

Малый бизнес и самозанятые активно вовлекаются в торги и занимают сегодня около четверти от общего объема поставщиков

**ТРЕНДЫ /**  
Госзакупки помогают внедрять технологии  
**Импорт, гудбай!**

Михаил Калмацкий

Достижение технологического суверенитета — одна из главных задач, стоящих сегодня перед Россией. Помочь в ее решении могут в том числе государственные компании, ведомства, закупующие инновационную отечественную продукцию и тем самым стимулирующие развитие технологий.

В нашей стране появляются новые национальные проекты технологического суверенитета. Поручение правительству РФ разработать их, утвердить и обеспечить реализацию дал в конце марта этого года президент России Владимир Путин. Эти проекты должны охватывать несколько ключевых направлений: сбережение здоровья граждан, продовольственная безопасность, средства производства и автоматизации, транспортная мобильность, экономика данных и цифровая трансформация государства, новые материалы и т.д.

В поручении указывается, что при создании нацпроектов технологического суверенитета необходимо предусмотреть мероприятия по разработке и серийному производству высококачественной продукции и обеспечению долгосрочного спроса на нее. Выполнению последней задачи могут способствовать закупки со стороны государственных компаний и организаций.

**Спрос по линии**  
госзаказа поможет компаниям инвестировать в новые разработки

«Госзакупки могут и должны помочь отраслям, где рыночного спроса по тем или иным причинам пока не хватает для устойчивой работы компаний и их инвестиций в разработку и развитие. Это все традиционно зависимо от импорта сферы, где внутренних производителей еще не имеет имени, спроса и репутации. Доверие государства и предсказуемый спрос по линии госзаказа может помочь российским компаниям встать на ноги, проинвестировать в разработку и инновации», — сказал «РГ» генеральный директор компании «Эксперт Бизнес — Решения» Павел Митрофанов.

Впрочем, по его словам, госзаказ не должен быть ключевым источником стимулирования — важен также доступ бизнеса ко всем каналам финансирования, например, банковским деньгам, в том числе с целевыми программами и льготными условиями.

Процесс закупки — это завершающая часть большой подготовительной работы. И стимулы нужно искать на более ранних этапах — исследовательской и проектной стадиях, считает генеральный директор Союза закупщиков Павел Тихомиров. «С другой стороны, государство — это очень крупный заказчик, формирующий огромный пакет потребностей. И если убедить государство закупать в будущем в определенном объеме такую-то инновационную продукцию, это даст серьезный стимул вкладываться в ее производство», — сказал он «РГ».

Кстати, по закону заказчики должны размещать в единой информационной системе план закупки инновационной высококачественной продукции на период от пяти до семи лет. «Конечно, не все планы реализуются, но включение в них как минимум означает, что заказчики думают в данном направлении. Требование закона о плане закупки такой продукции однозначно стимулирует заказчика изучать рынок инноваций и выбирать наиболее эффективные предложения и идеи», — отметил Павел Тихомиров.

Влияние закупок на достижение технологического суверенитета есть, и объективное, отметил генеральный директор РТС-тендер Владимир Лищенко.

**СТРАТЕГИЯ /** Упрощение системы госзакупок стимулирует развитие рынка

## Прибавить обороты



Екатерина Свинова

Рынок госзакупок будет расти, считают эксперты. Этому поспособствуют в том числе и некоторые изменения, которые начнут действовать в 2025 году. Например, заключение дополнительных соглашений в электронной форме.

«По плану законодателей с 1 июля 2024 года должны были разработать дополнительные соглашения об изменении условий контракта и его расторжении. Но изменения перенесли на 1 января следующего года. Они избавят участников закупок от бумажной волокиты», — рассказали «РГ» в Контур.Закупки.

Помимо этого с единственным поставщиком можно будет заключить структурированный (цифровой) контракт. Правило должно заработать также с 1 января 2025 года. Норма будет действовать, если открытая конкурентная закупка пройдет безрезультатно, а заказчик решит заключить сделку с единственным поставщиком.

Планируется также унифицировать национальный режим госзакупок по Федеральному закону № 44-ФЗ и № 223-ФЗ. Из-

АКЦЕНТ

С НАЧАЛА 2025 ГОДА С ЕДИНСТВЕННЫМ ПОСТАВЩИКОМ МОЖНО БУДЕТ ЗАКЛЮЧИТЬ ЦИФРОВОЙ КОНТРАКТ

менения будут касаться допуска иностранной продукции к участию в госзакупках. Различные перечни товаров предполагается объединить в один нормативный акт. Эти изменения направлены на упрощение участия в закупках для отечественных производителей. Им придется отслеживать меньше нормативных документов.

Что касается текущей ситуации, то с января по март 2024 года госкомпаниями по №223-ФЗ провели закупки на 2,2 триллиона рублей, тогда как за тот же период годом ранее они купили товары на 2,48 триллиона, рассказал «РГ» эксперт сервиса Контур.Закупки Василий Данильчик. По его словам, количество сделок выросло в среднем на 4 процента — с 412 до 429 тысяч. Но средняя цена этих госзакупок снизилась. Если в первом квартале прошлого года она составила 3,04

миллиона рублей, то в 2024-м — 2,68 миллиона. Еще более заметным стало снижение закупок по №44-ФЗ. «За первый квартал 2024 года заказчики по №44-ФЗ уменьшили затраты более чем на 14 процентов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — с 2,87 до 2,45 триллиона рублей», — отметил эксперт. В этом случае также уменьшилось и количество закупок — на 1,3 процента.

Такую тенденцию в целом можно считать позитивной — госзаказчики экономят бюджетные средства. Однако для экономики эффект неоднозначный, ведь сейчас именно бюджетные средства в качестве инвестиций зачастую стимулируют экономическую рост.

У бизнеса есть претензии к системе госзакупок. По данным Федеральной антимонопольной службы (ФАС), в прошлом году

поступило почти 54 тысячи жалоб от участников рынка госзакупок. «Из общего количества поступивших жалоб ФАС России рассмотрела по существу 45 908. В результате обобщенными (в том числе частично) признаны 19 503 жалобы (42,5 процента)», — отметили в ведомстве.

При этом снизилось количество плановых и внеплановых проверок, уточнили в ФАС. Это связано в том числе с внедрением риск-ориентированного подхода при назначении плановых проверок, добавили в ведомстве.

Также в 2023 году ФАС России рассмотрела более 30 тысяч обращений об исключении информации об участниках закупок в реестр недобросовестных поставщиков (РНП). По итогам их рассмотрения принято 13,7 тысячи решений о включении информации в РНП (45 процентов от рассмотренных обращений). Основной причиной включения информации в реестр является одностороннее расторжение контракта, заметили в ФАС.

Система госзакупок вызывает вопросы у ее участников и нуждается в преобразовании, считают эксперты. Одно из на-

На форуме-выставке «ГОСЗАКАЗ» производители могут найти заказчиков для своей продукции.

правлений реформы — систематизация и упрощение нормативной базы.

«На практике часто сталкиваемся со сложностями в применении правил национального режима», — отметила эксперт по вопросам правовой защиты бизнеса МГО «ОПОРЫ России», директор московского офиса CPO Group (ЦПО Групп) Лариса Науменко. Порой квалифицированные специалисты и проверяющие контролирующих органов допускают ошибки, в каких случаях нужно применять ограничения по допуску, по предоставлению ценового преимуществ. Эти правоотношения регламентируются не менее чем 10 разными нормативными актами, дополняемыми законодателями в разное время.

Ситуацию осложняет то, что разбираясь в хитросплетениях законодательства, регулирующего госзакупки, попросту некому. Подавляющее большинство заказчиков — небольшие учреждения, где попросту нет специалистов по госзакупкам, добавила она.

А2

**СОБЫТИЕ /** Профессионалы обсудят основные направления развития сферы госзакупок

## Есть контракт!

Михаил Курбатов

Сфера государственных закупок — важная часть экономики России, оказывающая большое влияние на деятельность предприятий самого разного «калибра» — от больших корпораций до малого бизнеса. Актуальные вопросы развития этой сферы обсуждаются на открывшемся сегодня в Москве XIX Всероссийском форуме-выставке «ГОСЗАКАЗ». Чему будет посвящено данное мероприятие и каких результатов можно ожидать, «РГ» рассказал директор форума Андрей Садофьев.

