

СТЕНОГРАММА

парламентских слушаний Комитета Государственной Думы по строительству и земельным отношениям на тему: "Законодательное обеспечение размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд"

Здание Государственной Думы. Малый зал.

21 мая 2009 года. 11 часов.

Председательствует председатель Комитета по строительству и земельным отношениям М.Л. Шакум

Председательствующий. Добрый день, уважаемые участники парламентских слушаний! Разрешите открыть наши слушания на тему: "Законодательное обеспечение размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд".

Сегодня у нас на парламентских слушаниях присутствуют: Первый заместитель Председателя Государственной Думы Морозов Олег Викторович; статс-секретарь заместитель Министра экономического развития Попова Анна Владиславовна; заместитель председателя Комитета Государственной Думы по строительству и земельным отношениям Свердлов Юрий Владимирович.

С приветственным словом выступит Морозов Олег Викторович. Пожалуйста.

Морозов О.В. Спасибо, Мартин Люцианович.

Здравствуйте, уважаемые участники слушаний!

Я бы хотел обратить ваше внимание, что Государственная Дума в год принимает несколько сотен законов, и только некоторые из них приобретают такой статус, когда их "начинают узнавать в лицо", по номеру. Вот на моей памяти есть несколько законов, когда называешь номер, все знают, о чём идёт речь. 122 закон, 131-й закон, который касается муниципального устройства Российской Федерации и 94-ФЗ, как мы его называем, это тот закон, о котором сегодня пойдёт речь.

Закон принят, как вы все знаете, 21 июля 2005 года, то есть, у него уже есть некая история. И надо сказать, что его принятие было ответом на решение, на необходимость решать очень важные задачи, которые стояли в хозяйственной и экономической сфере. Нужно было обеспечить открытость, прозрачность и эффективность процедур, связанных с размещением заказов на поставки товаров и выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд. И вот эту задачу первичную и главную изначально решил этот закон, и в этом смысле он, прожив пока ещё небольшую жизнь, на мой взгляд, сыграл очень важную роль.

К примеру, именно в этом законе впервые был установлен конечный перечень требований, которые предъявляются к участнику процедуры данной, что, соответственно, расширило и конкуренцию, и снизило коррупцию при проведении этих процедур, обеспечила открытость для участия в конкурсах. Кроме того, сами процедуры, появление аукционов, как

процедуры, это тоже был шаг вперёд, который обеспечил данный закон.

Кроме того, напомню, что до принятия этого закона были некие требования на федеральном уровне, а всё, что касалось регионального и местного уровней, регулировалось огромным количеством самых разных нормативных документов, зачастую несогласованных друг с другом, противоречащих друг другу, и именно закон установил единую процедуру, единой процедуры, понятной и прозрачной, и транспарентной, как сейчас принято говорить, для всех участников и всех уровней проведения размещения соответствующих заказов. Поэтому, как и всякий закон, прожив какое-то время, он требует совершенствования с учётом практики применения.

Недавно мы вносили в этот закон довольно существенные поправки, которые разрабатывались вместе с Правительством Российской Федерации. И совершенно очевидно, что все эти процессы требуют дальнейшего совершенствования в направлении ещё большей открытости, ещё большего ухода от любых попыток при помощи бюрократических инструментов или каких-либо ещё субъективных вмешательств исказить данную процедуру.

Поэтому мне представляется, что разговор на парламентских слушаниях о том, в какую сторону должно дальше развиваться законодательство на базе 94-го закона, вещь чрезвычайно важная и исключительно полезная для нашей экономики. Поэтому я хотел бы, чтобы у вас состоялся сегодня серьёзный, глубокий разговор на эту тему, который затем нами, как законодателями, будет переплавлен в поправки, дополнения, изменения, если таковые потребуются. Поэтому я предлагаю начать работу наших парламентских слушаний.

Председательствующий. Спасибо, Олег Викторович. Уважаемые участники, разрешите мне в виде доклада высказать несколько тезисов по проблеме наших парламентских слушаний. Федеральный закон о размещении заказов действует уже более трёх лет, и сегодня можно с уверенностью говорить о результатах его действия. Основной результат - это то, что данный закон обеспечивает существенную экономию бюджетных средств. По оценке Минэкономразвития, только в прошлом году эта экономия составила 260 миллиардов рублей.

Одно из главных достоинств закона - это единый порядок размещения заказов как для государственных, так и муниципальных нужд. Закон ввёл новую процедуру размещения заказов, которая обеспечивает максимальную прозрачность при проведении закупок. Большинство норм закона - это нормы прямого действия. Для того чтобы закон работал в полную силу, Государственной Думой был принят федеральный закон о внесении изменений в 38 федеральных законов, в том числе в Бюджетный, Гражданский кодекс, Кодекс об административных нарушениях, и было создано единое правовое поле в сфере размещения заказов.

Вместе с тем практика применения закона перманентно выявляет проблемные вопросы, которые требуют законодательного решения. В 2007 году в закон был внесён значительный блок изменений, которые усовершенствовали процедуры размещения заказов. Так, предусмотрено введение с 1 января 2011 года единого сайта для размещения информации о государственных и муниципальных закупках, вместо 86 сайтов субъектов сегодня несколько тысяч сайтов муниципальных образований.

В целях стимулирования эффективного размещения заказа заказчику предоставляется возможность дозакупить товар на сумму экономии. Уточнены случаи, когда возможно изменение цены контракта. С 1 января 2008 года введено аукционное размещение заказов на строительство, реконструкцию и капитальный ремонт зданий, строений и сооружений. Это обусловлено тем, что все параметры строительства, в том числе и сроки, уже определены проектной документацией. При этом предусмотрено право заказчику устанавливать дополнительные требования к участникам такого аукциона, в случае если цена контракта превышает 50 миллионов рублей.

В связи со спецификой создания произведений литературы и искусства закон был дополнен отдельной главой, регулирующей порядок размещения заказа на создание таких произведений и на их исполнение. Размещение заказов в этих случаях осуществляется путём проведения открытого конкурса, так называемого творческого конкурса.

В конце 2008 года в закон были внесены изменения, которые вызваны как правоприменительной практикой, так и последствиями глобального мирового кризиса. Как антикризисная мера, введена преференция отечественным производителям и поставщикам. Кроме того, правительству предоставлено право на период до конца этого года устанавливать случаи снижения цены контрактов на выполнение работ по строительству, заключённых до 1 января 2009 года. А также размер и порядок такого снижения.

Введены нормы по учёту квалификационных требований при проведении конкурса. Теперь конкурсная комиссия вправе учитывать деловую репутацию участника конкурса, наличие у него производственных мощностей, опыта выполнения работ, технологического оборудования, образования у работников данной организации.

Очень перспективным направлением сегодня является размещение заказа путем проведения электронных аукционов. Электронные торги дают возможность большому кругу лиц принять участие и при этом являются менее затратными, нежели чем обычные аукционы.

В целях внедрения электронной системы закупок федеральным законом от 8 мая 2009 года 93-ФЗ были внесены изменения в 94-й закон по совершенствованию процедуры электронных аукционов. Процедура эта прописана максимально подробно и прозрачно, начиная с аккредитации и заканчивая подписанием контракта. Эти изменения позволят обеспечить анонимность участников аукциона, что существенно сократит коррупционные риски и будет способствовать развитию конкуренции.

Усовершенствованная процедура не предусматривает ограничений по начальной цене электронного аукциона, что приведёт к массовому распространению такой формы размещения заказов. При этом предоставляется право до 1 июля 2010 года проводить электронные аукционы как и по действующей процедуре, так и по новой процедуре. Но для успешной реализации норм закона, конечно, требуется и эффективная работа со стороны правительства.

Необходимо сегодня создать единый портал для размещения всей информации о закупках, которые проводят как федеральные органы, так субъекты и муниципальные образования. Это важнейший вопрос, без которого система закупок не будет работать эффективно. По просьбе правительства мы уже передвинули срок создания, ввода в действие единого сайта до 1 января 2011 года, однако дальнейшие отсрочки мы считаем недопустимыми.

Одновременно хотелось бы подчеркнуть, что пока ещё Министерством экономического развития не принят такой важный документ, как номенклатура товаров, работ, услуг, относящихся к одним группам товаров, работ и услуг. В отсутствие этого документа определение одноименных товаров решается по усмотрению заказчика. Поэтому мы просим ускорить принятие этого документа.

Уважаемые коллеги, законопроект, безусловно, привел ко многим позитивным изменениям. И со стороны заказчика сегодня при размещении заказов значительно меньше злоупотреблений. Закон, вообще, сводит до минимума эти возможности, однако такие возможности сегодня пока есть и присутствуют со стороны участников конкурса. И хотелось бы, чтобы в дальнейшей работе над законопроектом мы эти возможности таким же образом свели к минимуму и недобросовестные участники должны не иметь возможности манипулировать результатами конкурса и злоупотреблять своим положением при размещении заказов.

В целом, я считаю, что общими усилиями мы сделали много больших шагов вперёд, но ещё требуется достаточно большая серьёзная работа, и сегодня представители министерств, Министерство профильное - экономического развития, Федеральной антимонопольной службы сегодня скажут тоже как о правоприменительной практике, так и о дальнейших путях совершенствования 94-го закона.

Слово для доклада предоставляется заместителю Министра экономического развития статс-секретарю Поповой Анне Владиславовне. Пожалуйста, Анна Владиславовна.

Попова А. В. Спасибо большое, Мартин Люцианович.

Уважаемые коллеги, позвольте мне начать с того, чтобы поблагодарить комитет за организацию данных парламентских слушаний, потому что обсуждение вопросов размещения государственного заказа очень актуальным является именно сегодня, когда в условиях сложной экономической ситуации государственный заказ является чуть ли не ключевым и, наверное, единственным источником гарантированного спроса на продукцию, а для малого бизнеса государственный заказ является мощным стимулом и мощным инструментом для развития.

Кроме того, в условиях финансового кризиса очень важно, чтобы при размещении государственного заказа достигалась максимальная экономия бюджетных средств.

Именно поэтому сегодня как никогда важно, чтобы процесс размещения государственного заказа был наиболее прозрачным, наиболее открытым для конкуренции, и чтобы к участию в нем получал наиболее широкий круг предпринимателей, которые поставляют для государства качественную продукцию.

Третий год прошёл... идет уже с момента вступления в силу закона в области госзакупок. И как сказал Олег Викторович, этот закон позволит упорядочить ранее разнородные процедуры в области госзаказа, привести их к единым принципам на всех уровнях, и на федеральном, и на региональном, и на муниципальном уровне. И сегодня можно уже подводить некоторые итоги, некоторые результаты, что мы видим по итогам, например, 2008 года. По данным Росстата все заказчики всех уровней провели 9,5 миллиона торгов по размещению государственного заказа. И анализ размещения государственного заказа посредством проведения аукционов показывает, что такой способ размещения заказа, во-первых, считается наиболее открытым и конкурентным, во-вторых, приводит к наибольшей экономии бюджетных средств, и мы видим, что количество аукционов постоянно растет.

Так, например, в 2008 году открытых аукционов при закупках проведено в 2,5 раза больше, чем в прошлом году, и в 14,5 раз больше, чем в позапрошлом году.

Развивается система электронных аукционов. В 2008 году был проведен 1231 электронный аукцион, что почти в 4 раза превышает количество электронных аукционов в прошлом году, и это, конечно, является очень позитивной тенденцией, потому что как раз, как и говорил Мартин Люцианович, электронная форма размещения торгов - это наиболее открытая, прозрачная форма и наиболее перспективная форма.

Экономия бюджетных расходов. Цифры говорят уже сами за себя. В 2006 году экономия составила 107 миллиардов рублей, в 2007 году этот показатель вырос до 168 миллиардов рублей, а по итогам 2008 года мы получили 214 миллиардов рублей экономии, то есть вот за три года действия норм 94-го федерального закона, это почти полтриллиона экономии бюджетных расходов при размещении государственного заказа.

Конечно, наряду с вот этими явно позитивными явлениями, не может не вызывать озабоченности ряд негативных тенденций. Прежде всего, это учатившаяся практика предварительных сговоров участников аукционов, это, кстати, отмечал и руководитель Антимонопольной службы на недавно состоявшейся конференции в рамках выставки-форума

"Госзаказ". И он там подробно рассказывал о тех мерах, которые предпринимает и будет предпринимать Антимонопольная служба для пресечения практики этих сговоров. А на законодательном уровне борьба с возможностью сговора - это введение электронных аукционов с анонимной, с возможностью анонимной торговли.

Нужно сказать, что законодательство в области размещения госзаказа совершенствуется постоянно, мы стараемся четко реагировать на развитие подобных негативных тенденций и на возникающие проблемы.

Вот за истекший период, за три года было принято четыре пакета серьезнейших поправок в 94-й федеральный закон.

Внесены изменения, как говорилось уже, в 38 законодательных актов Российской Федерации. Принято более 30 нормативно-правовых актов и внесены изменения в положения более чем 60 федеральных органов исполнительной власти. И было принято четыре приказа Минэкономразвития.

На 2007 год пришёлся основной объём нормотворческой деятельности. Здесь уже говорил Мартин Люцианович, что ключевые нормы - это нормы введения аукционов на стройку. Это нормы, связанные с особенностью проведения сложных конкурсов на сложную продукцию с повышенным критерием оценки квалификации. Эта норма, кстати, показала свою эффективность, это правильное решение. И ключевая норма - это введение финансового обеспечения заявок, финансовое обеспечение при исполнении контрактов - это банковские гарантии или страхование.

