

«РЕАЛИЗАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ ЗАЧАСТУЮ ИДЕТ ВРАЗРЕЗ С НАЦИОНАЛЬНЫМ ПЛАНОМ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ»

В 2019 ГОДУ «САМЫМ ПОЛЕЗНЫМ ЧИНОВНИКОМ ДЛЯ БИЗНЕСА» РЕДАКЦИЯ „Ъ“ В ПЕТЕРБУРГЕ ПРИЗНАЛА РУКОВОДИТЕЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ АНТИМОНОПОЛЬНОЙ СЛУЖБЫ ВАДИМА ВЛАДИМИРОВА. О ПЛАНАХ РАБОТЫ ВЕДОМСТВА ПО РАЗВИТИЮ КОНКУРЕНЦИИ, БОРЬБЕ С МОНОПОЛИЗМОМ ГУП, РИСКАХ РЕФОРМЫ НАЗЕМНОГО ТРАНСПОРТА, А ТАКЖЕ ОБ ОТНОШЕНИИ К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ ОН РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE ЯНЕ ВОЙЦЕХОВСКОЙ.

GUIDE: Какие итоги деятельности УФАС в 2018 году?

ВАДИМ ВЛАДИМИРОВ: Ежегодно на 15–20% традиционно растет количество дел, возбужденных в рамках контроля за соблюдением законов о защите конкуренции, о рекламе, о контрактной системе (44-ФЗ), закона о закупках отдельными видами юрлиц (223-ФЗ). Это обусловлено ростом количества жалоб. Чаще всего информация поступает от конкурентов, от недовольных участников закупок. На возмутительную рекламу жалуются чаще всего петербуржцы. Очень удачно у нас идет работа по использованию относительно нового инструмента антимонопольного реагирования — предупреждения. В этом случае антимонопольный орган дело не возбуждает. Практически 90% предупреждений исполняется. Например, в 2017 году было выдано 43 предупреждения в рамках контроля ст. 14 закона о защите конкуренции (недобросовестная конкуренция), 42 было исполнено. В 2018 году по этой же статье выдано 54 предупреждения, 47 исполнено. Процент очень хороший. Мы тем самым освобождаем бизнес от антимонопольного преследования, экономим свое время и силы и восстанавливаем конкурентные отношения.

G: Какие планы у ведомства на ближайшие годы?

В. В.: Главный наш план — это Национальный план развития конкуренции, который был утвержден указом президента № 618, 17 декабря 2017 года. Сейчас мы вносим изменения в региональную «дорожную карту», чтобы достичь требуемых показателей. К 2020 году необходимо снизить в два раза число антимонопольных нарушений, допускаемых органами власти. Еще одна цель — увеличение в два раза по сравнению с 2017 годом доли госзакупок у субъектов малого, среднего предпринимательства и некоммерческих организаций. В рамках 223-ФЗ этот показатель должен вырасти до 18% от всего объема закупок.

G: Можно ли в Петербурге выделить высококонкурентные и низкоконкурентные отрасли?

В. В.: Вообще, Петербург город очень конкурентный. Я даже затруднюсь сказать, какая сфера у нас полностью государственная. Исключение, пожалуй, составляют субъекты естественных монополий там, где у нас присутствуют ГУПы, которые необходимы: ГУП «Петербургский метрополитен», «Водоканал», «Ленсвет», ТЭК. Это сферы, которые стратегически важны для жизнеобеспечения, там кон-



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

куренция экономически невыгодна и зачастую организационно невозможна, во всех остальных сферах конкуренция у нас есть. Серьезную конкуренцию мы фиксируем в области туризма, которая у нас является одной из важнейших в городе. Возможности развития конкуренции есть в промышленности, в первую очередь для среднего предпринимательства, в области связи, хотя там мы видим проблемы, связанные с допуском провайдеров в многоквартирные дома. Обращения от бизнеса по этому поводу к нам продолжают поступать. Наблюдаются проблемы в области оказания ритуальных услуг. У нас было возбуждено несколько дел на эту тему. Вынесены решения, которые сейчас обжалуются в судах. Если говорить о состоянии конкуренции в России в целом, то ФАС в своем ежегодном докладе констатирует, что за 2018 год не произошло существенных сдвигов в ее развитии. Эффективность конкуренции снижается из-за слабо разработанного тарифного законодательства. Еще закон о естественных монополиях 1995 года нас подкашивает. И конечно, органы власти у нас держатся за свои ГУПы, не давая развиваться конкуренции, там где она может и должна появиться.