Андрей Александрович, в этом году деловая программа форума отличается проработанным содержанием. Меньше теории, много правоприменительной практики. С чем это связано?

АНДРЕЙ САДОФЬЕВ: Пришло время действовать. Президентом России определены четкие цели, правительство выработало основные методы и инструменты их достижения, депутаты и сенаторы приняты базовые законы. А участникам XIX форума-выставки «ГОСЗАКАЗ» осталось только воплощать эти планы в жизнь. В этом году оргкомитет форума возглавил заместитель председателя правительства РФ Денис Мантуров. Было подготовлено обстоятельное поручение кабинета министров, которое и легло в основу деловой программы.

Будет ли в ходе мероприятия обсуждаться тема технологического суверенитета?



Андрей Садофьев: На форуме будут представлены лучшие практики закупок госкомпаний.

АНДРЕЙ САДОФЬЕВ: У нас импортозамещению и мерам протекционизма в закупках посвящен практически весь первый день форума. Он начнется с ключевого мероприятия — пленарного заседания, в ходе которого уважаемые спикеры обсудят грядущую реформу национального режима при госзакупках, ключевые аспекты достижения технологического суверенитета и роль закупок в этом процессе, создание механизмов «прослеживаемости» российского происхождения товаров на всех этапах.

А знает ли промышленность, что нужно государству?

АНДРЕЙ САДОФЬЕВ: Это ключевой вопрос, которому будет посвящена специальная дискуссия первого дня форума. Ее участником будет представлена концепция создания цифровой информационной инфраструктуры. Она поможет

АКЦЕНТ

УЧАСТНИКИ ФОРУМА ОБСУДЯТ ГРЯДУЩУЮ РЕФОРМУ НАЦИОНАЛЬНОГО РЕЖИМА ПРИ ГОСЗАКУПКАХ

заказчиком всех уровней и типов в разработке и создании инновационной продукции, обеспечивающей технологический суверенитет.

Правы ли те, кто говорит, что развитие наших производителей содержится в краткосрочном, по сути, устройстве системы закупок?

АНДРЕЙ САДОФЬЕВ: Мы постараемся дать профессиональный ответ на этот вопрос в специальной дискуссии под названием «Инструменты долгосрочных правоотношений между государством и промышленностью». Прошу обратить внимание, что мы здесь намеренно не заикались на одних только офсетных контрактах. Крайне интересный и дискуссионный вопрос — это возможность пересмотра существующих правил заключения долгосрочных контрактов и договоров.

Насколько зрелой и устойчивой к внешним вызовам является российская система закупок с технической точки зрения?

АНДРЕЙ САДОФЬЕВ: Ответ на данный вопрос — это уже дискуссионный сюжет второго дня форума, который начнется с презентации новаций и цифровых решений Федеральной казначейской службы, включая ГИС «Независимый регистратор» и ГИС «Торги». Особая тема — это взаимодействие ГИС ЕИС в сфере закупок с иными информационными системами.

В прошлом году форум впервые представил совместный стенд четырех новых субъектов РФ. Планируется ли продолжение этой истории?

АНДРЕЙ САДОФЬЕВ: Да, предприятия и органы власти новых территорий снова приглашены к участию в форуме. Мы с ними обсудим актуальные вопросы повышения квалификации заказчиков из новых территорий, варианты совершенствования системы закупок единственного поставщика. Речь об этом пойдет в рамках дискуссии «Адаптация новых территорий: первый закупочный опыт и перспективы полноценной интеграции».

Рассматриваются ли как источник полезного опыта закупки корпоративных заказчиков по 223-ФЗ?

АНДРЕЙ САДОФЬЕВ: Безусловно. Для предметного анализа такого опыта во второй день нашего форума Союзом закупщиков при поддержке Комитета Госдумы по защите конкуренции будет организована дискуссия, в ходе которой будут выделены лучшие закупочные практики государственных корпораций и компаний с госучастием, меха-

низмы проверки контрагентов и подтверждения их квалификации, первые результаты долгосрочных договоров.

Не кажется ли вам, что нормативная база закупочной системы стала слишком объемной? Есть идеи, что с этим делать?

АНДРЕЙ САДОФЬЕВ: На третий день форума состоится экспертное совещание «Кодекс закупок или единые правила игры». Речь идет о кодификации закупочного законодательства, а также ряда подзаконных актов в единый кодекс. Кроме того, в этот же день запланировано пять секций, посвященных закупкам с отраслевой спецификой: здравоохранение, строительство и ЖКХ, образование, транспорт и энергетика.

Наверное, самой утилитарной частью деловой программы форума является ежедневная эксклюзивная сессия «Мы знаем ответы на все вопросы». Там на любые вопросы из зала (включая самые острые) готовы ответить представители Минфина России, ФАС, Федерального казначейства и Минпромторга России.

В заключение хочу сказать, что деловая программа — это лишь видимая часть актуальной закупочной повестки. Наш форум — одна из немногих гражданских площадок, где профессионалам представляется возможность внести собственные предложения по организации процесса закупок. Ведь в течение трех дней выработается экспертная резолюция, которая и берется за основу правительственного поручения по итогам форума. ●

**ТРЕНДЦИИ /** Электронные сервисы облегчают жизнь государственным заказчикам

## Робот выставляет счет

Евгения Мамонова

Эволюция системы закупок сегодня активно продолжается. Одним из стимулов для цифровизации этой отрасли стала пандемия. Многие процессы ускорились и стали дистанционными. Появился электронный обмен данными, была внедрена электронная подпись, автоматизирована система торгов. По данным

Российские компании уже несколько лет разрабатывают ИТ-решения для системы госзаказа, и им есть что предложить взамен иностранной продукции

исследования McKinsey & Company, 65 процентов В2В-компаний предпочитают проводить сделки в онлайн-формате. А более 85 процентов всех закупок — электронные.

Уход российского рынка целого ряда иностранных компаний и невозможность использования зарубежного ПО стали импульсом к развитию отечественного софта. Нашим ИТ-разработчикам есть что предложить взамен продукции ушедших иностранных компаний. Тем более что российский софт и различные ИТ-решения для системы госзаказа начали разрабатываться далеко не вчера. Курс на импортозамещение был взят около 10 лет назад.

А3

**ПРАКТИКА /** В Ульяновской области улучшают корпоративные закупки

## К общему знаменателю

Алексей Юханов, Ульяновск

Изменения в системе госзакупок происходят регулярно, адаптируя существующие правила под ситуацию на рынке. Это касается деятельности и государственных органов, и госкомпаний. В Ульяновской области с 2022 года идет реформа корпоративных закупок. Какие вопросы вышли на первое место в ходе этой работы, разобрался корреспондент «РГ».

Во всех регионах закупочная деятельность регулируется двумя федеральными законами: закупки для государственных и муниципальных нужд — Федеральным законом № 44-ФЗ, корпоративные закупки — Федеральным законом № 223-ФЗ.

«Каждый из этих законов имеет свои особенности и различный порядок применения. В Ульяновской области под их действие подпадают около 1700 заказчиков. Объем их закупок для выполнения функций и полномочий за 2023 год составил более 50 миллиардов рублей», — рассказали «РГ» в региональном министерстве экономического развития и промышленности.

Работа по №44-ФЗ в регионе давно и успешно налажена, считают в областном правительстве. Создана централизованная система закупок, в которой работают 1500 государственных и муниципальных заказчиков. Общая сумма размещения в 2023 году составила более 42 миллиардов рублей, из них 82 процента средств, выделяемых на закупки, размещены публичными процедурами. Проведено около 20 тысяч конкурентных процедур, которые позволили сэкономить почти два миллиарда рублей.