Все эти и многие другие поправки, конечно, являлись результатом большой совместной работы и Государственной Думы, и Совета Федерации, и практически всех федеральных органов исполнительной власти.

И 2008 год тоже не стал исключением, также принят пакет поправок в законодательство. Здесь мы уже смогли, посмотрев на двухлетнюю практику применения закона, существенно улучшить сами процедуры, сделать их более чёткими, более детализированными, ввести закрытый перечень документов, ввести чёткие требования к заявке на участия в торгах. И, конечно, нормы стали более прозрачными и более чёткими.

Кроме того, была решена проблема таких индивидуализированных заявок, индивидуализированных способов размещения госзаказа. Для лиц творческих профессий: для актёров, для писателей, поэтов, хореографов, балетмейстеров, была введена возможность размещения заказа у них, как у единственного исполнителя. Авторский надзор также явно индивидуализированный и здесь не нужна процедура размещения, и никакие торги, здесь идёт размещение заказа, как у единого исполнителя.

Со спортивным инвентарём для олимпийских команд также были проблемы, и мы сочли возможным ввести эти нормы также в законодательство.

И очень важное направление, над которым велась большая работа - это работа, связанная с введением норм в 94-ый федеральный закон, связанных со стимулированием внутреннего спроса на продукцию малого предпринимательства и на продукцию отечественных компаний.

Во многих странах, мы сейчас отслеживаем, проводим мониторинг тех антикризисных мер, которые предпринимаются, и мы видим, что подобные меры в большинстве стран являются ключевыми антикризисными мерами, направленными на поддержку внутреннего спроса, в том числе с помощью государственного заказа.

В целях поддержки малого бизнеса сделано много. Во-первых, нормы об обязательной квоте для малого бизнеса от 10 до 20 процентов введены не только на федеральном уровне, не только на региональном уровне, но и на муниципальном уровне, где размещается также очень большое количество заказов, и здесь малый бизнес тоже должен обязательно

участвовать.

Во-вторых, расширен перечень номенклатуры, перечень тех товаров, которые обязательны для таких квот, для 10-процентных квот, для специальных торгов для малого бизнеса.

Оптимизирован размер лота, здесь мы серьёзно, долго работали с "Опорой России" для того, чтобы размер максимального лота для специальных торгов был наиболее удобным для малого и среднего предпринимательства. И сейчас мы будем вводить норму, связанную со снижением нормы об обеспечении заявки на участие в конкурсе для малого бизнеса, снизим её с пяти до двух процентов, что также расширит возможность для малого бизнеса для участия их в торгах.

В целях стимулирования спроса на продукцию отечественных компаний, уже не только для малого и среднего предпринимательства, введены также нормы в закон и принят приказ Минэкономразвития, устанавливающий преференцию для отечественных производителей - 15 процентов ценовая преференция по ряду наиболее ощутимых товаров для отечественных производителей.

Я хочу особо подчеркнуть, что эти нормы, как и нормы, связанные с процедурами, с конкурентностью, с открытостью торгов, будут введены не только для госзаказа, но и также для заказов, размещаемых естественными монополиями и государственными корпорациями. Такие поправки сегодня готовятся - и вместе с комитетом мы серьёзно работаем, вместе с Советом Федерации, и в ближайшее время эти поправки будут рассматриваться.

Вот Мартин Люцианович упоминал о том, что ключевой новеллой в законодательстве является введение с 1 января 2011 года единого Всероссийского сайта, на котором размещается информация обо всех закупках. Сейчас эта система расплывлена: практически в каждом регионе, в каждом муниципалитете созданы свои сайты - и мы не имеем общей картины. Эта работа является ключевой и приоритетной для Минэкономразвития. И я уверена, что нам ещё один перенос не потребуется, и к 1 января 2011 года мы приложим все усилия, чтобы такой продукт запустить, такой проект запустить.

И, конечно, ключевое направление реформы, которая имеется сейчас, в этом году это введение электронных аукционов. 8 мая был принят 93-й федеральный закон, который внёс изменения в 94-й федеральный закон, который ввёл процедуру электронных аукционов. И для быстреего введения таких электронных аукционов, введена норма о том, что правительство отбирает пилотные площадки. Уполномочивает, вернее, не отбирает, а уполномочивает пилотные площадки, для того чтобы на этих пилотных электронных площадках провести и апробировать первые электронные аукционы. И в ближайшее время выйдет распоряжение правительства об уполномочивании таких электронных площадок.

И опять же Минэкономразвития в соответствии с нормами закона потом уже проведёт конкурс по отбору электронных площадок. Это будет более широкий круг электронных площадок, для того чтобы на них массово запускать электронные аукционы, которые мы видим как преимущественную форму размещения заказов в Российской Федерации.

И теперь я бы хотела остановиться на следующих перспективных направлениях, над которыми, как нам кажется, предстоит работа нам всем в ближайшее время. Какие это ключевые направления?

Прежде всего, если сегодня нормы административного права устанавливают административную ответственность заказчика за нарушение норм законодательства в сфере госзакупок, но никакие нормы не создают должных экономических стимулов, для того чтобы экономически заинтересовать заказчика и направить его усилия на развитие конкуренции, на экономию бюджетных средств. И нормы бюджетного законодательства, к сожалению, значительно ограничивают возможность заказчика по использованию сэкономленных по

результатам размещения заказов бюджетных средств.

Да, мы в прошлом году ввели возможность дозакупать на полученную экономию таких же товаров, на которые проводился этот конкурс. Но если не нужно такое же количество товаров, если, например, сэкономили на вакцинах, а нужны таблетки, почему нельзя дать возможность, конечно, в определённых границах менять номенклатуру и дозакупать таблетки на сэкономленные от вакцин средства? Нам кажется, что необходимо предоставить заказчику право самостоятельно перераспределять бюджетные ассигнования по отдельным разделам, подразделам, целевым статьям и видам расходов.

Кроме того, определённую часть экономию, нам кажется, целесообразно направить на премирование заказчиков. Пусть это будет незначительная сумма, но всё равно заказчик будет поощрён за то, что он вот таким образом оптимально сэкономил бюджетные средства, и небольшая сумма может быть направлена на экономическое стимулирование.

Далее. Большая проблема связана с тем, что нормы бюджетного законодательства не позволяют по невыполненным в текущем году контрактам перераспределять средства на следующий год. Поэтому заказчик обязан вернуть деньги в бюджет и без гарантии их предоставления в следующем году.

К чему это приводит? Это приводит либо к потере бюджетных средств, либо заказчик вынужден подписывать акт по контракту, который не до конца выполнен или выполнен с качеством, которое не до конца удовлетворяет заказчика лишь только потому, что наступает 31 декабря, наступает час "икс", и если заказчик не подпишет контракт, то он полностью теряет деньги. Хотя, наверное, можно чтобы прошёл месяц-два, и всё-таки вынудить подрядчика доработать проект, доработать контракт и, соответственно, принять контракт с уже должным уровнем качества.

В связи с этим мы предлагаем рассмотреть вопрос о предоставлении в определённых случаях заказчику возможность, по согласованию с финансовым органом, переносить бюджетные средства на оплату государственных контрактов, конечно, за вычетом пеней, штрафов, неустоек за ненадлежащее выполнение обязательств по контракту из текущего периода в следующий.

Кроме того, очень большая проблема связана с тем, что те средства, которые получает заказчик в виде финансового обеспечения при недолжном выполнении контрактов, в виде начисленных пеней, штрафов, неустоек, идут не к самому заказчику, а идут в федеральный бюджет. И, соответственно, у заказчика опять же нет экономических стимулов не собирать эти пени, не устанавливать финансовое обеспечение. Здесь также необходимо предусмотреть нормы, связанные с тем, чтобы именно к заказчику шли средства от финансового обеспечения.

И, наконец, большая проблема – это требования к страхованию. Нужно именно выпускать единые требования к страховым полисам, к финансовому обеспечению, чтобы страховой полис и банковские гарантии не были таким фиговым листом или филькиной грамотой, для того чтобы это действительно было реальное обеспечение исполнения контрактов на государственном заказе.

Спасибо за внимание.

Председательствующий. Спасибо, Анна Владиславовна.

Слово предоставляется заместителю Председателя Государственной Думы Жириновскому Владимиру Вольфовичу.

Пожалуйста, Владимир Вольфович.

Жириновский В.В. Парламентские слушания или «круглый стол», как разные формы нашего обсуждения будущих законов. Главное – это, конечно, должен быть спор, должны

быть противники и сторонники, и жаркая дискуссия.

Вот, видимо, слово «госзаказ», оно напугало некоторых. Видите, пустые места. Если бы о чём-то другом говорили, связанном с частной инициативой, наверное, было бы побольше. А государство всё ещё у нас как-то вот так создаёт пассивную ситуацию.

Вот из доклада представителя министерства прозвучала мысль об электронных торгах.

Во-первых, русский язык, конечно, хотелось бы, чтобы всё-таки чаще употребляли русские слова. А то и аукцион, и тендер. Есть хорошее русское слово «торги». Кто-то здесь скажет: а мы всё это хорошо и так понимаем. Но надо думать о других, кто нас будет слышать по радио, по телевидению, в газетах, и они долго, десятилетиями не поймут, что такое аукцион, тендер, торги, инфляция, стагнация, если всё это будет нерусские слова употребляться.

Поэтому здесь не просто как бы проблема языка, а проблема, чтобы больше людей лучше узнали. Вот я слышу здесь... 50 лет это слышу я, всё никак не можем согласовать. Деньги вот. Остаются деньги по итогам года. Куда они уходят? Уходят в никуда. Их списывают, закрывают их, и уменьшают финансирование этому государственному предприятию, в данном случае госзаказчику. И у него нет никаких стимулов. 50 лет ничего не можем сделать. Эта косыгинская реформа на этом строилась, что дать больше прав им, госпредприятиям.

Поэтому, конечно, я хочу, чтобы все участники парламентских слушаний поддержали именно торги электронные, потому что самое главное - это исключить человека.

Вот у нас есть сторонники и противники ЕГЭ, единый госэкзамен. Так противники, они не хотят, чтобы был, потому что они хотят, чтобы в той же школе, где тёплый педагогический коллектив, папы, мамы, все знают, и там они поставят хорошие оценки по выпускным экзаменам. И папа с мамой знают, в какой вуз сколько кому отнести, чтобы родной ребёнок учился в этом вузе. А когда мы отрываем их от всего, они начинают по всей стране визг - не надо, не надо, как так, а куда нести взятку теперь. Ну, куда?

То же самое торги. Здесь то же самое, противники электронных торгов - это те, кто хотят договариваться. Но договор-то хорошее дело, а вот сговор, это уже пахнет коррупцией, то есть по-русски опять продажностью, потому что дети растут, не понимают, красивое слово "коррупция". Папа коррупционер. Может быть, это хорошо даже. Рецессия, экономика впала в рецессию. Красивые слова. Упадок экономики. Нет, говорят "рецессия". Или продажность, говорят - нет, коррупция. Это тоже очень имеет большое значение, потому что именно оно, молодое поколение, оно просто не понимает, потому что им кажется, это красиво. Потому что звучало когда "рецессия", я то же самое решил, наверное, что-то хорошее, рецессия. Западная экономика впала в рецессию, значит, чуть ли не ренессанс, может быть, то же самое, рецессия, ренессанс, всё это такие слова. А давали бы по-русски - упадок.

Поэтому вот я хотел бы, чтобы сегодня и вообще, всё, что связано с госзаказом, быстрее перешло на электронные торги, и чтобы действительно были площадки не в каждом субъекте Российской Федерации, сегодня у нас их 84, а чтобы это были общие какие-то площадки, сколько их там будет, 4, 5, 6, 7, но как биржа, которая в определенном месте находится, но она обычно одна, а здесь, конечно, несколько площадок, и чтобы, конечно, никто не мог обойти эти общие условия, чтобы действительно за наименьшие финансовые затраты, за наименьшие деньги получить хорошее качество вот услуг, связанных с размещением госзаказа и так далее.

Поэтому это нужно только... Единственное, конечно, что с опозданием всё это делается, как бы мы опять говорим - 1 января 2011 года. Представляете? Потом эти торги еще пройдут в 2011 году. А в 2012-м начнут их производить. Результат получим когда? В 2013, в

2014, в 2015. Вот запоздание, это вот как бы общая причина того, что мы не всегда используем наши преимущества.

И конечно, проблема в том, что мы... Вот, скажем, модель, была одна модель, мы от нее отказались, а другую... у нас с вами не было проектных документов, да, КБ, какое КБ нам разработало проект новой экономики, и я же помню, в основном этим занимался Госнаб, госзаказом. Убрали Госнаб, теперь это департамент в Минэкономике. Это тоже чехарда с названиями, с ведомствами, с размещением их, с вывесками, с бланками, с печатями. Тоже огромные траты впустую. Надо сохранять все названия, какие есть, вот, видите, Газпром, мы это знаем, Министерство газовой промышленности. То же самое нужно было, вот по этой же схеме сделать и транспорт, был у нас Министерство путей сообщения. Хорошо назвали? Путь сообщения. Там весь транспорт. Железнодорожный, трубопроводный, автомобильный. Нет, отдельно всё сделали сейчас. Разбили сколько, сколько ведомств. Оно одно было. И в нем всё должно было быть. И сегодня все понимали, что такое МПС. Представляете, все вагоны, нужно сбивать надписи, везде было написано "МПС", теперь они везде пишут РАО "ЖД". А дети едут, то "МПС" было написано, через 10 лет - РАО "ЖД". Что это? Одна компания, разные компании? То есть всё это имеет отношение к теме, о которой я говорю.