G: О каких именно ГУПах вы говорите?

В. В.: Например, это ГУПы, работающие в сфере приема и обслуживания делегаций. Почему гости города, пусть и приехав-

шие с официальными визитами, должны обслуживаться ГУПами? ГУПы в сфере организации перевозок общественным автотранспортом. В Петербурге это «Пассажиравтотранс». Пока в городе на определенных маршрутах есть конкурирующие с этим предприятием коммерческие организации, но город наметил реформу в этой области, и мы обеспокоены тем, что предлагается. Еще один яркий пример — ГБУ «Кинотеатр „Курортный“», которое получает почти 50 млн рублей в год в виде субсидии. Если билеты в кинотеатр не покупаются, учреждение даже и не старается их продать, просто киносеанс не проводится, и все. Это характерный пример неправильного расхода государственных средств в условиях рыночных.

G: Какие риски ведомство видит в проведении реформы наземного пассажирского транспорта?

В. В.: Когда городские власти говорят о необходимости реформы, то они обычно ссылаются на необходимость обеспечения безопасности пассажиров. Безусловно, это очень важно. Однако при этом не учитывают факт наличия в городе около 6 тыс. зарегистрированных перевозчиков всех форм собственности, многие из которых после проведения реформы могут остаться без работы. А при проведении конкурса на выбор перевозчиков мы опасаемся, во-первых, укрупнения лотов. На большие лоты маленькие предприятия

просто не придут. У них нет таких средств. Во-вторых, заказчик может прописать в конкурсной документации завышенные требования к участникам торгов, придумывая совершенно невероятные типы автобусов, которые не сможет закупить ни одна организация, кроме ГУПа, у которого есть бюджетные средства. Такие антиконкурентные вещи точно не пропустят на рынок «малыша», и этого мы боимся.

G: С чем связана, по вашему мнению, большая концентрация на этом рынке ритейла?

В. В.: В Петербурге сейчас 91% всех продовольственных товаров в денежном выражении, кроме алкоголя и табака, продается в сетях. Это рекорд страны. Тем не менее сети между собой активно конкурируют, экономически, организационно и управленчески. И выживает тот, кто лучше управляет бизнесом. Есть проблема доступа к полкам торговых сетей: местный производитель с трудом туда попадает, потому что у ритейлеров высокие требования к качеству, к объемам поставки, к их ритмичности. Думаю, что эту нишу торговли местными фермерскими продуктами может занять малый бизнес, у которого не получается конкурировать с ритейлом, но который может выжить и развиваться за счет эксклюзивности.

G: Одно из самых громких дел этой зимы — так называемый «снежный картель». Что может сделать Санкт-Петербургское УФАС, чтобы история не повторилась?

В. В.: Дело еще не завершено. В июле будет очередное заседание. Сейчас мы внимательно изучаем экономическую подоплеку. Предполагаемые участники картеля заявили, что не могли снижать цены на торгах в связи с экономической нерентабельностью. Якобы предприятия почти себе в убыток работали. Поэтому мы пытаемся прояснить и, если получится, доказать, что снижение могло быть. Что касается возможности повторения, то тут ситуация тяжелая. Почти все предполагаемые участники картеля — это бывшие и действующие ГУПы, некоторые из них сейчас акционировались, но подконтрольны Смольному. Им обычно понятен только один способ конкуренции — раздел рынка. Поэтому вероятность повторения подобной ситуации в будущем есть.

G: Правильно я понимаю, что для того чтобы обосновать, что компании могли снизить цену, надо проанализировать, как формировалась начальная максимальная цена контракта? Но тогда это вопрос к исполнительной власти?

В. В.: Безусловно. К комитету по благоустройству. → 16