А2

**ЗАДАЧА /** Предприятия Новороссии интегрируются в экономику РФ

## Спрос поможет предложению

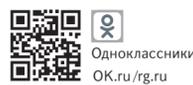
Александр Фейст, Руслан Мельников

Новые регионы России активно встраиваются в экономику страны во многом благодаря госзакупкам. Как рассказали «РГ» в Корпорации МСП, в первом квартале 2024 года количество поставщиков среди местных малых и средних предприятий выросло в 4,4 раза в годовом выражении, а число заключенных с ними договоров — в 3,8 раза. Какие товары преимущественно поставляют локальные компании и какую поддержку им оказывает государство — в материале «РГ».

Перезапуск экономики четырех новых регионов России в первую очередь требует стабильного рынка сбыта производимой продукции — именно поэтому участие местных компаний в госзакупках уделяется особое внимание. В беседе с «РГ» гендиректор Корпорации МСП Александр Исаевич рассказал, что только в первом квартале этого года с 964 местными компаниями по Федеральному закону № 223-ФЗ было заключено почти 2,4 тысячи договоров общей стоимостью более семи миллиардов рублей. В основном речь идет о закупках услуг по организации общественного питания, продуктов, проведению строительных работ, поставке машин и оборудования, коксуемого угля и нефтепродуктов.

Участие в госзакупках является перспективным для местного бизнеса, рассказал «РГ» председатель регионального отделения общественной организации «Инвестиционная Россия» в ДНР Игорь Федорченко. «Но пока это еще новая для нас история. Нужно разбираться в особенностях госзакупок в России, и мы сейчас этим занимаемся, как одним из приоритетных направлений», — пояснил он.

А4



## К общему знаменателю

**A1** Важное направление для области — развитие и поддержка субъектов предпринимательства. В 2023 году 35 процентов всех контрактов от конкурентных процедур заключены с субъектами малого бизнеса.

«Для малого и среднего бизнеса участие в закупках — это возможность существенно нарастить объемы выпускаемой продукции либо выполняемых работ и услуг для государственных нужд, заместить продукцию недружественных стран, прекративших поставки на российский рынок, а также найти новые пути для реализации своих товаров и услуг. Помимо прочего сфера закупок наименее подвержена влиянию извне, в условиях турбулентности оставаясь относительно стабильной», — считает заместитель председателя Ульяновской областной торгово-промышленной палаты Димитрий Кумунджиев.

С 2022 года в Ульяновской области началась реформа корпоративных закупок. «Перед нами стояла трудная, но интересная задача: построить с нуля работу по 223-ФЗ. Этот закон по сравнению с 44-ФЗ долгое время был «рамочным», то есть определял лишь общие принципы и передавал большинство вопросов на усмотрение заказчика. Но главная тенденция последних лет — сближение правил 223-го и более строгого 44-го законов. Работать заказчиком стало сложнее, появились практические вопросы правоприменения», — рассказала «РГ» первый заместитель председателя правительства Ульяновской области Марина Алексеева.

Она пояснила, что регулирование закупочной деятельности корпоративных заказчиков на территории области ранее носило только отраслевой характер как на уровне субъекта, так и муниципалитета, через

правоотношений: от планирования закупки до исполнения договоров.

После того как были решены организационные вопросы, приняты необходимые региональные и ведомственные акты, на первое место в реформировании системы корпоративных закупок в области вышел вопрос подготовки кадров.

«Непрерывные изменения законодательства, сложные процессы и механизмы государственных закупок, штрафы и высокий уровень ответственности вызывают острую нехватку квалифицированных кадров. Это может стать одним из основных рисков в сфере корпоративных закупок. Хороший закупщик сейчас на вес золота.

**Специалисты по закупкам должны быть мобильными, уметь быстро принимать решения**

Тем более по 223-ФЗ», — поделилась с корреспондентом «РГ» руководитель Агентства государственных закупок Ульяновской области Инга Погорелова.

Действительно, о специалистах по закупкам предъявляются все новые требования. Он должен быть мобильным, уметь быстро принимать решения, в том числе нестандартные. «Существует множество обучающих программ, но для нас важно не просто заучивание специалистами норм законодательства. Важно изучать закупки как целостный и самостоятельный комплекс экономических отношений. Необходимо воспитывать закупочную культуру у широкого круга специалистов», — добавляет Инга Погорелова.



Произведенные в Ульяновске автомобили часто участвуют в государственных закупках.

учредителей и собственников имущества. Но на деле процесс таких закупок фактически не контролировался.

Поэтому главные цели, которые поставили перед собой профильные чиновники областного правительства, — обеспечить эффективное и прозрачное расходование значительных денежных средств, снижение нарушений и злоупотреблений в закупках, развитие конкуренции, повышение дисциплины заказчиков.

В настоящее время в Ульяновской области в сферу регулирования корпоративных закупок подпадает около 200 заказчиков. За 2023 год общая сумма размещения по корпоративным закупкам региональных и муниципальных заказчиков составила восемь миллиардов рублей.

**Для малого бизнеса участие в закупках — это возможность нарастить объемы выпуска продукции**

Позаботились и о методологическом регулировании: разработали методические рекомендации, провели разъяснительную работу, наладили информационную поддержку заказчиков. Пожалуй, важнейшим шагом стало утверждение единого типового положения о закупке. Его специфика заключается в унификации способов и условий проведения закупки для всех заказчиков независимо от отрасли, а также в установлении закрытого перечня случаев закупки у единственного поставщика, учитывающих потребности всех отраслей.

Принятие этого документа позволило властям более четко регламентировать закупочные процедуры, существенно ограничить закупки у единственного источника, что в конечном итоге способствовало повышению эффективности и прозрачности.

Другим направлением реформирования системы стало введение, усиление института ведомственного контроля за заказчиками со стороны учредителей и собственников имущества. Такой контроль позволяет охватывать широкий круг

# Импорт, гудбай!



В Екатеринбурге создали современное производство электронных компонентов.

**A1** «Если это закупки по Закону «О контрактной системе...», то есть много способов, связанных с ограничением или запретом импортной продукции. Они применяются на протяжении последних 10 лет начиная с 2014 года», — сказал «РГ» Владимир Лишнев.

Кстати, спрос на свою продукцию могут найти не только крупные, но и небольшие компании. Распоряжением правительства РФ еще в 2016 году был утвержден перечень заказчиков, которые обязаны закупать инновационную, высокотехнологичную продукцию, в том числе у субъектов МСП. В этом списке 90 организаций. Согласно плану закупок на 2023 год объем приобретения вышеуказанной продукции составил 327,71 миллиарда рублей, в том числе у субъектов МСП — 20,88 миллиарда рублей.

Некоторые виды отечественной продукции получают дополнительную поддержку от государства. К примеру, в марте прошлого года производители электроники на российской элементной базе получили премиальную базу по закупкам. Был определен трехуровневый механизм допуска электроники. Наивысший приоритет получила российская техника, работающая на отечественных процессорах. Она классифицируется как продукция «первого уровня» и имеет соответствующую отметку в реестре Минпромторга России. Если на российской технике установлены компоненты иностранного производства, то она относится ко «второму уровню» и может закупаться только в случае отсутствия предложений по продукции «первого уровня». Полно-

## ОДИН ИЗ СПОСОБОВ СТИМУЛИРОВАТЬ КОМПАНИИ ВЫПУСКАТЬ НОВУЮ ПРОДУКЦИЮ — ОФСЕТНЫЕ КОНТРАКТЫ

стью иностранную технику отнесли к «третьему уровню», и предложения о таких поставках должны рассматриваться в последнюю очередь. «Подобный подход позволит поддержать отечественных производителей, сформировать дополнительный гарантированный спрос на их продукцию, что должно позитивно сказаться на развитии их проектов в средние- и долгосрочной перспективе», — отметил председатель правительства РФ Михаил Мишустин.

Правило работает следующим образом: допустим, свою продукцию в соответствии с техническим заданием предлагают две китайские компании, одна европейская и одна российская. Как только появляется российская — контракт заключается именно с ней, пояснил «РГ» вице-президент Ассоциации участников закупок Владимир Лебедев.