И в заключение, я хотел бы, чтобы, конечно, и комитеты профильные здесь максимум усилия для борьбы, особенно со строительной мафией. Это самая страшная мафия в нашей стране. Участки должны под строительство быть на этом электронном аукционе, торгах электронных. Кто лучшие условия даст для освоения этого участка, тот и будет застройщиком. Но попробуйте получить, ничего не получите ни в одном городе, ни в одном субъекте. Поэтому они нам и цены взрывают и не дают возможности решить проблему с жильем.

Поэтому здесь вот у нас теперь отдельный комитет по строительству, уже второй год он существует, поэтому хотелось бы, чтобы наибольший порядок быстрее был наведен именно в этой сфере, ибо строительство, оно постоянно идет. Фактор такой вечный, всегда нужно что-то строить и дома, и дороги, и промышленные объекты, и культурные и здесь всё должно идти через электронный аукцион.

Но они не пришли сюда, вот свободные места это все противники аукциона, торгов открытых, все те, кто хотят, сейчас в ресторане сидят в это время, второй завтрак и договариваются друг с другом, кто из них кому в какой кабинет принесет сколько, чтобы получить подряд на получение госзаказа, размещение его и соответственно какие-то производственные, там торговые операции и так далее.

Это вот проблема, с которой надо бороться и только через закон, чтобы уже нельзя было в кабинетах, на дачах, в ресторанах устраивать миниторги междусобойчиком, потом в определенном кабинете что-то приходить, заносить.

И самое главное в заключение, если есть сторонники коррупции, вчера, по-моему, передали информацию, что в стране очень много сторонников, которые не хотели бы, чтобы велась жесткая борьба, то есть у нас ещё коррупция ещё не дошла до потолка. То есть, потом они поймут, что коррупция всем вредна, сегодня ты за счёт взятки что-то получил, завтра твой конкурент даст другую взятку и у тебя это отберут. И потом твоего сына посадят в тюрьму, кто-то даст взятку судье или милиционеру. Потом взятку дадут врачу, твою дочь не так будет лечить. То есть, когда вот все участники коррупции поймут, что это вредно всем, тогда появится тенденция, что надо от этого отказаться. А пока мы отдельных людей выхватываем, где-то там объявляем их, где-то какой-то суд, а процесс коррупции не только продолжается, он даже... Очень много противников борьбы с ней, очень много противников. Не хотят, говорят, а зачем бороться, что выгодно. Выгодно до определенного этапа, пока вы пользуетесь деньгами, но когда вы увидите, что ваш бизнес разрушат другие, которые больше дадут, вы скажите, зачем такое нужно. Вообще никакой гарантии, ничего нет, получается. Даже вашего проживания не будет гарантии, у вашего банка не будет гарантий и всё прочее.

Тогда поймут, как на Западе это поняли и спокойно живут и работают честно, открыто и при этом получают хорошие деньги.

Поэтому вот этот закон, который можно дальше совершенствовать, это тоже борьба и с коррупцией, там есть и борьба с коррупцией, с продажностью, борьба за то, чтобы все могли принять участие и анонимность, то есть обезличивание, убрать человека, человек самое опасное существо в любых обстоятельствах. Его надо убрать, чтобы всё решала только машина, как вот единый экзамен, электронные торги и, вообще, отношение гражданина и чиновника. Он не должен его знать и видеть, всё должно идти через новые информационные системы, тогда всё будет хорошо. Поэтому пожелаю успехов и ещё раз просьба: повысить градус борьбы со строительной мафией, учитывая направление комитета, комитета по делам строительства и земельных отношений.

Последнее самое. Объявляют, что в Московской области нет денег для борьбы с клещом. Опять появился страшный клещ энцефалитный. В Америке он уничтожил 30 процентов пчелиных семей, вот, пожалуйста, всё, мёда будет на 30 процентов меньше. А здесь самая дорогая область в России, самая дорогая область и у правительства этой области нет денег для борьбы с энцефалитом. Всё больше людей, вот москвичи поедут на дачи, да, значит, там где-то грипп свиной, а здесь энцефалит подошел. И куда ехать отдыхать нашим гражданам? В Куршавеле наблюдают теперь, кто приезжает, списочки составляют. И вот этот вот способ отдыхать, он уже привел к тому, что не надо тратить большие деньги на отдых, под контролем уже. Уже президент сказала: никуда вы не поедете, мои чиновники. Скоро все министры так сделают, и мы в Госдуме будем проверять, куда депутаты летают. Тогда не надо будет брать взяток много, если тебе нельзя будет тратить их хорошо на заморских курортах. И в роскошных магазинах тоже такие камеры поставим, и будет видно, что не вылезает он из этих роскошных магазинов.

Поэтому можно теперь вести борьбу, но лучше создавать условия, чтобы не надо было участвовать в коррупционных схемах.

Поэтому вот когда у самого богатого правительства в мире земля подмосковная стоит 150 миллиардов рублей, и у них нет денег выделить на лечение москвичей, самих себя лечить, на это у них нет денег, хотя это самая богатая область.

Вот вам прямое доказательство, что нет там электронных средств для экономики Московской области, чтобы все деньги были видны. Они нужны. Энцефалит уже тысячу лет в России. И постепенно идёт с уральских гор, из Сибири сюда, в Москву. Они ничего не планируют, они ничего не видят. Они всё время все заняты именно коррупционными схемами.

Вот в этом плане со всеми этими негативными явлениями надо вести борьбу. И спор нужен, спор, чтобы выявить, кто противники-то электронных торгов. Пока мы не слышали. Представители министерства призвали нас к этому, хотелось бы услышать, чтобы противники свои доводы изложили.

Председательствующий. Спасибо, Владимир Вольфович.

Совершенно согласны с вами, что сегодня главным злом нашей экономики является коррупция, и работа над совершенствованием норм 94-го закона, она должна носить явно выраженный антикоррупционный характер. Будем следовать этой линии. Спасибо.

Слово для выступления предоставляется Рыбаку Сергею Евгеньевичу – директору Нормативно-правового департамента Минкультуры.

Пожалуйста.

Рыбак С.Е. Уважаемые дамы и господа!

94-й закон стал с 2005 года у нас уже притчей во языцех среди государственных и

муниципальных заказчиков.

Очень часто приходится сталкиваться с тем, что закон подвергается критике, иногда обоснованно, иногда и зачастую популистски.

Следует отметить, что закон, несомненно, оказывает системообразующую роль в процедурах государственных и муниципальных закупок. Однако распространение его практически на все отрасли народного хозяйства без учёта специфики их предметов приводит к необходимости постоянной корректировки норм этого закона.

Обратите внимание, что с июля 2005 года закон претерпел 12 уже изменений. Причём большинство из них имеет кардинальный и существенный характер. Поправки, как правило, затрагивают, собственно, процедуры торгов, равно, как и множат исключения, а корректнее сказать – это случаи возможности размещения заказа у единственного источника.

Министерство культуры в марте 2009 года провело мониторинг среди подведомственных организаций, и просило их сказать: какие плюсы, какие минусы дали им последние изменения в 94-й закон, которые были приняты в декабре (это 308-ФЗ).

Около половины из ответивших организаций признали положительную и позитивную роль этих изменений и были очень довольны этими изменениями. Однако вторая часть, где-то распределение 52 на 48 было процентов, отметила и ряд сложностей в правоприменении. На них мне хотелось бы и остановиться.

Первое. Это отсутствие разработанных методик маркетинговых исследований, направленных на установление заказчиком начальной или, в терминах закона, максимальной цены контракта, что приводит к трудностям в определении стартовой цены в учреждениях культуры. Потому что в штатах этих организаций зачастую отсутствуют опытные маркетологи, они действительно испытывают необходимость в какой-то методической базе, методической помощи. Надеюсь, Минэкономразвития сможет нам помочь в этой связи.

Второе. Учитывая сметный характер финансирования, сомнительная эффективность от распространения норм 94-го закона на обычную хозяйственную деятельность, уставную деятельность, в том числе организаций культуры. При этом, несомненно, поддерживается целесообразность использования процедур закона для реализации государственного заказа, реализующихся в целевых программах.

Есть и технические недостатки. Так, например, пункт 26 части второй статьи 55, предусматривающий возможность размещения заказа у единственного источника при оплате командировочных услуг следует привести в соответствие с Трудовым кодексом.

Далее. Подход законодателя в пункте 23 части 2 статьи 55, когда допускается возможность размещения заказа у композиторов, у творческих работников напрямую, через перечисление профессий субъектов, которые создают эти произведения литературы и искусства, не позволяет очевидным образом охватить все эти профессии. И вот на данный момент уже возникла необходимость дополнять этот перечень, например, фотографом.

Равные же проблемы имеют место и в отношении субъектов, которые заказывают эти услуги. Например, некоторые организации наши указывают, что желательно было бы дополнить этот перечень региональными домами, центрами народного творчества.

Далее. В законе 94-ом не предусмотрена возможность участника размещения заказа запросить разъяснение запроса котировок, равно как и обязанности заказчика дать обоснованный ответ на его запрос.

Далее. В законе отсутствует возможность заказчика отказаться от проведения размещённого запроса котировок, что актуально в сложившейся экономической ситуации.

Более того, хотелось бы обратить ваше внимание, что закон 94-ый не предусматривает возможность формирования перечня недобросовестных заказчиков, реестр

недобросовестных заказчиков. Мне кажется, что должна быть какая-то транспарентность, если мы создаём реестр недобросовестных поставщиков, почему бы нам не создать реестр недобросовестных заказчиков. Мне кажется, это было бы весьма показательно, как работают бюджетные учреждения в условиях нынешней экономики.

Далее. Требуют разъяснения вопросы о порядке размещения заказа в случае, если победителем торгов является бюджетное учреждение. Как правило, это бюджетное учреждение потом дальше размещает заказ и вынуждено опять проводить торги. Если же победителем будет коммерческая организация, она торги не будет проводить. И получается, что бюджетное учреждение ставится в заведомо невыгодные условия, потому что оно должно будет играть по правилам 94-го закона.

И что самое интересное, здесь наблюдается коллизия между позицией Минэкономразвития в своих письмах и решениях управления ФАС России. Они по-разному подходят к решению этого вопроса. Я просто перечисляю те моменты, которые были обозначены в письмах наших подведомственных организаций. И считаю целесообразным заострить на них внимание.

Девятое. Мы переходим, мы даём лозунг о том, что нам нужно переходить на электронные торги. Это правильная, это хорошая очень идея. Единственное, что большинство наших организаций отмечают трудности с опубликованием и размещением информации на сайте нынешнем. Он даёт сбой, иногда он не работает, иногда он виснет. Вы понимаете?

Идея красивая очень электронных торгов и мы её всецело поддерживаем, единственное нам нужно создать базу, инструментарий, чтобы сайты госзакупок работали бесперебойно и можно было ими легко и доступно пользоваться, в том числе искать подрядчикам интересующую их информацию, где бы они хотели, в каких торгах участвовать.

Далее. Штрафы, которые предъявляются Федеральной антимонопольной службе России, достаточно высоки и сопоставимы с уровнем заработной платы работников учреждений культуры, которые волею руководителей, волею 94-го закона становятся членами комиссий.

Учитывая весьма сложный стиль изложения текста 94-го закона, толстовские предложения на абзац, соподчинённость закупочных процедур, непомерно развитую систему отсылочных норм, у работников государственных и муниципальных заказчиков могут возникать элементарные трудности в правоприменении и, следовательно, какие-то, скажем опять нерусским словом, коррупционные проявления со стороны контролирующих органов. Фактически возникает ситуация усмотрения контролирующим органом. Это неправильно.

Далее. Министерство культуры полагает целесообразным расширить перечень случаев размещения заказов у единственного источника.

Первое, это страхование культурных ценностей. Почему? Потому что, когда мы проводим конкурс на страхование культурных ценностей, по-хорошему мы должны разместить какие культурные ценности, мы страхуем, каковы примерные страховые оценки. Представляете, на всю страну будет известно, что мы страхуем, что мы планируем куда везти, и возникает возможность каких-то проявлений, связанных с преступлениями в похищении этих культурных ценностей.

Аналогичная проблема возникает и при оказании транспортных услуг при перевозке культурных ценностей. Мы на всю страну публично размещаем маршруты, что из Кремля (Оружейной палаты) Шапка Мономаха, предположим, или яйца Фаберже поедут в Лондон по такому-то маршруту, нам необходима такая-то охрана, такие-то требования к транспорту.

Я допускаю, что все люди вокруг нас честные, но всё-таки зачем нам это размещать? Исключительно в этих двух случаях. Я не говорю о том, что страхование и транспортировка вообще должна выводиться на случай единого размещения заказа, нет, только в отношении культурных ценностей, размещённых в государственных хранилищах. Это федеральные

музеи, это Алмазный фонд, и так далее.

