразвития, для формирования НМЦК нужно получить не менее трех коммерческих предложений от разных участников. «Тогда заказчик просит у этого потенциального поставщика, чтобы он сделал еще дополнительно два коммерческих предложения от других двух компаний. При этом заказчики заранее определяют вилку их ценовых предложений, чтобы выйти уже на заранее определенную среднюю арифметическая цену, то есть, по сути, ценовые предложения компаний подгоняются под уже заранее определенную заказчиком НМЦК», — делится эксперт, подчеркивая, что «дружеское» предоставление таких данных может нести антимонопольные и уголовные последствия.

Кроме этого, назрела необходимость реформирования госзаказа в части одностороннего расторжения контрактов, считает господин Ненилин. Количество обращений в ФАС о включении в реестр недобросовестных поставщиков в рамках госзаказа выросло в 2019 году по сравнению с данными за 2018 год на 95,5% до 27,6 тыс., приводит статистику эксперт. При этом только в половине случаев доводы заказчика обоснованны и поставщик включается в такой перечень.

При этом одностороннее расторжение может быть связано с недобросовестностью самого заказчика, а не исполнителя. В итоге реестр становится инструментом борьбы с неугодными заказчику компаниями, уверен господин Ненилин. Исполнитель должен иметь право обжаловать решение заказчика в административном порядке в ФАС, отмечает эксперт. Он поясняет, что судебный порядок защиты является неэффективным в силу долгого рассмотрения арбитражным судом таких споров: сроки составляют в первой инстанции шесть месяцев, что для предпринимателя является недопустимо большим периодом. ■