«При этом контракт с единственным поставщиком российских товаров обычно заключается по более высокой цене, поскольку компонентная база в том же Китае развивалась десятилетиями. В России производить все с нуля и не в таких объемах, как КНР, поэтому выходит дороже», — сказал эксперт. — Получается, что государство, создавая преференции российскому производителю, сознательно покупает продукцию дороже. Это свое-

го рода инвестиция в развитие отечественного производства и забота о российском производителе».

«Кроме того, стимулировать инновационную активность могли бы закупки госкомпаний в области энергетики, станкостроения, техники и спецтехники, сельского хозяйства, генной инженерии, медицины. Развивать технологический суверенитет надо там, где мы сильные», — считает Владимир Лишнев.

Свою роль играют и ценовые преференции для российской продукции, которая при проведении конкурса или запроса котировок рассматривается по цене: предложение минус 15 процентов. Например, при запросе котировок импортный товар предлагается за 2000 рублей, а товар из России — за 2200. Но с учетом преференции цена товара из РФ будет считаться равной 1870 рублей (2200 минус 15 процентов). И победит заявка с отечественным товаром, так как он оказывается дешевле. Но договор при этом будет заключен по цене, которую участник предложил в заявке, — 2200 рублей.

Одним из способов формирования долгосрочной потребности и обязательств государства закупать продукцию у коммерческого предприятия являются офсетные контракты со встречными инвестиционными обязательствами, рассказал Павел Тихомиров.

# Прибавить обороты

**A1** Лариса Науменко в качестве примера приводит курьезный случай — для обеспечения минимального необходимого количества специализированной продукции в нормировании питания сотрудников силовых ведомств. При этом акцент на продукцию глубокой переработки снижает риски потери вкуса и качества при обработке неразделанной рыбы на местах», — заключил эксперт.

Некоторые преобразования сферы госзакупок уже идут. Часть из них касается ужесточения контроля за проведением процедуры закупок, но есть и шаги по либерализации системы.

С декабря прошлого года было продлено действие антикризисных мер. В частности, поставщики, работающие в госзакупках по №44-ФЗ, продлили право изменять существенные условия контракта. Но оно работает только, когда не зависящая от поставщика обстоятельства не позволяют исполнить контракт (ч. 65.1 ст. 112 №44-ФЗ). Поставщики могут договориться с госзаказчиками, если

произшел форс-мажор и они могут его подтвердить.

Возможность корректировать существенные условия госконтрактов продлили также для поставщиков лекарственных средств и для участников строительной отрасли, отмечает Василий Данильчик.

Кроме того, продлено право заказчиков не устанавливать обеспечение исполнения контракта и гарантийных обязательств. Это мера поддержки поставщиков, которые смогут сэкономить на выпуске независимой гарантии.

Упрощена процедура подачи жалоб для закрытых электронных процедур. Теперь поставщики могут подать жалобу в ФАС в электронном виде через Единую информационную систему (ЕИС). Ранее ее можно было подать только по конкурентным процедурам.

Также с 1 апреля 2024 года заказчики и поставщики заключают контракт в структурированном виде с помощью ЕИС. С

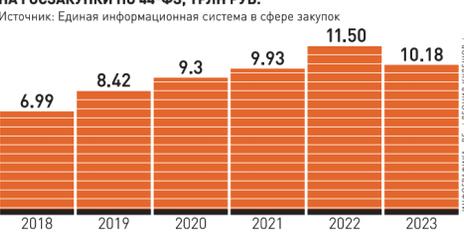
осени прошлого года госзаказчики уже применяли эту норму, но только как право, а теперь же она стала обязанностью.

При этом у поставщиков появился новый риск при работе с цифровым контрактом — это невозможность изменить его условия на этапе подписания. Если ранее, например, на этапе подачи заявки в ней были допущены ошибки, то исправить их не получалось, подчеркивает Василий Данильчик.

По некоторым направлениям произошло ужесточение правил. В 2023 году региональные власти получили право самостоятельно определять дополнительные случаи проведения закупок у единственного поставщика. Но ФАС совместно с Минфином России проанализировали реализацию права и увидели злоупотребление госзаказчиками: деньги расходовались неэффективно. В результате возможность проводить закупки у единственного поставщика федеральные власти оставили за собой, отмечают эксперты.

Также с марта этого года заказчики не смогут проводить ряд медицинских закупок у единственного поставщика. Утратили силу антикризисные положения, по которым можно было приобрести медизделия единственного производителя в РФ или в стране, которая не ввела антироссийские санкции, а также лекарства иностранных производителей, не имеющие аналога в нашей стране. ●

**ОБЩАЯ СУММА ЗАКЛЮЧЕННЫХ КОНТРАКТОВ НА ГОСЗАКУПКИ ПО 44-ФЗ, ТРЛН РУБ.**



## ПОДДЕРЖКА / Малый бизнес и самозанятые активно вовлекаются в торги

### Нашли свою нишу

Ирина Иванцева

Малый бизнес, самозанятые и ИП наращивают участие в госзакупках. Благодаря государственной поддержке, в том числе законодательной, они сегодня занимают около четверти от общего объема поставщиков.

Затраты госзаказчиков по Федеральному закону № 44-ФЗ на закупки у МСП в последние годы растут. Как сообщил «РГ» президент ТПП РФ Сергей Катягин, в 2020 году они составили 1,35 триллиона рублей, в 2021 — 1,59 триллиона, в 2022 — 1,69 триллиона. В 2023-м сумма открытых торгов выросла на семь процентов — до 1,81 триллиона рублей. По Закону № 223-ФЗ объемы закупок тоже подросли, и там речь идет о суммах как минимум в два раза больше.

По мнению гендиректора Международной ассоциации развития маркетплейсов и предпринимателей (МАРМП) Алексея Молодых, участие в закупках позволяет «малышам» не только увеличивать прибыль, но и дает возможность расширить рынки сбыта и найти надежных заказчиков. Хотя при этом конкурировать в системе госзаказа с крупным бизнесом им весьма сложно.

«Малый бизнес, индивидуальные предприниматели и самозанятые играют серьезную роль в развитии экономики любой страны, являясь ее мощнейшим драйвером. И в сфере государственных закупок Россия идет по верному пути активного вовлечения субъектов малого предпринимательства, что открывает для них новые возможности», — подчеркнул член Комитета Госдумы по малому и среднему предпринимательству Алексей Говырин. — Этот сектор получает все более широкий доступ к заказам, имеет комплексные меры государственной поддержки для развития. А значит, в перспективе мы увидим дальнейший количественный и качественный рост числа субъектов МСП, вовлеченных в эту сферу. Что, безусловно, внесет весомый вклад в укрепление отечественной экономики благодаря соз-

## В системе госзакупок для малых предпринимателей помимо квот предусмотрен целый ряд различных преференций

данию новых рабочих мест, налоговым поступлениям и общему повышению деловой активности».

Парламентарий также отметил комплексный характер господдержки МСП для повышения его конкурентных преимуществ. Предприниматели могут получить льготные кредиты под сниженные процентные ставки, гранты на безвозмездной основе, субсидии на компенсацию части затрат. Действуют и налоговые преференции.

«Значимым шагом стало установление с 2022 года предельного размера обеспечения исполнения контракта для субъектов малого бизнеса — всего 5 процентов от цены контракта вместо традиционных 10–30 процентов. Для самозанятых предусмотрен минимальный взнос от 2 процентов. Это позволяет высвободить оборотные средства на развитие», — добавил Алексей Говырин. — При этом в системе госзакупок для малых предпринимателей помимо квот предусмотрены целый ряд преференций. Например, заказчик устанавливает критерии оценки заявок за принадлежностью участника к категории малого бизнеса. Размещаются специализированные малые закупки до 20 миллионов рублей, в которых крупный бизнес не может участвовать».



Один из самых востребованных закупок у самозанятых — услуги в области творчества, искусства и развлечений.

При этом, депутат не отрицает, что в этой сфере еще имеются проблемы — недостаточные финансовые ресурсы, дефицит квалифицированных кадров, сложности с выходом на новые рынки сбыта. Однако государство непрерывно работает над совершенствованием законодательной базы и запуском новых программ помощи предпринимателям.