Далее. Очень важный момент обозначили зоопарки, они сказали, что они закупают животных. Ряд животных занесены в Красную книгу, и конкурс там проводить очень трудно. Они просили приравнять закупку животных к закупке музейных предметов, которые закупаются, конечно, без размещения торгов.

И последний момент, на что бы я хотел обратить внимание, с чем мы сталкиваемся и что для нас достаточно актуально. Когда человек продаёт предметы антиквариата в музей государственный, о нём необходимо, как о продавце, разместить информацию в реестре поставщиков. Какая информация размещается? Фамилия, имя, отчество, адрес, что продал, за какую цену. Представляете? Иван Иванович Иванов продаёт за 200 тысяч долларов картину Шишкина. На всю страну это становится известным. Хочет этого Иван Иванович Иванов? Я не знаю.

Более того, на наш взгляд, имеет место коллизия с законом о персональных данных в этой связи. То есть мы просим Минэкономразвития рассмотреть возможность исключительно к закупке культурных ценностей установить ограниченность перечня информации о поставщике культурных ценностей, которая должна размещаться на сайте. Мы не против, чтобы музеи размещали, что они приобрели такой-то предмет за такую-то сумму. Но зачем указывать, у кого они приобрели, с его домашним адресом и телефоном, я уж не знаю, и другими реквизитами. Большое вам спасибо за внимание. Я перечислил проблемные точки. Спасибо.

Жириновский В.В. У меня вопрос.

Председательствующий. Сергей Евгеньевич, задержитесь.

Жириновский В.В. Вот вы замечания высказываете свои, абсолютно правильные, а вот почему нужно было ждать столько лет? У нас же есть целый Комитет по культуре. Вы направляйте своих экспертов, чтобы они работали в аппарате комитета. Это ведь тоже проблема торгов, специалистов. Целый комитет у нас есть, и вы, Министерство культуры, вашего лучшего специалиста направьте для работы в аппарат Комитета по культуре. И на стадии разработки закона они здесь сразу договорятся с комитетом, допустим, профильным, по строительству.

То же самое - из Минэкономразвития могут специалиста. А то получается, везде у нас чиновники сидят и не могут сразу перечень указать, допустим, фотографа. Чего, они соображают, что ли? Значит, не хотят. Специально, может быть, делают, чтобы потом опять была работа. В том плане-то, мне кажется, можно было бы быстрее всем договариваться.

Рыбак С.Е. Я понял ваш вопрос, вы абсолютно правы. Новое Министерство культуры в начале этого года, новое Министерство культуры, которое уже создано было мае того года, проводило, участвовало в заседании "круглого стола", который проводил Комитет по культуре Госдумы, в том числе по 94-му закону. И наши предложения были частично учтены в 308-м ФЗ.

Более того, мы даём уже неоднократно предложения в Минэкономразвития. Мы открыты для общения, и наши мониторинги, которые мы делаем, они направлены на самоцель - проанализировать и покритиковать. Критикуют в журналах, и достаточно давно и, может быть, достаточно справедливо. Наша цель - если мы уже приняли этот механизм с 1994 года, который воскресили с 20-х годов, между прочим, за все годы советской власти не было этого механизма, так давайте по нему работать и давайте вырабатывать те процедуры, и мы открыты для диалога.

Более того, мы считаем этот диалог очень позитивным и очень нужным. Комитету Госдумы по культуре мы докладывали. Единственная проблема, что он, насколько я понимаю, не является профильным по разработке 94-го и внесения в него изменений.

Спасибо.

Председательствующий. Спасибо, Сергей Евгеньевич.

Слово предоставляется заместителю директора департамента Министерства экономического развития Катамадзе Анне Таймуразовне. Пожалуйста.

Катамадзе А.Т. Добрый день, уважаемые коллеги. Мартин Люцианович, спасибо за слово. Я, наверное, не буду повторять многое, что уже сегодня было сказано, остановлюсь только на тех важных моментах, которые были предметом последних изменений 94-го федерального закона. И это важная, наверное, информация для всех присутствующих в зале.

И, наверное, я позволю себе откомментировать некоторые вещи, которые были сказаны в качестве предложения, потому что, это, в общем, действительно материал к размышлению.

Значит, что касается вопроса порядка формирования начальной цены, о чём уже здесь говорил коллега из Министерства культуры. Мы тоже со своей стороны, и Министерство экономического развития, действительно неоднократно ставили вопрос о том, что государственные заказчики должны быть сориентированы: как правильно формировать бюджетную потребность? Это правда.

И вопрос формирования стартовой цены, вопрос того, что будет выставляться на торги - это есть не что иное, как то, что делают заказчики в своём, в процессе бюджетного планирования, в процессе подготовки бюджетных заявок. И, конечно, действительно должна быть какая-то аналитика по этому поводу. И эта аналитическая информация, в том числе маркетинг, который может проводить каждое управление госзаказа в каждом конкретном ведомстве или в каждом конкретном уполномоченном органе, должна действительно ложиться в основу формирования бюджетного процесса.

И, безусловно, это та часть бюджетного процесса, которая на сегодняшний день является несколько консервативной. И мы надеемся на то, что мы совместно с коллегами из Министерства финансов всё-таки перейдём на такую систему бюджетного планирования, при которой мы экономию бюджетных средств по результатам проведения торгов будем считать не от того, сколько от стартовой получилось, а от того, чтобы стартовая уже формировалась цена таким образом, чтобы были учтены те экономические эффекты, которые были достигнуты в предыдущем бюджетном финансовом году.

И поэтому те регионы наиболее продвинутые, которые уже достаточно давно связали систему государственных закупок с системой бюджетного планирования, как раз демонстрируют даже падение экономии. Именно потому, что сама по себе стартовая цена уже сформирована, исходя из тех реалий, экономических реалий, исходя из тех цен, которые формируются именно на госзаказе, а не с учётом просто инфляции и достигнутого, как это у нас принято говорить. И уже опять у нас экономия в 2 раза, в 3 раза, иногда даже бывает и в существенно большие разы - только лишь потому, что стартовая цена никак не привязана к той аналитике, к тем результатам торгов, которые получаются.

Но, что касается вообще в целом по вектору, по реформе. Действительно принят 93-й федеральный закон, который кроме прочих важных вещей урегулировал, наверное, впервые серьёзно вопросы размещения заказов путём проведения электронных аукционов. И ориентирован в первую очередь на крупные контракты. Я напомню всем участникам, что действующая редакция 94-го закона предусматривает проведение электронного аукциона. Но поскольку вводили это пилотно, значит, проводили регионы и проводят сейчас регионы, электронные аукционы проводятся в размере на сумму не более чем 1 миллион рублей, что, конечно, со временем развития законодательства и правоприменительной практики госзаказа позволило сделать вывод, что эти ограничения надо снимать - порог в 1 миллион надо снимать.

У электронных аукционов огромное преимущество. Преимущество состоит в том, что, во-

первых, мы избавляемся практически от бумажной процедуры. Это облегчение жизни заказчика. Это более быстрое размещение заказа, более ускоренная процедура. И, конечно, это доступность, в первую очередь, бизнеса. Так как основной вектор новой главы 3¹, которая регулирует электронные аукционы с 1 июля, это конфиденциальность участников торгов. Это то, уже о чём сегодня говорилось, это исключение максимально человеческого фактора. И самое главное то, что большее число действий будет проводиться именно через оператора электронной площадки, в отсутствие взаимодействия между заказчиком и поставщиком.

И вообще надо сказать, что вот этот вектор, который заложен на переход на крупные электронные аукционы, переход на крупные площадки для проведения электронных аукционов, это, в общем-то, раскрытие границ, раскрытие границ экономических каждого региона. Потому что то, что происходит сейчас - это правильное направление и правильный вектор, но вместе с тем неправильно, когда у нас каждый регион, каждое муниципальное образование имеет своё информационное пространство, свой ресурс - и фактически участвуют в торгах только те поставщики, которые находятся на местах. И у нас единое экономическое пространство, единая страна, и мы должны стремиться к тому, чтобы в государственном заказе у нас всё соответствовало с теми же принципами, которые заложены в Конституции - единство экономического пространства. И поставщики должны принимать участие в госзаказе не только в тех, которые проводятся на данной местности, данным конкретным муниципальным образованиям городом или регионом, но в целом по всей стране. Тогда будет высокий уровень конкуренции и тогда будет всерьёз возрастать эффективность государственных закупок.

Поэтому, если говорить о тех изменениях, то следует сказать, что главное, что с 1 июля вступает в силу новая глава, которая фактически предусмотрела впервые на электронных аукционах, так как предполагается крупная контрактация, практически три этапа защиты заказчика от недобросовестного участника размещения заказа.

Во-первых, процедура аккредитации, когда электронная площадка осуществляет проверку правоспособности каждого участника, наличие устава, выписки ГРЮ, подтверждение полномочия лица.

Далее, второй этап, это подача первой части заявки, когда оценивается качество товара, работы, услуги, предложенные участникам размещения заказа. При этом на протяжении всей этой процедуры участник, само наименование участника не должно быть никаким образом зафиксировано в открытом доступе с тем, чтобы обеспечить конфиденциальность. Раскрывается только сам товар, сама работа, услуга и то качество, которое предлагает участник размещения заказа.

Далее, проводится аукцион, и уже после проведения аукциона и ранжирования участников проверяется, собственно, сам хозяйствующий субъект.

Наличие лицензии. Если это строительство, то наличие актов о вводе в эксплуатацию объектов, актов приемки-сдачи аналогичных строительных объектов. То есть, проверяются все те документы, весь тот перечень необходимых документов, который сейчас предусмотрен, всем известный, 11-й статьёй 94 закона, это базовая норма о проверке, то, что мы называем квалификацией участника, но той квалификации, которую мы действительно можем проверить на этапе контрактации. И только после этого заключается государственный контракт.

Вторая важная новация новой главы, которая должна обеспечить защиту государственного заказчика, это, конечно, введение финансовых гарантий на электронном аукционе в полноценном объёме.

И то, что касается действующей 41-й статьи, она будет продолжать действовать до 1 июля 2011 года. Таким образом, на период до 1 июля 2011 года у нас будут параллельно работать две системы электронных аукционов.

Первое. Короткий электронный аукцион - до 1 миллиона рублей, который предусмотрен сейчас, и, соответственно, длинные электронные аукционы, будем их так называть, для крупных контрактов, в первую очередь, по новой главе 3 прим 1. Сделано это специально для того, чтобы обеспечить максимально мягкий переход к размещению заказов только по новой главе 3 прим 1.

Теперь то, что касается электронных площадок. На сегодняшний день наше министерство, Минэкономразвития, осуществляет по поручению правительства запуск пилотных площадок, пилотных электронных площадок для запуска электронных аукционов по новому закону, по 93 федеральному закону, и в перспективе предполагается и это прописано в законе, отбор электронных площадок по правилам, которые будут установлены правительством.

И основной вектор состоит в том, чтобы, как и по порталу, общероссийский портал, который должен заменить существующие региональные муниципальные системы, единство экономического и единство информационного пространства для того, чтобы, с одной стороны, обеспечить ликвидность этих электронных площадок, именно поэтому их не предполагается в большом количестве, с другой стороны, чтобы обеспечить контроль работы электронных площадок, так как электронная площадка, управление электронной площадкой - это тоже человеческий фактор и его тоже нужно исключать. И исключать его можно только одним путём, обеспечив максимальную ликвидность, а это значит, что нужно иметь то количество электронных площадок, которое достаточно для того, чтобы обеспечить проведение аукционов и торгов всеми государственными муниципальными заказчиками.

У нас есть две фондовые биржи. Их же не 60 и не сотни, а их две, и этого достаточно для того, чтобы соответствующие контролирующие инстанции обеспечивали максимальный контроль за деятельностью самих операторов этих самых бирж и, соответственно, на госзаказе электронных площадок.

Наверное, уже я буду завершать. Я хотела сказать, что с 1 января 2011 года действительно планируется запуск общероссийского портала. При этом я хочу особое внимание обратить всех представителей регионов о том, что мы, наше министерство исходит из необходимости сохранения тех ресурсов, которые сейчас есть в регионах. При этом мы надеемся на то, что мы в текущем году максимально повзаимодействуем с региональными администрациями с тем, чтобы обеспечить выгрузку всех тех данных, которые будут размещаться в перспективе на общероссийском портале на региональные сайты.

Мы за то, чтобы их сохранить, для того чтобы сохранить те аналитические системы, которые существуют в регионах, но для этого потребуется терпение, время и некоторые усилия, для того чтобы обеспечить связку портала общероссийского с региональными информационными системами, которые сейчас существуют.

Поэтому мы надеемся в данном случае на плодотворное сотрудничество.

Спасибо за внимание.

Председательствующий. Спасибо, Анна Теймуразовна.

Коллеги, у меня просьба соблюдать регламент, до пяти минут, максимум, семь.

Слово предоставляется председателю Комитета по культуре Ивлиеву Григорию Петровичу. Пожалуйста, Григорий Петрович.

Ивлиев Г.П. Уважаемые участники парламентских слушаний, федеральным законом номер 308-ФЗ в декабре этого года были внесены очень значимые изменения в законодательство. И могу сказать, что культурной общественностью эти изменения были встречены с большим удовлетворением, так как, действительно, мы увидели, что особенности творческого процесса в законодательстве о размещении заказов на поставки товаров для государственных и муниципальных нужд учитывались.