По мнению руководителя оперативного штаба независимого профсоюза «Новый Труд» Алексея Неживого, подъем и развитию МСП, ИП и самозанятых способствует реализация нацпроекта о развитии малого и среднего предпринимательства. Он создал условия, при которых рейтинг эффективности региональных властей зависит от вовлеченности ИП и самозанятых в экономическую жизнь территории. И результативность такого подхода очевидна.

При этом, считает эксперт, свою роль играет и дефицит рабочей силы. Тут у малого и микробизнеса явное преимущество: выгодаполучатель и исполнитель договорного функционала — одно и то же лицо, это максимально короткое плечо. Соответственно, и выгода для заказчика максимальная, он «кормит» только исполнителя, причем в рамках льготного налогового обеспечения в шесть процентов. Это позволяет госзаказчику неплохо оптимизировать расходную часть. Теперь не надо держать ставку для специалиста, оказывающего ситуативные или сезонные услуги, можно пригласить самозанятого, мало того, можно выбрать, кого пригласить. Поэтому органы власти активно пользуются преимуществами работы с самозанятыми, оптимизируя бюджетные расходы и решая проблему недостатка кадров. ●

### В ТЕМУ

По данным ТПП РФ, общий объем закупок у самозанятых в I квартале 2024 года увеличился по сравнению с аналогичным периодом 2023-го на 160 процентов и превысил 2,2 миллиарда рублей. Одновременно на 48 процентов выросло число самозанятых поставщиков, их общая численность составила почти 2,9 тысячи человек. Наиболее востребованными в системе закупок крупных заказчиков у самозанятых стали вспомогательные услуги, связанные с финансовым посредничеством и страхованием, рекламные услуги, исследование конъюнктуры рынка, услуги в области творчества, искусства и развлечений.

### Цифра

**3,6**  
млрд рублей

составила сумма контрактов, заключенных в 2023 г. в Ульяновской области с субъектами МСП



## ОРИЕНТИР / Новый законопроект усилит поддержку отечественного производителя Товары меняют «прописку»

**Александр Евсташенко,** руководитель Экспертного центра Института госзакупок

Беспрецедентное санкционное давление, оказываемое на Россию, требует принятия дополнительных мер, которые стимулировали бы отечественное производство и способствовали тому, что выполнение различных работ поручалось бы отечественным, а не зарубежным компаниям. Помимо этого требуется поддержка тех эксклюзивных производителей, которые уже сейчас представлены на российском рынке, но вынуждены конкурировать с поставщиками иностранной продукции.

Один из действенных способов оказания такой поддержки — механизм национально-режимных госзакупок. Он дает преимущество поставщикам товаров и услуг из России и других стран — участниц ЕАЭС. К продукции из иных стран применяются запреты, ограничения допуска и приоритеты, ограничивающие или полностью запрещающие поставку такой продукции в госзакупках.

Национальный режим применяется заказчиками, работающими по Федеральному закону № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». При этом существует достаточно широкий перечень заказчиков — государственные корпорации, госкомпании, организации с долей государства и другие, которые в ходе закупок руководствуются Федеральным законом № 223-

док реализации заказчиками национального режима в зависимости от вида закупаемой продукции и категории закупки. Эти акты содержат не менее семи перечней товаров, которые в отдельных случаях имеют пересечения. Кроме того, подзаконные акты устанавливают различный порядок подтверждения поставщиками страны происхождения предлагаемого к поставке товара. Новый законопроект призван оптимизировать существующую базу подзаконных нормативных актов.

Также он предлагает установить единое правило «второй лишний» для ограничения допуска иностранной продукции. Дело в том, что действующее по закону № 44-ФЗ менее жесткое правило «третий лишний» не всегда работает. Если производитель является единственным на российском рынке, он вынужден конкурировать с поставщиками иностранной продукции на равных, что создает препятствия для развития отечественного производства.

Далее законодатели предлагают установить положения, запрещающие заказчику заключать контракт (договор) на поставку иностранного товара, если правовым актом РФ будет установлен соответствующий запрет. При этом заказчику будет также запрещено осуществлять замену товара на продукцию иностранного происхождения, в том числе путем подписания дополнительного соглашения к такому контракту.

Еще одно нововведение предлагает условно снизить (или увеличить в случае проведения процедуры на право заключить договор или кон-



ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». По нему поставщикам отечественной продукции предоставляется лишь ценовая преференция в размере 15 процентов, а в отдельных случаях — 30 процентов от суммы поданного ими предложения в сравнении с ценами поставщиков, предлагающих импорт. В полной мере назвать такой механизм национальным режимом нельзя, так как он не предполагает 100-процентный отказ от закупок отдельных видов иностранной продукции или ограничения ее допуска при проведении конкурентных и неконкурентных процедур.

## У российских поставщиков есть ценовая преференция — 15 процентов

Для решения указанных проблем правительство РФ внесло на рассмотрение Госдумы законопроект № 547583-8, который уже принят в первом чтении. Документ предусматривает внесение поправок в законы № 223-ФЗ и № 44-ФЗ. Суть изменений — установить единые механизмы применения заказчиками национально-режимного в закупках.

Теперь подробнее об основных положениях данного законопроекта. Во-первых, согласно документу, правительство РФ наделяется правом на установление запретов, ограничений, преимуществ в отношении любой иностранной продукции как при закупках по закону № 44-ФЗ, так и по закону № 223-ФЗ. Исключением может быть только ситуация, когда Россия заключила международный договор, по которому какому-то государству предоставлен национальный режим.

Второй момент касается того, что регулирование по закону № 44-ФЗ носит довольно громоздкий характер. В частности, сейчас действует как минимум девять подзаконных нормативных актов, предусматривающих различные поря-

## Производство российских заводов предоставляют преимущество при проведении госзакупок.

тракт) на 15 процентов ценовое предложение участника закупки, предлагающего товар российского происхождения. Это позволит улучшить положение такого участника при присвоении порядковых номеров заявкам и повысить вероятность его победы. При этом законопроект предусматривает, что в случае победы договор будет заключаться по цене, предложенной участником без учета указанного снижения (увеличения).

Документ также оставляет возможность принятия мер, устанавливающих преимущество для товара российского происхождения, а также услуги, оказываемой российским лицом. Это позволит дополнительно поддержать участников закупки, в частности, предлагающих к поставке товар, произведенный в ЕАЭС, но еще не набравший требуемого количества баллов за выполнение необходимых условий для включения в реестр российской промышленности продукции.

В целях дополнительной поддержки отечественных товаропроизводителей, чье производство имеет большее количество технологических операций, законопроект наделяет правительство РФ полномочиями предоставлять товарам российского происхождения с более высоким уровнем локализации производства максимальное преимущество. Оно заключается в том, что такие заявки будут конкурентноспособны только себе подобными. А заявки, предлагающие отечественную продукцию с меньшим уровнем локализации, будут приравниваться к тем, что предлагают иностранные товары.

Также законопроект предусматривает сохранение действующего механизма минимального обязательного объема закупок товаров российского происхождения.

Считают, что реализация названных положений будет способствовать достижению целей государственной программы «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», утвержденного правительством России. ■

## НЕДВИЖИМОСТЬ / Для дальнейшего развития строительной отрасли нужны инструменты насыщения рынка доступным жильем

# Не уйти в минус

**Ольга Муравьева**

Порядок рассмотрения ипотечных кредитов для населения стал более строгим, а число льготных программ по ипотеке может сократиться. Однако на фоне достаточно высокой ключевой ставки ЦБ выразил уверенность в том, что накопленная за предыдущие годы прибыль позволит застройщикам выдержать падение продаж. Можно ли в сложившейся ситуации сделать вывод о высокой финансовой прочности девелоперов, в интервью «РГ» рассказал директор по экономике и финансам холдинга «РСТИ» Алексей Разумов.

*Алексей Васильевич, какие тенденции отмечаются на рынке новостроек?*

**АЛЕКСЕЙ РАЗУМОВ:** За последнее время мы наблюдаем усиление негативных тенденций: резко, на 25–30 процентов, снижается объем продаж, при этом стремительно уменьшается доля ипотечных сделок — падение превысило 30 процентов. Если год назад их было 80–90 процентов от общего объема, то на сегодня этот показатель снизился до 50 процентов.

Динамика баланса площадей, которые находятся в продаже, показывает тенденцию к затовариванию рынка. По данным ДОМ.РФ, если в 2021 году баланс проданной площади к непроданной из всего возводимого жилья, предлагаемого на рынке, был 60/40, то в 2024 году это соотношение практически переворачивается и составляет 42/58. Это означает отсутствие платежеспособного спроса более чем на половину продаваемых площадей.

В домах, введенных в эксплуатацию в 2022–2023 годах, к моменту ввода вместо 10–15 процентов непроданных квартир не находили покупателей уже 30–50 процентов. А застройщикам необходимо их распропасть, чтобы рассчитаться по уже взятым на себя кредитным обязательствам в рамках проектного финансирования, проценты по которым продолжают начисляться.

Очевидно, что меры, принимаемые ЦБ для торможения роста цен на жилье, приводят к торможению всего рынка жилой недвижимости в стране. Но это выражается не в ценовом плане, а в искусственном сокращении емкости рынка и количества сделок на нем. На этом фоне продолжают расти затраты на строительство — за два последних года они увеличились более чем на 30 процентов.

*Но ведь ЦБ заявляет, что у девелоперов есть возможность для снижения цен на жилье и что проектное финансирование позволяет контролировать денежные потоки?*

**АЛЕКСЕЙ РАЗУМОВ:** Уверенность ЦБ в том, что за время действия массовой льготной ипотеки застройщики накопили серьезную финансовую подушку, которая сейчас позволит снизить цены на жилье, не учитывает отраслевую инфляцию за тот же период.

Имею в виду удорожание всего производственного цикла строительства и реализации, специфику формирования затрат в девелоперском бизнесе и «денеги в камне» в виде нераспроданных квартир в готовых домах, о которых шла речь выше.

Застройщики подвержены всем ударам, которым подвергаются и другие отрасли. Таким, как, например, небывалое санкционное давление недружественных стран со скачками валютных курсов. Они влекут за собой резкое удорожание производства, поскольку приходится изменять номенклатуру используемых материалов и оборудования прямо во время стройки, и провоцируют скачкообразный рост цен на рабочую силу. Добавим вводимое ЦБ заградительное для ведения любого производственного бизнеса значение ключевой ставки на уровне 16 процентов. Разумеется, все эти удорожания напрямую скажутся на конечной цене производимой продукции, то есть квартир.

*А что происходит с себестоимостью в рамках госзаказа?*

**АЛЕКСЕЙ РАЗУМОВ:** Безусловно, удорожание материалов, оборудования и рабочей силы отражается на сметной стоимости госконтрактов. Для государства стройка становится все доро-



## Мечта молодых семей о своей квартире при доступной ипотеке становится реальностью.

## АКЦЕНТ ОТ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ЗАСТРОЙЩИКОВ ЗАВИСИТ ВОЗМОЖНОСТЬ ИСПОЛНЕНИЯ ИМИ ГОСКОНТРАКТОВ



**Алексей Разумов:** Из-за затоваривания рынка объемы строительства новых объектов сворачиваются.

рентабельность проектов жилищного строительства по отрасли, ввиду опережающего темпа роста затрат на реализацию проектов, в том числе из-за высокой кредитной ставки, в среднем уменьшилась за последние два года вдвое — до 14–15 процентов.

*Можно «разложить по полочкам» все, что входит в себестоимость инвестиционного проекта?*

**АЛЕКСЕЙ РАЗУМОВ:** Помимо 35 процентов расходов на строительные и монтажные работы, она включает в себя стоимость земельного участка — 15 процентов, проектно-изыскательские работы и получение технических условий для присоединения к сетям — девять процентов, социальную нагрузку по нормативу (строительство детских садов и школ) — 14 процентов. Также надо учесть накопленные проценты по банковским кредитам, это еще 14 процентов, расходы на рекламу, маркетинг и агентское вознаграждение (7 процентов) и дополнительную социальную нагрузку (6 процентов).

*Что имеется в виду под дополнительной социальной нагрузкой?*

**АЛЕКСЕЙ РАЗУМОВ:** Это затраты, которые возлагаются на застройщиков со стороны региональных властей в виде дополнительных обязательств по строительству социальных и инфраструктурных объектов и объектов сетевого обеспечения. Сюда же входят отчисления в региональный бюджет по дополнительной социальной нагрузке — в Петербурге выходит от 10 до 20 тысяч рублей на квадратный метр, в зависимости от района. Это, естественно, отражается в цене квартир.

*Как перечисленные расходы соотносятся со сложившимися на рынке ценами на квартиры в новостройках?*

**АЛЕКСЕЙ РАЗУМОВ:** Это ключевой вопрос в нынешней ситуации — вопрос выживаемости застройщиков. ЦБ указывает на снижение рентабельности инвестиционного проекта жилищного строительства в 28 процентов. Однако текущая

ситуация с платежеспособным спросом и ограничениями, накладываемыми на ипотеку.

*Как ситуация отражается на рынке «стройки» сегодня и на перспективах отрасли в целом?*

**АЛЕКСЕЙ РАЗУМОВ:** Все это еще больше увеличивает доли «банковских» затрат в составе себестоимости и повышает риски застройщиков «уйти в минус» при реализации проекта. Рентабельность стремится к нулю ввиду высоких банковских процентов на фоне низких темпов продаж и длительных сроков реализации квартир.

В ситуации падения маржинальности застройщиков, платежеспособного спроса населения, роста себестоимости и процентных ставок объемы строительства новых объектов сворачиваются при затоваривании рынка уже построенным жильем. С начала 2023 года по всей стране стартовало почти вдвое меньше жилищных проектов, чем в те же периоды в 2021–2022 годах.

В итоге рынок жилой недвижимости может скатиться к стагнации и риску массовых невозвратов по кредитам проектного финансирования в отрасли, дефолтам и веерным банкротствам по всей цепочке строительства (застройщики — подрядчики — поставщики).

Чтобы избежать реализации такого пессимистичного сценария, должны быть разработаны инструменты насыщения рынка доступным жильем, построенным за относительно дешевые банковские кредиты. Оно должно быть реализовано через доступные ипотечные программы. Тем более что механизмы регулирования ценообразования через ограничение проектного финансирования, равно как и механизмы таргетирования инфляции и валютного регулирования, и так находятся в руках ЦБ.

Уверен, что для обеспечения конкурентоспособности экономики страны по сравнению с ведущими экономиками мира (например, Китая и США) необходимы конкурентные драйверы экономического роста — такие, как пониженная кредитная ставка для промышленности и строительной отрасли, на уровне двух-трех процентов (для предприятий ВПК, безусловно, она должна быть вообще обнулена), и стабильный, справедливый и сбалансированный курс рубля — не более 60 рублей за доллар США, а также базовая ипотечная ставка не выше пяти процентов. ■

## СЕБЕСТОИМОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА, %



## Робот выставляет счет

**A1** Все отечественные электронные сервисы в сфере госзаказа можно разделить на несколько уровней. Первый уровень — единая информационная система (ЕИС), которая включает также ряд подсистем. ЕИС служит для управления, консолидации информации и аналитики о проводимых закупках по федеральным законам № 44-ФЗ (заказы государственных и муниципальных структур) и № 223-ФЗ (заказы госкомпаний).

«Сейчас активно создаются транзакционные модули, подсистемы ЕИС, — поясняет заместитель генерального директора «ТЭК-Торг» Евгений Можаяев. — Например, посвященные активированию, развитию полного электронного документооборота при осуществлении закупок».

Второй уровень электронных сервисов — это региональные информационные системы (РИС). Их развитием занимаются три ведущие компании, но разработчиков подобных систем на рынке больше. Третий пул сервисов, используемых в госзаказе, — это федеральные электронные площадки. Таких площадок, согласно постановлению правительства РФ, отобрано восемь. Они служат для проведения закупок, а также публикации их результатов, привлечения поставщиков, подведения итогов и заключения договоров в электронной форме.