И в этом смысле я хотел бы поблагодарить и министерство, и комитет профильный, что так внимательно отнеслись к нашим замечаниям, и такие изменения внесли.

Безусловно, они упрощают деятельность учреждений культуры по созданию произведений литературы и искусства, но в то же время ряд проблем, которые возникают при осуществлении указанной деятельности, остались нерешенными.

Основным критерием создания творческого результата является его художественная значимость и культурная ценность. Создание творческого продукта - это особый вид деятельности. И главное свойство любого творческого результата - его уникальность, выражение таланта и творчества конкретного субъекта, режиссера, артиста, художника.

Творческий продукт в большинстве случаев является комплексным, наиболее сложным и многоэлементным результатом творческих усилий группы лиц, драматург, режиссер, художник, актер. Это, безусловно, порождает особенности, связанные как с экономической, так и с правовой составляющей его создания и приобретения.

В случае же размещения заказа у единственного поставщика при создании кинофильмов, постановке спектаклей, концертов и других, и создания других произведений искусства, организации культуры вынуждены заключать государственные контракты с авторами и исполнителями, составлять технические задания на создание творческого продукта, несмотря на то, что пьеса, концерт, кинофильм являются уникальными, и их создателей нельзя ограничить рамками техзаданий, ни какими-либо иными требованиями, предусмотренными законом.

Желаемого результата в искусстве можно достичь только в том случае, если спектакль или представление создается автором или коллективом авторов, которые объединены единым творческим замыслом и методами его воплощения, и которым предоставлена свобода творчества, а не рамки госконтракта. Свобода творчества - это конституционно закрепленное право наших творцов, и мы должны его реализовывать во всём законодательстве, в том числе и в законе о размещении заказов.

Не решены проблемы при создании произведений живописи и архитектурных проектов, и мы можем с вами сейчас видеть, что нам надо проводить в связи со столетием празднование юбилея Твардовского конкурс на проект создания памятника ему. Какой проект мы должны выбрать? Тот, который в наибольшей степени выражает сущность творчества Твардовского или тот, который дешевле?

Если по 94-у закону сейчас будет проводить Министерство культуры этот конкурс, то конечно же, по идее, должен быть тот, кто дешевле. Естественно, что такой подход нас не устраивает.

Такие же проблемы, скажем, возникают при проведении конкурса на создание архитектурного проекта Мариинского театра. Мы преодолели эту трудность, внося изменения в 94-й закон, и предусмотрев возможность президенту или правительству делать исключения в необходимых случаях. Но ведь это мы, не можем же с вами сделав исключение для Мариинского театра, при создании архитектурного проекта в другом городе, областном или районном, исходить из других принципов, помимо художественных.

Нельзя также сказать, что мы полностью решили вопрос с размещением заказов при создании аудиовизуальных произведений. То, что мы предусмотрели наряду с государственным заказом возможность предоставления субсидий, требует определения порядка предоставления этих субсидий, и до сих пор у нас нет ясности: в каких случаях будет всё-таки осуществляться государственный заказ, а когда всё должно проходить через механизм субсидий.

Предложение комитета остаётся прежним – мы предлагаем в нашем проекте, который мы внесли в Государственную Думу, и в котором предлагается изменить и Закон «О

государственной поддержке кинематографии», и Закон «О размещении заказов», всё-таки вывести из сферы действия 94-го закона создание произведений литературы и искусства, исполнения фонограмм для государственных и муниципальных нужд.

Исключение из предмета регулирования 94-го закона имеет совершенно чёткую правовую природу. Мы предлагаем исключать только то, что в соответствии с частью четвёртой Гражданского кодекса оформляется гражданско-правовыми договорами на произведения, которые создаются в соответствии с четвёртой частью Гражданского кодекса, и которые перечислены в четвёртой части Гражданского кодекса. Такой порядок позволил бы нам деятельность по созданию произведений литературы и искусства действительно поставить в законные рамки.

Практически реализовать данные предложения следует через процедуру творческих конкурсов и комиссий, что должно быть закреплено, и может быть закреплено нормативно ведомственными правовыми актами о порядке условия проведения творческих конкурсов.

И тогда мы вместо ложного представления о том, что мы добиваемся экономии каких-либо средств здесь и вместо введения в заблуждение общественности о том, что мы добиваемся эффективного применения 94-го закона, действительно бы гласно и публично могли бы принимать решение о том, какие произведения для достижения общественно значимых результатов должны создаваться при поддержке государства с финансированием из государственных средств.

Мы внесли ещё один законопроект в Государственную Думу, которым просим увеличить минимальные размеры средств, которые могут быть потрачены без производства конкурсов. И мы предлагаем вместо 100 тысяч предусмотреть возможность приобретения товаров и услуг учреждениями культуры, прежде всего, бюджетными учреждениями в размере 250 тысяч.

Я просто хочу напомнить, что это правило о 100 тысячах было введено в 2007 году. Инфляция, которая ежегодно составляет порядка 13 процентов и девальвация рубля сделали эту сумму гораздо меньше. Никакой задачи уменьшать суммы для бюджетных учреждений, которые бы они могли потратить без конкурса, у нас не было, и вряд ли можно ввести её сейчас.

Мы очень просим внимательно рассмотреть комитет наши предложения и дать возможность бюджетным учреждениям всё-таки хотя вернуться к уровню трат, которые можно было осуществлять в рамках 2007 года. Ведь это происходит расширение действия 94-го закона в результате того, что мы эту сумму оставили прежней. То же самое касается и вопроса о сумме, на которой возможно проводить котировки. Мы предлагаем увеличить её с 500 тысяч до 750 тысяч. Это настоятельное требование учреждений культуры, начиная от Государственного Эрмитажа, и заканчивая концертным учреждением в самой дальней провинции.

Я прошу очень специалистов: экономистов и финансистов внимательно откликнуться на это предложение комитета и обращение общественности. Особенно это важно сейчас в условиях кризиса, когда устоявшиеся рыночные связи распадаются, когда конкурсные процедуры в силу их длительности не всегда применимы для обеспечения текущей деятельности учреждений культуры. В этом смысле продвижение в этом вопросе в ближайшее же время, может быть ещё до завершения весенней сессии Государственной Думы, дало бы положительные результаты.

И ещё один вопрос, касающийся реставрации. Я снова должен сказать, что в 308 законе комитет и Государственная Дума сделали существенные изменения в законе, облегчающие и повышающие качество работы в реставрационной отрасли. Но в то же время реставрационная отрасль 94-м законом стимулируется по привлечению более дешевой рабочей силы и более дешевых материалов для реставрации памятников культуры.

Естественно, что если, скажем, в Твери фирма исполнитель получила право на проведение реставрационных работ в здании Путевого дворца в результате того, что занизило цену на 60 процентов, это, безусловно, приведёт к выполнению работы с нарушением установленных правил и технологических процессов. Мы не можем в реставрационной отрасли использовать более дешевые материалы и более дешевую рабочую силу. Нам нужно высокотехнологичное производство, нам нужны специалисты самого высокого класса, которые могут это сделать.

Я могу сказать, что есть, естественно, что есть механизм преодоления этой системы. Но, скажем, когда в Санкт-Петербурге конкурсные торги были выиграны, а строительные фирмы ..., а потом по обращению директора музея мы провели проверку исполнения работ по государственному заказу и установили эти нарушения, технологический процесс в использовании соответствующих материалов. Конечно же, мы изменили ситуацию по этому производству, но мы потеряли время, мы потеряли средства, мы потеряли деньги, а для памятников потеря сейчас вот в настоящих условиях времени означает потерю памятников. Памятники гибнут каждый день и каждый год. Мы не можем подчас решить эти вопросы.

Спасибо комитету за то, что организовал такие важные парламентские слушания и за постоянное внимание к 94-му закону. Он требует думского внимания, он требует совместной работы с федеральными и муниципальными властями. Спасибо.

Председательствующий. Спасибо, Григорий Петрович.

Слово предоставляется председателю Комитета Госсовета Республики Коми по бюджету, налогам и экономической политике Забровской Белле Леонидовне.

Забровская Б.Л. Уважаемые участники слушаний! Я сейчас буду говорить не только как представитель Государственного совета Республики Коми, но и как представитель Парламентской ассоциации северо-запада. Потому что в октябре 2008 года мы на своей конференции в Петрозаводске обсуждали законопроект, с которым вышел Государственный совет Республики Коми по внесению изменений в наш обсуждаемый 94-й закон. И хочу сказать, что тогда было принято решение единогласно: поддержать наш законопроект, который сегодня уже находится в Государственной Думе на рассмотрении и также было принято решение о том, чтобы ходатайствовать о проведении парламентских слушаний по данной теме. И очень отрадно, что сегодня эти слушания у нас проходят.

Что бы мне хотелось сказать. Опыт применения 94-го закона в Республике Коми имеется, я бы сказала, очень противоречивый. И первое, что бы мне хотелось сказать, это по форме размещения заказа. В настоящее время во исполнение закона номер 94-ФЗ распоряжением Правительства Российской Федерации утвержден перечень товаров, работ и услуг, размещения заказов на поставки, выполнение и оказание которых осуществляется путем проведения аукциона.

В результате принятия данного нормативного акта основной формой размещения заказа для государственных и муниципальных нужд стал аукцион, как уже сегодня тоже об этом говорилось.

По Республике Коми за 2008 год проведено аукционов по трем тысячам лотам, конкурсы по 600 лотам, то есть 83 процента торгов составили аукционы. А как вы знаете, единственным критерием при выборе победителя на аукционе является цена. Практика применения аукционов в Республике Коми показала, что данная форма размещения заказа является, как бы не парадоксально, наименее эффективной. Это подтверждают цифры.

При размещении заказа для государственных нужд Республики Коми из общего числа проведенных аукционов в 2008 году признаны несостоявшимися 74 процента. Соответственно государственные контракты в основном заключены по начальной цене контракта. Результат: отсутствие какой-либо экономии бюджетных средств.

В Республике Коми в 2008 году экономическая эффективность, а именно экономия средств по сумме государственных контрактов, по результатам проведённых конкурсов по отношению к сумме начальной цены контрактов составила 5,3 процента. А по результатам аукционов - 2,9 процента. Таким образом, экономическая эффективность аукционов почти в два раза ниже, чем по проведению конкурсов.

Как уже отмечалось, в связи с тем, что участники размещения заказов после размещения на сайте протокола рассмотрения поступивших заявок знают, какие организации допущены к участию в аукционе, и возможен, к сожалению, сговор между участниками.

Имелись случаи у нас в практике, когда на проведение аукциона из нескольких допущенных является только один. На следующий день тоже один, но другой. Либо приходят все допущенные участники, но предложение по снижению цены контракта подаёт только один, и то при минимальном шаге аукциона 0,5 процента.

Таким образом, поставщики, исполнители производят разделение заказов между собой без снижения цены контракта, что также не приводит к снижению, к экономии бюджетных средств.

Мы считаем целесообразным предоставить право выбора заказчику формы проведения торгов: путём проведения конкурса или аукциона, без установления законодательной обязательности проведения аукциона при размещении заказа на поставки товаров, выполнении работ и оказании услуг. Данное предложение у нас было отражено в нашей законодательной инициативе, которая сегодня находится, я уже говорила, в Государственной Думе.

Второе. Мне бы хотелось что отметить по составу требований, предъявляемых к участникам размещения заказов. Правоприменительная практика в субъектах северо-запада показала необходимость их наличия. Законом не допускается включать в документацию дополнительные требования к участникам размещения заказа. В этих условиях выигрывают те организации, у которых нет техники, нет квалифицированных кадров и что особенно опасно, нет опыта проведения работ, вследствие чего и происходит снижение цены до уровня, не позволяющего даже сделать работу в принципе.

В связи с тем, что расторжение контракта не всегда самый лучший вариант при недобросовестном исполнении контрактов, государственные заказчики вынуждены продолжать сотрудничество с теми организациями, которые оказались победителями торгов, предложив наименьшую цену по причинам временного характера.

При расторжении контракта при добровольном согласии сторон, во-первых, необходимо определить оставшийся объём работ, услуг. Во-вторых, провести на этот оставшийся объём процедуры торгов. В итоге финансовый год заканчивается, планируемые работы не выполнены.

В нашей законодательной инициативе мы предлагали в целях защиты интересов заказчиков от рисков, связанных с действиями недобросовестных поставщиков и подрядчиков, предусмотреть возможность установления Правительством Российской Федерации, с учётом отраслевых особенностей предмета размещения заказа, дополнительных требований к участникам размещения заказа, о наличии у таких участников размещения заказа производственных мощностей, технологического оборудования, финансовых и трудовых ресурсов, необходимых для производства товаров, выполнения работ, являющихся предметом заказа.

При этом качество товаров, работ и услуг, которые являются предметом размещения заказа, обеспечивается и обосновывается наличием производственных мощностей, состав которых обусловлен отраслевой спецификой. Надо, кстати, использовать мировой опыт. Я вот сейчас летела в самолёте, когда на парламентские слушания, и читала нашу

республиканскую газету. Там размещено было объявление нашего крупнейшего производственного предприятия, это общеизвестная такая мировая компания, гигант лесопромышленного комплекса ОАО "... Сыктывкарский ЛПК". Они имеют огромный опыт международный. Так вот у них объявление о проведении конкурса. И обязательным условием, там перечислено: наличие материально-технической базы и квалифицированных трудовых ресурсов, то есть, они считают эти критерии обязательным условием. Как говорится, коммерсанты, капиталисты, они умеют считать деньги, а мы, к сожалению, учимся на своих собственных ошибках.