## Сегодня компании, работающие в системе госзаказа, хотят оптимизировать свои бизнес-процессы: экономить финансовые, временные и трудовые ресурсы

«Федеральные ЕИС, РИС и электронные торговые площадки полностью сделаны на российском ПО, — отмечает Евгений Можаяев. — Их разработка и совершенствование ведется постановно: под задачи, которые ставит государство и госзаказчики, под тенденции рынка, для повышения производительности труда, автоматизации, степени интеграции, информационной безопасности».

По словам эксперта, на рынке электронных сервисов в сфере госзаказа существует здоровая конкуренция среди российских разработчиков. «К примеру, восемь федеральных площадок уже конкурируют за заказчика своим функционалом и всем, что может привлечь клиента, — говорит Евгений Можаяев. — У региональных информационных систем есть три разработчика, и они тоже конкурируют между собой».

Сегодня компании, работающие в системе госзаказа, хотят оптимизировать свои бизнес-процессы: экономить финансовые, временные и трудовые ресурсы. Кроме того, рынок стремится к тому, чтобы процесс закупок становился проще, а торги — прозрачнее. И отечественные разработчики ориентируются на такие потребности.

«Большой спектр решений еще не раскрыт отечественными разработками, и они ведутся прямо сейчас, — отмечает заместитель директора подразделения консалтинга DIS Group Сергей Евтушенко. — Большинство ИТ-компаний в той или иной степени начали заниматься разработкой российских программных продуктов, чтобы закрыть дефицит, который образовался после ухода с рынка иностранных вендоров».

## ПРЕИМУЩЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ ЗАКУПОК ЧЕРЕЗ ЭЛЕКТРОННУЮ ТОРГОВУЮ ПЛОЩАДКУ ПО МНЕНИЮ УЧАСТНИКОВ РЫНКА, %



Сегодня на рынке существует целый ряд систем для электронных закупок. Например, ASZak — система, которая автоматически формирует закупочную документацию в соответствии с Федеральным законом № 44-ФЗ с учетом десятков подзаконных актов. Другая программа — «1С:Государственные и муниципальные закупки 8» — предназначена для автоматизации всех этапов подготовки и проведения закупочного процесса. Она позволяет оптимизировать и упростить подготовку документов, принятие решений на разных этапах.

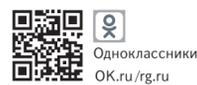
Система «Автомоб.Закупки» имитирует работу человека по составлению отчетов, сверке файлов, анализу данных, формирует и проверяет техническое задание, составляет запрос коммерческого предложения и многое другое. Платформа PIX RPA обрабатывает первичную документацию и платежи, подготавливает счета, оформляет справку 2-НДФЛ. А продукт ElectroNeek Studio обеспечивает роботизацию рутинных задач: копирование, вставку, перенос данных из одной системы в другую, поиск, сравнение информации из интернета и так далее. Система «1С:Документооборот» предлагает совместную работу с документами и файлами, автоматизацию бизнес-процессов и проектной деятельности. Она может сканировать, распознавать, создавать документы по шаблонам, систематизировать.

«В целом на рынке достаточно много предложений по автоматизации, при этом крупные компании самостоятельно разрабатывают свои ИТ-решения», — отмечает руководитель налоговой практики юридической компании Bishop & Partners Оксана Соболева.

С развитием цифровизации актуальными становятся вопросы, связанные с обеспечением безопасности. Российские разработчики учитывают и этот момент. Например, Портал поставщиков Москвы внедрил инструмент, который защищает личные данные предпринимателей и позволяет безопасно провести госзакупку. При входе в аккаунт программа предлагает пользователю решить простой математический тест, который позволит отличить реального посетителя портала от бота. Система также способна защитить личные кабинеты пользователей портала от взлома, препятствует групповым хакерским атакам и блокирует вирусные рассылки писем.

Еще один инструмент безопасности — это информационная система «Независимый регистратор». С ее помощью можно записывать все действия, происходящие на электронной торговой площадке, в режиме реального времени. Система поможет выявить случаи мошенничества при проведении закупок, а также сохранит полученную информацию в зашифрованном виде и при необходимости передаст соответствующие органы для дальнейшего разбирательства.

С помощью данного инструмента можно выявить неправомерное блокирование доступа к аукциону, намеренное ограничение или скрытие функционала оператором электронной площадки, сбоя в работе площадки и многое другое. ■



РАКУРС / Госкомпания переходят на российские ИТ-решения. Драйверы технологий

Михаил Калмацкий
Российские компании и организации на фоне санкций и ухода с нашего рынка зарубежных вендоров активно покупают отечественное программное обеспечение.

Согласно указу президента России Владимира Путина, подписанному в марте 2022 года, госкомпания не могут без согласования закупать иностранное ПО для использования на значимых объектах критической информационной инфраструктуры (КИИ).

Госкомпания с 1 января 2025 года должны перейти на базовое российское ПО

Понятно, что для успешного перехода необходимо, чтобы отечественные ИТ-решения действительно могли заменить зарубежные разработки.

На фоне вышеуказанных поручений государственные компании и ведомства заметили увеличение объемов приобретения российского ПО.

«Госкомпания — это драйвер по применению отечественных технологий. У них доля расходов на российское ПО превышает 80 процентов», — отметил директор ЦКИТ Илья Массуш.

В целом, по словам эксперта, госсектор играет заметную роль в процессе перехода на отечественное ПО.

«Кто-то задается вопросом, что делать, ведь у нас нет аналога Windows? Но как же нет, если крупнейшие компании страны переходят на отечественные решения.

По его словам, каждый год объем госзакупки российского ПО растет на 30 процентов.

ПЕРСПЕКТИВЫ / Данные о сделках на электронных площадках помогут определить стоимость строительства

Агрегатор раскроет цену

Наталья Тихонова, Свердловская область

Объем госзакупок в строительстве постепенно восстанавливается, хотя еще не достиг рекордного уровня 2021 года.

Поддержать этот процесс, а также повысить эффективность закупок призваны помочь новые инициативы в данной сфере, предлагаемые регулятором, заказчиками и исполнителями.

Самые большие объемы закупок в строительстве относятся к дорожной сфере: в Центральном и Приволжском федеральных округах за три квартала 2023 года расторгнуто 11,3 тысячи лотов на 559 миллиардов рублей и 12,1 тысячи лотов на 538 миллиардов соответственно, показало исследование рынка, проведенное СРО «Уральское объединение строителей» и СРО «Лига проектных организаций» совместно с аналитическим центром «Интерфакс-ПРОЗакупки».

— Индекс активности подрядчиков вырос по сравнению с 2022 годом, но все же оказался меньше показателя 2021-го. Индекс активности заказчиков почти по всем федеральным округам уменьшается последние три года.

МНЕНИЕ / Критерии выбора поставщиков обеспечивают объективность бюджетных закупок

Погоня за баллами

Ирина Козлова, директор Центра конкурсных торгов НИУ «МЭИ»

Среднее число подаваемых заявок на участие в конкурсных закупках сегодня составляет 2,88. То есть заказчик имеет из кого выбирать.

Сразу стоит отметить, что при определении критериев мы наблюдаем столкновение интересов нескольких субъектов. Интерес государственного заказчика состоит в том, чтобы получить надежного поставщика (исполнителя), знающего предмет, который следует все вовремя и без нареканий.

Интерес государства — развивать конкуренцию, способствовать созданию новых технологий, стимулировать российское производство, чтобы не зависеть от импорта, поддерживать малый бизнес.



меститель генерального директора по связям с общественностью двух саморегулируемых организаций.

Самым важным отраслевым событием первого квартала 2024 года стал переход всех регионов и компаний в госучастие на ресурсно-индексный метод.

Правда, чиновники признают, что возникла проблема с наполняемостью ФГИС ЦС: актуальную рыночную стоимость стройматериалов туда загружают не больше 10 процентов поставщиков.