Третье, что бы я хотела отметить. Представляется целесообразным законодательно установить возможность отстранение участника размещения заказа, включённого в реестр недобросовестных поставщиков на любом этапе проведения торгов, в том числе, и после проведения всех процедур. Опять поясню. К сожалению, у нас есть отрицательный опыт, когда имеются факты включения в реестр недобросовестных поставщиков-участников уже после рассмотрения заявок на их соответствие требованиям документации и запросу котировок. Да, в действующей редакции закона существует возможность отстранения участников, но путём отказа в допуске к участию в торгах или отклонении котировочной заявки. А вот возможность отказа заказчика от заключения государственного или муниципального контракта в случае, если внесение в реестр состоялось после этапа рассмотрения заявок, но до заключения контракта, закон не предоставляет. К сожалению, я уже сказала, у нас этот отрицательный опыт имеется.

И последнее, о чём я бы хотела сказать. Согласно действующей редакции закона, продолжительность процедуры конкурса с учётом сроков заключения контрактов составляет минимум 80 дней. Для сегодняшней ситуации в условиях экономической нестабильности и особенно для районов северных или приравненных к северным территориям, это очень получается затруднительно. И особенно, когда появляются у нас дополнительные доходы после подведения итогов за полугодие или когда у нас бывают, появляются какие-то дополнительные федеральные деньги и, к сожалению, получается так, сама процедура затягивается и уже у нас невозможно использовать эти средства в текущем году.

Мне бы хотелось сказать, отметить, что у нас в республике и во всём северо-западе, активность участников размещения заказа в обжалование действий заказчиков, конкурсных и аукционных комиссии резко возрастает.

Если в 2007 году в контрольные органы участниками размещения заказа было подано 7 жалоб, то в 2008 году 31. Из всего количества жалоб только две были признаны - Федеральная антимонопольная служба по Республики Коми, обоснованными. Одно из двух решений ФАС было оспорено в суде и данное решение отменено.

Более подробно мы предложения изложили в своей законодательной инициативе. А предложения, которые изложены в рекомендациях, которые нам вручили, мы полностью поддерживаем. Спасибо.

Председательствующий. Спасибо, Белла Леонидовна.

Слово предоставляется начальнику Управления по контролю за размещением заказа Евраеву Михаилу Яковлевичу, да, Федеральной антимонопольной службы, естественно. Евраев Михаил Яковлевич, пожалуйста.

Евраев М.Я. Спасибо большое, Мартин Люцианович.

Добрый день, уважаемые коллеги! Конечно, хотелось бы отметить, что 94 ФЗ - это ключевой закон в борьбе с коррупцией, и та острота, с которой, собственно говоря, он обсуждается у нас в стране, показывает, что это действительно именно так и есть.

И единственное, что во время обсуждений, во время совещаний, которые у нас проходят по 94 ФЗ, к сожалению, очень редко приходится слышать голос предпринимателей.

Как правило, в совещаниях принимают участие либо органы власти, которые являются заказчиками, либо вузы, которые также выступают заказчиками. Голос предпринимателей, к сожалению, слышен крайне редко.

Притом что по опросу, который проведён на портале zakurki.gov.ru, а там посещение у нас, соответственно, 1 миллион человек в день, то есть, большая, репрезентативная выборка, 74 процента предпринимателей поддержали систему, введённую 94 законом с 1 января 2006 года.

И я хочу сказать, что эта система как раз основывается, и вот такая возможность приходит предпринимателям на процедуру размещения заказа, основывается, в первую очередь, на том, что вот эти все произвольные требования по мощностям, по квалификации, по опыту работы, которые на самом деле никого не защищают, но тем не менее позволяют очень эффективно ими манипулировать, эта возможность была исключена и заменена на финансовые инструменты.

И на сегодняшний день правильность такого решения жизнь показала вот за 3,5 года и, в первую очередь, в общем-то, показала путём того, что большое количество предпринимателей получило саму возможность участвовать в госзаказе, как и экономия бюджетных средств, о чём уже сегодня говорилось, и я тоже несколько слов об этом чуть позже скажу.

Я, конечно, хотел бы отметить о том, что у нас существует такой миф распространённый, миф о демпинге. Демпинг, коллеги, бывает тогда, когда заказчик не выставил требования по обеспечению обязательств, тогда, когда заказчик осуществляет серьёзное авансирование, и вот тогда бывает всё что угодно. Тогда приходят действительно компании, не состоятельные экономически, которые не имеют собственных ресурсов, которые не отвечают, экономически и финансово не отвечают за результат работ, и тогда заказчик может не только демпинг получить, но и все остальные прелести, связанные с выполнением такого контракта.

Если же заказчик грамотно сделал документацию, если он не осуществляет авансирование, если он выставил требования по обеспечению обязательств, таких случаев практически не бывает. Мы, как Федеральная антимонопольная служба, являемся контролирующим органом по 94-му закону. И нам правительство даёт поручения неоднократно, это было уже, когда росли цены на продукты питания, когда росли цены на топливо, провести анализ тот или иной в случае неисполнения контрактов. Так я могу сказать, что неисполнение контрактов в 95 процентах случаев связано с тем, что заказчик не выставил требования надлежащим образом в своей аукционной либо конкурсной документации.

То есть вопрос в первую очередь необходимо обратиться к самому заказчику, как он работает. И, конечно же, есть проблема с финансовыми инструментами, бесспорно, она есть, это реально существующая проблема. И мы предполагаем её решать в ближайшее время путём установления требований как к банкам, так и к страховым компаниям, которые работают и могут выдавать финансовое обеспечение на государственном заказе. Также необходимо, и это острая необходимость, законодательно установить требования к самим инструментам - как к банковской гарантии, так и к страховому полису, - с тем чтобы это были реально действующие финансовые инструменты. Это вот такая серьёзная, ключевая задача и, конечно, мы её должны все вместе решать.

Что касается аукционов, коллеги. Конечно же, аукционы, когда они были введены, они показали очень серьёзную эффективность и показали очень резкую, большую экономию бюджетных средств. Цифры, в общем-то все знаете, и я не буду очень сильно про это рассказывать, про эффективность. И то, что, в общем-то, мы можем это видеть и на сайтах, и в отчётах это видно, в том числе в отчётах по прибыли.

Яркие примеры. Когда конкурентная среда, когда конкурентная процедура, да, цифры

падали с 3,5 миллиарда до 1 миллиарда. Цифры падали с 40 миллионов начальной цены по вакцинам до 900 тысяч. С 65 миллионов до 8 миллионов. Была поставка. Была поставка качественных лекарств. Я говорю сейчас не о контрактах, которые только что заключены, а о тех контрактах, которые уже состоялись. И таких примеров масса, и в любом регионе их можно найти. В любом регионе их можно найти, такие примеры, когда цены падали не то что на 20 процентов, а на 90 процентов падали цены, и поставка состоялась. И в том числе в сфере строительства падали цены на 25-30 процентов, и таких примеров немало по субъектам Российской Федерации.

Просьба меня не перебивать сейчас, коллеги, хорошо? У меня время же. Мартин Люцианович мне потом скажет, у меня лимит по времени. Поэтому давайте, если будут вопросы, после выступления я скажу. Поэтому, соответственно, коллеги, у нас есть яркий пример эффективности аукционов. То, что с аукционами есть проблема, связанная со сговором, это также очевидно совершенно. И вот нам только что примеры по цифрам приводились.

И я думаю, нам сегодня ещё будут много показывать слайдов различных, в которых будут говорить о том, что на аукционах единственный поставщик сейчас и, в общем-то, во многих случаях, то есть когда происходит сговор между участниками размещения заказа. Да, это так. Только вопрос в том, каким лекарством мы пользуемся, куда мы дальше идём. Либо мы всё возвращаем... Два пути. И, собственно говоря, именно эти два пути мы и обсуждаем. Либо давайте вернёмся к конкурсам, давайте вернёмся вообще к тому, что было до 94-го ФЗ, либо мы дальше пойдём, к электронным аукционам.

Так вот, на наш взгляд, выход очевиден. Это дорога к электронным аукционам. Потому что на электронных аукционах, вот там уже никакого сговора не будет. Потому что в принципе сговор исключается сам по себе, он невозможен становится. И я могу сказать, что, конечно же, эти электронные аукционы должны проходить на ограниченном количестве электронных площадок. Таких площадок должно быть три, пять. Такие цифры, не более того. И не должен каждый муниципалитет и каждый регион иметь свою электронную площадку.

Во-первых, в этом смысла нет, потому что электронная площадка - это сервер. И единственное требование к этому серверу, чтобы была необходимая проходимость по электронным торгам, и чтобы за этим сервером был надлежащий контроль. И вне зависимости, где этот сервер стоит, понимаете? Он может стоять в пустыне, может в лесу стоять. Главное, что вы соблюдаете два условия. А когда муниципалитеты или регионы говорят - "а давайте мы будем иметь свои площадки" - то сразу встаёт вопрос: а зачем, коллеги? Для того чтобы влиять на электронные аукционы? Для того чтобы непонятно как у нас получался победитель этих электронных аукционов? Вот это недопустимо. Понимаете?

И именно поэтому как бы электронных площадок количество должно быть ограничено. Это не должна быть одна площадка, потому что должна быть обеспечена информационная безопасность. Понятно, что мы не можем допустить сбоя в этой работе, но и это не должно быть какое-то большое количество площадок.

И если говорить, всё ли у нас хорошо в данной сфере? Конечно, нет. Кроме того, что те проблемы, на которых я остановился, у нас действительно серьёзная проблема с бюджетным законодательством. Я заканчиваю, Мартин Люцианович. У нас серьёзная проблема с мотивацией заказчиков, у нас до сих пор есть такой термин, как "освоение бюджетных средств", понимаете? Мы же, как физические лица с вами, когда в магазин идём, мы не рассуждаем такими терминами, что пойду, освою 20 тысяч, правильно? Никто так не рассуждает, все говорят: пойду, сделаю, то-то, куплю то-то.

И, к сожалению, необходимо менять бюджетное законодательство, не то, что, к сожалению, а это просто срочно необходимо сделать, создавая мотивацию заказчиков. Большая проблема - заточивание документации под конкретного поставщика, под конкретный товар - это очень

серьёзная и большая проблема.

И мы сейчас, я могу сказать, при Федеральной антимонопольной службе создаём экспертный совет по различным направлениям, в который мы будем приглашать как ассоциации профессиональные, так и, соответственно, предпринимателей по тем или иным направлениям для того, чтобы экспертно разбираться с этой задачей, анализировать документацию и принимать меры.

Сейчас эти меры принимаются, но явно в недостаточном масштабе. И, конечно же, надо сказать, что по количеству жалоб, поступающих в ФАС, количество жалоб резко вырастает. Если в 2006 году это было две с половиной тысячи примерно, в 2007 году - это десять тысяч, в 2008 году - это уже 14 тысяч жалоб. Это уже 14 тысяч жалоб, это показывает то, что предприниматели приходят, они видят, что свои права можно защищать, они этим инструментом пользуются эффективно и притом, что количество обоснованных жалоб падает. Если вначале это было 58 процентов, сейчас процентка - 43. То есть заказчики постепенно начинают обучаться, они начинают выходить на необходимый уровень знаний.

Что касается эффективности. Сегодня цифры были 168, 220 или с муниципалитетами - 260 миллиардов рублей. Цифры говорят сами за себя - это полтриллиона рублей за три года. Мне кажется, что это такая характеристика, которая просто показывает всё. И, конечно же, необходимо развивать конкурентные процедуры.

Мы, к сожалению, не можем поддержать вот то предложение про 200... про увеличение порога со 100 тысяч до 250. У нас было уже увеличение в начале от 60 тысяч до 100, в своё время мы начинали с 60 тысяч, потом, соответственно, сейчас эта цифра 100 тысяч, она абсолютно работающая. Потому что когда мы увеличиваем, мы, по сути, наносим удар по тем самым малым предпринимателям, у нас уходят конкурентные процедуры, они должны быть быстрые и мы должны сделать короткие, быстрые процедуры, но мы не должны уходить от них. Это очень важный момент.

Инфляция была учтена от 60 до 100 тысяч. Всё. Коллеги, спасибо за внимание. Понимаю, что тема острая, но у меня, к сожалению, лимит по времени. Спасибо.

Председательствующий. Хорошо, спасибо, Михаил Яковлевич.

Слово предоставляется Удальцову Юрию Аркадьевичу - директору по инновационному развитию госкомпании "РоснаноТех".

Пожалуйста, Юрий Аркадьевич.

Удальцов Ю.А. Добрый день уважаемые товарищи, коллеги! Мартин Люцианович, спасибо, что предоставили слово. Поскольку формат маленький, то я не смогу говорить обо всём, что меня интересует в плане этого закона. Остановлюсь только на том, что, мне кажется, особенно важным.

Начну с того, что сама по себе система закупок, которая формируется, она, на мой взгляд, является там таким неизбежным этапом в становлении закупок. То есть ясно, что на первом этапе всегда формируется, главное, чтобы система возникла. Но, мне кажется, мы сейчас дошли до этапа, благодаря усилиям в значительной степени Минэкономразвития и Федеральной антимонопольной службы, когда, вообще говоря, перед системой можно ставить более сложные задачи, чем упоминаются.

Если внимательно послушать как бы все выступления что были до, всё время мы обсуждаем экономию бюджетных средств. Экономия бюджетных средств - дело важное и нужное, но, вообще говоря, к нему не сводится понятие эффективности. Если мы начнём с вами реально обсуждать эффективность государственных закупок, то она не сведётся к тому, сэкономим ли мы с вами в каждой конкретной закупке. У меня перед домом дорогу мою, притчу во языцех все примеры, ремонтируют каждый год. Уверен, что если её бы один раз отремонтировали лучше и качественнее, потратили бы меньше денег.

Таких примеров масса, на самом деле, они далеко не лежат только в плоскости конкретного ФЗ-94. Безусловно, нет, они там более сложные, вопрос мотивации заказчиков. Но ФЗ-94, с другой стороны, в некоторых случаях, как мне кажется, сильно усложняет проблему эффективной закупки, а с другой стороны исходит из посылки, которая, к сожалению, на практике не реализуется, что у нас очень квалифицированный заказчик.

Все на самом деле предполагают, что на той стороне сидит заказчик, который провёл мощное маркетинговое исследование, которое почему-то правильное. Замечу, в условиях, скажем, кризиса, я уверяю вас, нет ни одной маркетинговой службы, которая реально понимает, что происходит на белом свете, которая реально понимает текущий уровень цены. Что он был в состоянии это сделать, что он был в состоянии провести корректный выбор по кривой цена - качество и задать такие требования, при которых потом оптимизировать цену.

Понятно, что это очень сложная вещь и меня тут в данном случае волнует высокотехнологичная продукция. Я сейчас попытаюсь привести кое-какие примеры. Даже на более простых вещах. Не обращаемся мы с вами к самому дешёвому врачу. И никакие 45 процентов веса квалификации здесь не помогут. Ни к юристу. Мы всегда с вами выбираем между многими, разными характеристиками. Попытка взвесить только по цене, понятно для чего. В этом смысле, конечно, в этом есть антикоррупционный эффект. К сожалению, я думаю, в части случаев он смещается в сторону установления требований, то, чего мы с вами не видим на самом деле. А заказчик, если он реально хочет что-то купить, он начинает разговаривать реально с поставщиком. У него выбора нет другого. Просто выбора в принципе нет другого.

Почему в случае высокотехнологичной продукции меня это волнует особенно? Потому что по части, по большей части, особенно новой продукции невозможно сформировать её рыночную цену, не заставив её конкурировать с имеющимися старыми аналогами. Приведу вам просто простой пример. Есть какой-нибудь новый трансформатор, у которого существенно понижены расходы холостого хода. Он стоит существенно больше, чем старый, в два раза. На рынке он стоит, исходя из соотношений экономических моделей. Потому что покупатель взвешивает, сколько он сэкономит на моделях, на потерях, и так формируется цена.

Если я буду действовать по ФЗ-94 в самом простом варианте, я вынужден буду установить требования, либо на уровне старого аналога и тогда всегда выиграет старый, либо требования функциональные по новому аналогу. Тогда всегда выиграет новый, но по другой цене. Он мне не продаст по той цене, по которой есть на рынке.

Объясню, почему. Нет, тут точно так, потому что там не будет других поставщиков. Вы резко сужаете круг конкурентного предложения, потому что все старые поставщики с этого момента не могут ничего предложить. Ещё хуже ситуация, когда у вас реально закупается не один элемент, а у вас закупается целая цепочка, а это типовое с высокотехнологичной продукцией. Вы должны закупить несколько разных элементов, у которых много разных функциональных свойств. Я приведу только часть из них, которую на самом деле довольно сложно учесть в формализованном процессе. И каждый из них за собой несёт специфические деньги, эксплуатационные расходы, расходы на сервисное обслуживание, которые отличаются от эксплуатационных, срок службы и срок капитального ремонта. Отдельные вещи. Ремонтопригодность или не ремонтопригодность. Один и тот же элемент, в зависимости от его исполнения и того, как он повлияет впоследствии на остановку основного производства на ремонт, несёт разную эффективность для производства в целом. При закупке такой продукции вы взвешиваете в реальном измерении. Не цену закупаемого объекта, а эффект, который он приносит для всего производства в целом. Гипотеза, что я могу всегда на берегу решить, что я покупаю именно это, приведёт только к тому, что вы в случае с высокотехнологичной продукцией всегда будете иметь дело с единственным поставщиком. Потому что другого способа описать это не будет. У всех разное решение по этому поводу.

Ещё хуже ситуация, когда вы закупаете не конкретный элемент, а там какую-нибудь подстанция, в которой, чтобы её запроектировать, надо уже выбрать оборудование, потому что нельзя иначе сделать проект. Причём во всех её ипостасях: трансформатор, здание, строй-монтаж и так далее.

Комплексная закупка по ФЗ-94 по критерию минимизации цены, в общем, малоэффективна. Она возможна, но она просто малоэффективна. И в этом смысле мне кажется, что если мы просто будем распространять и расширять воздействие в этой ситуации, то мы как не имели инновационного спроса со стороны государства, государство не закупает инновационную продукцию, так оно и не будет её продолжать закупать. В условиях кризиса вы получите ещё хуже ситуацию - уменьшение этого спроса, потому что заказчикам придётся нести риски.

Плюс к этому есть некоторые финансовые элементы, которые вообще невозможно выявить, кроме как в процессе проведения торгов. Поясню. Значит, конкретные условия поставки (момент оплаты, рассрочки, зависимость цены от объёма) ни один поставщик никогда вам не даст в рамках маркетингового исследования. Просто никогда. Такого нет понятия. По не массовой продукции, а по конкретной продукции цена всегда конкретна, она конкретна на ваш запрос, о том, что вы собираетесь купить. Он её считает конкретно в этот момент времени.

В нынешних условиях, когда момент оплаты и цена стали почти равнозначными, мне порой интереснее купить что-то дороже, но с оплатой через год, чем что-то, где я должен заплатить сейчас, но дешевле. Как только вы расширите это на госкорпорации, естественные монополии и иные государственные компании, вы получите это в удвоенном размере. Потому что у бюджетников этой проблемы не было, да, и они не должны были вести эти переговоры, они сидят в рамках бюджетной процедуры. А все хозяйствующие субъекты, безусловно, это делают - если они это не будут делать, это просто потеряется эффективность.

Именно поэтому я призываю к одному: я за то, чтобы расширять систему госзакупок; за то, чтобы повышать прозрачность; за то, чтобы повышать публичность и контроль. Но простое расширение без введения особенностей, вот, к сожалению, Григорий Петрович ушёл, особенностей для инновационной, высокотехнологичной продукции приведёт к тому, что её закупать по этому закону будет невозможно.

Когда Григорий Петрович выступал, мне очень хотелось взять его, он говорит гораздо красивее меня, взять его речь - и вместо там "композитор, режиссёр и актёр" поставить там "конструктор, инженер, научный работник" и всё бы вот туда вот и прошло бы всё.

Дополнительно к этому отмечу всего два вопроса.

Один. Я ещё раз обратил бы внимание на квалификацию. Квалификация в некоторых случаях, особенно когда речь идёт об опасных технологических цепях и там устройствах, она является, ну, просто принципиальной. То же самое в сфере любых интеллектуальных услуг.

И на проблему НИР и НИОКР. Мне кажется, что НИР и НИОКР, проблема закупки НИРов и НИОКРов в ФЗ-94 просто нуждается в отдельном обсуждении, потому что там неизвестен на самом деле заказчику объект закупки. В результате заказчик построил по факту другую процедуру, минуя ФЗ-94, на выявление объекта закупки, чем перенёс всю часть закупочную, которую хотели регламентировать, в другую процедуру. А дальше происходит закупка, когда уже реально предмет закупки могут исполнить 1-2 коллектива в стране, что, в общем, мало похоже, честно говоря, на проведение конкурентных процедур.

Спасибо. Ещё раз призываю всерьёз задуматься над особенностями для инновационной и высокотехнологичной продукции. Потому что без этого, в общем, тот же КДР-2020, я не очень понимаю: за счёт чего уважаемые министерства будут делать при такой массовой закупке, большом объёме госзаказа, который существует в стране?

Председательствующий. Спасибо, Юрий Аркадьевич.

(Аплодисменты.)

Слово предоставляется директору Института управления закупками и продажами имени Соловьёва Кузнецовой Ирине Владимировне. Пожалуйста, Ирина Владимировна.

Кузнецова И.В. Добрый день, дорогие коллеги! Глубокоуважаемые депутаты! Всегда приятно выступать в этом комитете, тем более на парламентских слушаниях.

Но сегодня могу только вот, буду говорить только об официальной статистике, том официальном мониторинге, который мы можем предложить сегодня на парламентских слушаниях. Это не исследования института, это обобщение данных Росстата.

Поэтому, говоря о других концептуальных вещах, обсуждаемых сегодня в законе, просто могу присоединиться к каждому слову, сказанному здесь предыдущим оратором, но и совсем другому выступлению, но тоже фактически в этом же русле, нашей коллеги из Коми.

Поэтому, что касается результатов мониторинга (будьте любезны, следующий слайд), я расскажу только о тех очень позитивных (следующий) и негативных моментах реализации 94-ФЗ за несколько лет.

Первый, разумеется, начинает всегда с позитива. Позитив. За эти годы, за последние три года наблюдался значительный рост средств, выделенных на размещение заказа, и объёмы государственного заказа возросла не менее, чем в три раза. Следующий слайд.

И этот скачкообразный рост количества размещённых заказов - отражение собственно тех средств, которые выделены. И прирост количества заказов только за 2006 год составил - более 400 процентов, а за 2007 год - 30 процентов. Это не только говорит о том, что у нас стало много денег в стране, это ещё говорит о том, что люди стали выполнять процедурные нормы, и это действительно успех закона.

Следующий слайд.

Если говорить о количестве заказов, размещённых в 2006-2008 годах субъектами Российской Федерации и федеральными органами, то, безусловно, по каждому году наблюдается спад активности размещения заказов, особенно в регионах в первом полугодии. Этот спад, в первую очередь, свидетельствует о несовершенстве стыковки бюджетного законодательства нашего и государственных закупок, потому что лимиты бюджетных ассигнований в наших субъектах Российской Федерации доходят до заказчика значительно позже, чем тогда, когда ему нужно объявлять заказ.

И, соответственно, следующий слайд.

По распределению количества заказов, размещённых путём проведения конкурса-аукциона, необходимо отметить, что у нас сейчас...

Следующий, да, вот этот.

Необходимо отметить, что у нас сейчас конкурс в 94-ФЗ фактически является такой фактически загнанной в угол формой размещения заказа, тогда, когда аукцион навязывается государством каждому заказчику, как наиболее прозрачная форма размещения заказа. Но никто не сказал, что она является наиболее эффективной.

И посмотреть по количеству размещённых заказов, как за эти три года аукционы и конкурсы сочетаются между собой, несмотря на приоритетность аукциона, всё-таки количество конкурсов превышает количество аукционов в 2006 году - в 15 раз, в 2007 году - в три раза. И только в 2008 году этот баланс изменился, изменилось соотношение в обратную сторону.

Следующий слайд.

Если посмотреть, как исполняют эту норму закона о приоритетности аукциона регионы и федералы, то надо отметить, что выход аукциона на первое место обеспечили регионы, они более законопослушны. И количество преобладания аукционов над конкурсами на федеральном уровне, оно значительно меньше, чем на региональном.

Следующий слайд.

По состоявшимся заказам. Если посмотреть на соотношение количества объявленных процедур и заключённых контрактов в Российской Федерации при проведении конкурсов, то есть очень тревожная тенденция, когда количество заключённых контрактов больше, чем количество объявленных конкурсов. Это может свидетельствовать, с нашей точки зрения, и о том, что по лоту объявляется несколько победителей, в некоторых случаях законом это разрешено, в некоторых нет, и это может говорить о нарушении законодательства о закупках.

Следующий слайд.

По состоявшимся заказам очень интересно посмотреть на способы закупок, вот те заказы, которые уже осуществлены, большая часть этих заказов фактически, в 2006 году меньше, и ещё чуть-чуть увеличивается тенденция в 2007-м. А в 2008-м абсолютно очевидно, это превалирующая форма размещения заказа - это закупки малого объёма, до ста тысяч рублей, по количеству размещённых заказов.

Следующий слайд, будьте любезны.

Если говорить о состоявшихся заказах по количеству торгов, запросов котировок, запросов... закупок у единственного поставщика, то, по отношению к малым закупкам, они составляют всего 18,4 процента от общего количества заказов. Хотя суммарная цена этих заказов составляет 96 процентов. То есть, фактически, нельзя сказать, что, несмотря на то, что большая часть заказов в регионах осуществляется вот этими мелкими, до 100, или мы просим там до 250, на самом деле по общему объёму заказа - это очень небольшая сумма.

Следующий слайд.

Но самый, с моей точки зрения, по способам закупок позитивный слайд, мы можем видеть здесь, - это соотношение количества и сумм на различные способы размещения заказа. Тенденция, абсолютно точно, негативная. Негативна она причём в разы. То есть, это статистически достоверный результат и это данные Росстата.

Смотрим, 2006 года. По количеству заказов превалируют закупки малого объёма. Смотрим, следующий, вторая колоночка, эти закупки малого объёма по цене составляют не так много.