В перспективе планируется перейти от твердой цены контракта к формуле цены, то есть по завершении календарного года публиковать прогнозные индексы на новый сезон и пересчитать стоимость оставшихся работ с учетом инфляции — это позволит как можно гибче реагировать на удорожание, рассказал о новшествах на международном форуме WorldBuild/StateContract в Екатеринбурге Александр Гончаров, замдиректора департамента ценообразования и ресурсного обеспечения строительства Минстроя России.

ЗАКАЗЧИКИ ПРЕДЛАГАЮТ ОПРЕДЕЛЯТЬ ИСПОЛНИТЕЛЕЙ СТРОИТЕЛЬНЫХ РАБОТ НА ЭЛЕКТРОННЫХ КОНКУРСАХ

финансируется за счет бюджета, цифры сделок автоматически будут размещаться в ФГИС ЦС.

Всего на форуме было озвучено 38 инициатив. Рассмотрим наиболее важные. Так, по мнению заказчиков, исполнителей на строительство и реконструкцию надо определять не на аукционах, а на открытых электронных конкурсах, где оценивается прежде всего опыт и квалификация участника, а предельная цена имеет всего 40 процентов веса.

При выборе подрядчика для строительства школы особенно важно учитывать его опыт.

Снижение цены на строительные работы даже на 10 процентов с учетом, что проектная документация прошла госэкспертизу, приводит к тому, что сделать все качественно и в срок невозможно, — рассуждает Мария Латышева, представитель службы единого заказчика Иркутской области.

Бизнес, в свою очередь, проголосовал за законодательный запрет на замену материалов на более дешевые аналоги во время прохождения госэкспертизы.

— Если экспертиза сильно занижает сметную стоимость, вариантов два: получить отрицательное заключение или строить себе в убыток, — отметил представитель фирмы-подрядчика Сергей Макаев.

ИНТЕРЕС ГОСЗАКАЗЧИКА В ТОМ, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ НАДЕЖНОГО ПОСТАВЩИКА, КОТОРЫЙ СДЕЛАЕТ ВСЕ ВОВРЕМЯ

Погоня за баллами

дываются критерии допуска (отбора) — единые и дополнительные требования к участникам, и единственным оценочным критерием является предложенная поставщиком цена.

При проведении конкурса проводится следующий этап — это определение самого достойного среди тех, кто прошел отбор. При этом любой отдельный критерий оценки не является обязательным условием участия в конкурсе и не предвещает исхода закупки — участник может получить ноль баллов по одному критерию, но выиграть закупку по сумме баллов по остальным.

На этом этапе государство ограничивает заказчика, в первую очередь, в праве проведения конкурса (во многих случаях возможен только аукцион), а, во-вторых, в праве установлении оценочных критериев — можно использовать только те и в том порядке, который определен положением об оценке заявок.

Заказчики могут использовать четыре критерия: цена (в большинстве случаев его применяют обязательно), расходы (используется редко), характеристики объекта закупки (есть ограничения, например, нельзя применять при проведении строительства, текущего ремонта), квалификация (опыт, наличие кадров — самый объективный и ценный критерий).

Правительством установлены предельные величины значимости критериев в зависимости от объекта закупки. Значимость ценового предло-

ИНТЕРЕС ГОСЗАКАЗЧИКА В ТОМ, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ НАДЕЖНОГО ПОСТАВЩИКА, КОТОРЫЙ СДЕЛАЕТ ВСЕ ВОВРЕМЯ

Погоня за баллами

дываются критерии допуска (отбора) — единые и дополнительные требования к участникам, и единственным оценочным критерием является предложенная поставщиком цена.

При проведении конкурса проводится следующий этап — это определение самого достойного среди тех, кто прошел отбор. При этом любой отдельный критерий оценки не является обязательным условием участия в конкурсе и не предвещает исхода закупки — участник может получить ноль баллов по одному критерию, но выиграть закупку по сумме баллов по остальным.

На этом этапе государство ограничивает заказчика, в первую очередь, в праве проведения конкурса (во многих случаях возможен только аукцион), а, во-вторых, в праве установлении оценочных критериев — можно использовать только те и в том порядке, который определен положением об оценке заявок.

Заказчики могут использовать четыре критерия: цена (в большинстве случаев его применяют обязательно), расходы (используется редко), характеристики объекта закупки (есть ограничения, например, нельзя применять при проведении строительства, текущего ремонта), квалификация (опыт, наличие кадров — самый объективный и ценный критерий).

Правительством установлены предельные величины значимости критериев в зависимости от объекта закупки. Значимость ценового предло-

Спрос поможет предложению

В Минэкономразвития России отмечают, что восстановить местные предприятия и вывести их на устойчивые показатели роста в кратчайшие сроки помогли различные программы поддержки: только на финансирование сектора МСП в четырех новых регионах в 2023 году было выделено почти два миллиарда рублей.

«В апреле 2024 года выданы первые займы. К примеру, микрозаем господдержкой получил одно из крупнейших предприятий города — ООО «Мелитопольский завод турбокомпрессоров», которое занимается производством и реализацией промышленных турбин», — рассказали «РГ» в минэкономразвития.

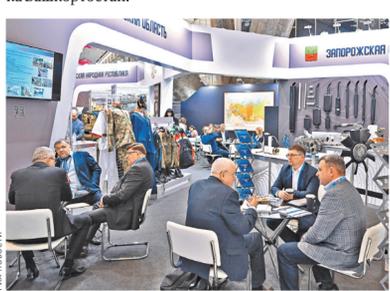
Одной из самых больших сложностей в перезапуске местной экономики стала ее интеграция в общероссийское правовое поле: местным бизнесменам пришлось в кратчайшие сроки учиться вести дела в новых реалиях, а также перерегистрировать компании в соответствии с федеральными стандартами.

В настоящее время на территории ДНР действует множество мер поддержки компаний, включая правовые, финансовые и имущественные

Причем сама правовая база была сформирована очень быстро. В разговоре с «РГ» председатель комитета Народного Совета ДНР по бюджету, финансам и налоговой политике Юрий Афончиков напомнил, что местными властями были приняты законы № 432-ПНС «О развитии малого и среднего предпринимательства в Донецкой Народной Республике», № 425-ПНС «Об установлении ставки налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения на территории Донецкой Народной Республики» и другие.

«В настоящее время на территории Донецкой Народной Республики действует большой перечень мер поддержки компаний, который включает в себя финансовые, имущественные, правовые, консультативные меры. Они подразумевают налоговые льготы и преференции, предоставление земельных участков в аренду без торгов, субсидии, бюджетные инвестиции, государственные и муниципальные гарантии по обязательствам компаний и так далее.

В Минпромторге России отмечают, что существенный вклад в восстановление и развитие локальных предприятий внесла практика назначения регионов-шофев, чей местный бизнес привлекается к управлению бесхозными предприятиями Новороссии.



Предприятиям новых регионов России требуется рынок сбыта готовой продукции, поэтому их участие в госзакупках уделяется особое внимание.

Вместе с тем внесенные в 2023 году минпромторгом изменения в Федеральный закон «О промышленной политике в Российской Федерации» № 488-ФЗ позволили упростить в новых субъектах федерации процедуры создания промышленных парков и промышленных кластеров, а также расширить им доступ к господдержке для реализации данных направлений.

«Так, 29 декабря 2023 года в реестр Минпромторга России включен межрегиональный промышленный кластер «МЭИЗ» с участием предприятий Донецкой Народной Республики (ООО «НПО «Ясиноватский машиностроительный завод», ГУП ДНР «Донецкгор-маш», ГУП ДНР «Донецкий энергозавод»), в состав которого также вошли предприятия Кемеровской и Томской областей», — рассказали «РГ» в Минпромторге России.

В июле прошлого года по поручению президента России Владимира Путина в новых регионах РФ была создана свободная экономическая зона. В декабре 2023 года в списке участников СЭЗ было 50 компаний с общим объемом инвестиций 32 миллиарда рублей.

из новых регионов России получили договоры на госзакупки в первом квартале 2023 года

Цифра

964 компании

из новых регионов России получили договоры на госзакупки в первом квартале 2023 года