Увеличение, смотрим, 2007 год, фактически, то же самое и то же самое и по количеству. А по цене объём закупок малого объёма и единственного поставщика возрастает от года к году. И в 2008 году единственный поставщик сравнялся по объёму средств, пущенных на госзаказ, с объёмом средств на торгах. Это вот надо осознать и понять, что большая часть государственного заказа на сегодня - это заказ у единственного источника. И надо понять, что этот оппортунизм заказчика связан с тем, что безумно сложный, неэффективный закон толкает заказчика на увод этой сферы в сферу единственного поставщика, что абсолютно точно, тоже не эффективно.

Следующий слайд.

Если говорить о суммарной начальной цене контрактов, лотов в тысячах рублях, то темпы роста объёма средств на размещение заказа у единственного поставщика в несколько раз превышает темпы роста объёма средств на размещение заказа путём проведения торгов.

И следующий слайд.

Если говорить об общем снижении цены и суммы лотов, которые не привели к

заключению контактов, то мы уже переходим к вопросу, как считать эффективность, то, соответственно, посмотрите, общее снижение цены, это вот красненькая колоночка, и сумма не состоявшихся лотов, фактически, завязаны друг на друга.

И я вас прошу на одну секундочку следующий слайд.

Не буду вас мучить формулами, но официально, как считается экономия средств, победная реляция, о которой мы слышим от совещания к совещанию, триллионы уже рублей скоро будем экономить. Только почему-то никто не видел, как тратятся эти деньги.

Итак, экономия. Это начальная цена контракта минус заключённой суммы цены заключённых контрактов, минус затраты заказчика. Форма один, торги, которые каждый заказчик заполняет.

Необходимо отметить, что вот в этой первой ОМКЦК, в этой начальной сумме, сидят и все несостоявшиеся торги, о которых сегодня в Коми говорили. И в каждом регионе их, и аукционов и конкурсов, чёртова уйма. Аукционов, правда, побольше. И если мы не сможем вычесть эту сумму несостоявшихся торгов из общей суммы объявленных, то говорить о какой-то разнице, которая может быть показателем снижения цены, а этот показатель может косвенно свидетельствовать об эффективности заказа, я бы, конечно, в первую очередь учла этот результат.

И следующий слайд.

Посмотрите, как можно это проанализировать только на 2007 году. Данные абсолютно открыты. Это Росстат, каждый может проверить. Берём 2006 год - объём только аукционов. Общее снижение цены. Суммы несостоявшихся... Примерно сравнимые. В 2007 году несостоявшихся лотов по аукционам значительно меньше.

Теперь смотрим, экономия, если считать по первому варианту, составляет 7 процентов. А если считать по второму варианту, с учётом несостоявшихся, то всего 2 процента. А за 2007 год - 15 процентов, если, соответственно, эту цифру так, как считают сейчас экономию снижения цены; и всего восемь процентов, если убрать несостоявшиеся закупки. Проблема в чём? Её убрать легитимно сейчас из формы 1 "Торги" нельзя, почему мы и предлагаем внести в рекомендации - усовершенствовать эту форму. Потому что, оказывается, контракт может заключаться в одном отчётном периоде, а торги объявляются в другом, и точно вычленишь: какие из объявленных в этом квартале, соответственно, заказов состоялись или не состоялись по форме 1 "Торги" сейчас невозможно. Поэтому наше предложение на сегодня, конечно, первое - разработать, наконец-то, и утвердить методику оценки эффективности. И, конечно, считать не так, что от совещания к совещанию у нас эффективность увеличивается на ноль, а считать её так, чтобы это было понятно всем, в первую очередь, нашим налогоплательщикам.

И второе - конечно же, договориться о том, каким образом, будет в стране проходить мониторинг, в том числе с участием общественности.

Спасибо за внимание.

Председательствующий. Спасибо, Ирина Владимировна.

Уважаемые коллеги, у нас уже время мы перебрали. Давайте, очень оперативно, просьба, закруглиться. Осталось несколько выступающих. У меня просьба: по три минуты, самое существенное.

Слово предоставляется Геллеру Якову Вениаминовичу - руководителю Агентства госзакупок Республики Татарстан.

Геллер Я.В. Спасибо большое, Мартин Люцианович. Спасибо, коллеги, которые остались дослушать. Я просто подумал, Мартин Люцианович, как быстро летит время. Кажется, только что, четыре года назад, в этом же зале мы доказывали коллегам, что

электронные аукционы должны быть. И, спасибо вам, это, благодаря вам лично, 41-я статья появилась тогда в законе. А сегодня мы говорим уже и, даже Владимир Вольфович говорит, что это единственный рычаг. И вот оно вошло, экзотика, экзотика превратилась в рутину. И я должен сказать, что в Татарстане, когда 40 процентов всех контрактов заключается по итогам электронных торгов, и восемь тысяч в прошлом году мы провели электронных торгов. Это действительно стало рутинной, и не о чём говорить.

Я хотел бы, вот действительно несколько минут всего, но я хотел бы напомнить коллегам. Нас всех на третьем курсе экономических факультетов учили, если помните, пяти признакам совершенной конкуренции, по Фишеру - по пяти признакам, по Чемберлену - по семи признакам. Но, в принципе, я их позволю просто напомнить вам.

Первый признак совершенной конкуренции - это абсолютная информированность заказчика о ценовых предложениях на рынке. Второй признак - это невозможность сговора поставщиков между собой. Третий - это невозможность сговора заказчика и поставщика. Четвёртый - это размер заказа должен быть ничтожен к размеру предложений на рынке. И пятый признак - это способность и возможность фирмы свободно войти в рынок.

И нас учили, что невидимая рука Адама Смита, которая должна регулировать рынок, цены, она действует только тогда, когда есть совершенный рынок, а совершенный рынок состоит из совершенно конкурентных фирм, а совершенно конкурентные фирмы - это те пять признаков, которые я перечислил.

И мы можем говорить о чём угодно, но ещё никому не удалось опровергнуть Адама Смита, ещё никому не удалось опровергнуть классическую экономику. И всё то, что мы говорим в нарушение любого из этих пяти признаков - это всё равно, что по закону Архимеда заставлять молоток плавать, а он не будет плавать, потому что он тонет, потолок.

Точно так нарушать законы экономики вредно, как и законы физики. Молоток тонет. И, о чём бы ни говорили коллеги, я вот слушаю из Министерства культуры или из Республики Коми, они говорят только об одном: "Давайте, попробуем нарушить закон экономики, и проверим: будет ли молоток плавать". Не будет он плавать, коллеги, и не надо даже пробовать, проверять.

Я хочу сказать, что о чём бы мы ни говорили, о чём бы мы ни дискутировали, мы находимся на одной из двух сторон баррикады. Есть чётко прочерченная баррикада, коллеги. С одной стороны этой баррикады, ответ на вопрос - что купить? А с другой - у кого купить?

И обратите внимание, что первоначально 94-й закон, это был закон, который отвечал на вопрос - что купить? И вот в боях вот эти все 12 изменений, которые вынуждены были вносить, это уступки, это отход за ту линию, всё больше и больше склоняясь - у кого купить? И описываем - у кого купить, сколько кранов, какие носки должны сотрудники носить, сколько кандидатов наук должно числиться в фирме, и тогда эта фирма может быть победителем конкурса.

Вам самим разве не смешно, вот привязывать количество кандидатов наук в фирме с результатами какого-нибудь строительства, допустим? Строят же не эти кандидаты наук, а вон таджики. Поэтому, если мы идём по пути - что купить? То, да, действительно я согласен с коллегой, который говорил: недостаточна квалификация, в первую очередь, заказчиков. Не умеют до сих пор заказчики описывать в мельчайших подробностях критерии оценки, что же собственно покупают. И требования приёмки мы не умеем описывать. И не описываем защиты от жуликов.

А вот, когда мы научимся это описывать, то будет всё равно, что мы выставляем на торги - строительство моста, покупку картофеля или памятник Твардовскому. Не имеет же значение, надо описать, что мы хотим купить.

Конечно, существует сфера, в которой надо описывать, у кого купить. Уже есть 17

поправок в 55-ю часть вторую, то есть 17 пунктов там, да, у кого покупать. Вот у кого покупать, мы всё время отступаем, вот уже 55-я это показывает.

Не нужно гордиться большой экономией. Я согласен, когда тут реплика прозвучала от коллег, а кто считал начальную цену? Но ведь обратите внимания, если бы не было процедуры торгов, то ничто не помешало бы эти деньги уплатить за этот же товар. Ведь эта цена, по которой выставили, оферта. И ничто не помешало бы поставщику акцептовать по этой цене.

Поэтому как бы ни считалась экономия, по тем формулам, которые уважаемая Ирина Владимировна тут предлагает, или по другим формулам, но это ответ на вопрос - могли купить по той цене, по которой заявили? Могли. Не купили? Не купили.

А, на самом деле, Мартин Люцианович, происходит очень важный политический момент, происходит вот в это время, происходит подмена власти. То есть бюджет утверждает законодательная власть, а, когда его формирует исполнительная власть неправильными начальными ценами, то, получается, это в исполнительную власть переходит фактическое перераспределение бюджетных средств. Потому что потом по статьям внутри уже перераспределяется.

То есть заранее планирование бюджета по нереальным закупочным стартовым ценам, на самом деле, политическое решение, попытка перераспределения властей.

Жалко, что ушёл Владимир Вольфович, он бы сейчас где-то отреагировал, я думаю, на это. Поэтому не нужно совершенно гордиться этим делом.

И две последние фразы. Вот всё-таки, обращаюсь к вам, Мартин Люцианович, конечно, полтора часа, вот два часа мы заседаем, мы обмениваемся докладами. И я всё время говорю - это не метод. Была бы дискуссия, была бы возможность у меня, например, оппонировать тому выступлению, с которым здесь выступил уважаемый председатель Комитета по культуре, или не менее уважаемый юрист или там правовед из Министерства культуры, я бы оппонировал. У меня есть, на каждое их заявление у меня есть реплика, я ведь тоже практикующий специалист, так называют - практикующий специалист.

И потом не надо забывать, Карла Маркса забывать вредно. А Карл Маркс сказал: "Поступками людей движут интересы". А ещё один великий поэт сказал: "Как романтичны оправдания измен, соблазнов и грехов". Вы знаете, вот так романтично выслушивать, почему надо закупать до 250 тысяч.

У нас в республике мы сделали два года назад очень интересный шаг. Мы сделали реестр закупок до 100 тысяч, публичным его сделали и сделали там сравнение, вот там школа, больница, библиотека. Купили до 100 тысяч, ну, газированную воду в бутылочке по цене 5 рублей, а рядом висит, что такая вода в бутылочке 3 рубля стоит на рынке. Публично, на сайте.

Вы знаете, сейчас у нас заказы и на 4 тысячи, и на 40 тысяч играют на электронных аукционах, потому что зачем рисковать своей репутацией, зачем рисковать вниманием правоохранительных органов. Лучше электронный аукцион.

И те, кто не живут на откатах от закупки бутылочек с водой, скрепок и мяса, вот те руководители спокойно пользуются электронным аукционом. Потому что электронный аукцион по науке, опять я возвращаюсь, есть наука, эта наука описана в книгах, она называется откат - особая технология клиентской отракции (от рекшн - привлечение). Так вот, по науке откат, единственным способом, выведенным наукой, борьбой с этими самыми откатами, есть анонимный, равнодоступный, электронный аукцион. Чего бороться с наукой? Чего доказывать, что молоток будет плавать, если его пустить под углом 45 градусов?

Но, но эта программа электронного аукциона должна быть такой, чтобы не допускать нарушения анонимности и сговора не допускать, потому что очень много расплодилось

программ. Когда мы начинали, их было всего три. Очень хорошая программа "Би-ту-би", очень хорошая программа "Норбита" и очень неплохая программа ЕТС. А вот сейчас их расплодилось... Каждый десятиклассник пишет программу, в каждом муниципалитете электронный аукцион проводится, но только там между собой договариваются.

Я хочу закончить, коллеги, я перебрал время, извините, я хочу закончить, коллеги, вот чем. Ведь всё происходит в зависимости от темы заседания. Если тема заседания борьба с коррупцией или поддержка малого бизнеса, то все горячо ратуют за 94-й закон. Если тема заседания о том, как тяжело живётся госзаказчикам в культурной отрасли, то 94 закон плохой. Но есть общая формула, коллеги, и я позволю себе её сказать, это четыре строчки великого русского поэта, и я хочу, чтобы вы их поняли: "Ни в том беда, что наглой челяди доступен жирный ананас. А в том беда, что тянет в нелюди детей, растущих между нас". Вот, о чём 94-й. Спасибо.

Председательствующий. Можно закончить, только Яков Вениаминович, всё это будет посильнее "Фауста" Гёте.

Хорошо. Коллеги, я предлагаю два ещё выступления, очень коротко, это наши дорожные строители: Скворцов Олег Вячеславович - президент Ассоциации дорожных проектно-изыскательских организаций "Родес". Есть, да, Олег Вячеславович. Пожалуйста. И дадим ещё слово Афанасьеву Александру Михайловичу.

Скворцов О.В. Спасибо.

Уважаемый Мартин Люцианович! Уважаемые коллеги! Конечно, сегодня состоялась очень интересная и полезная дискуссия.

Я представляю тот сектор, где значительные бюджетные средства проходят через госзаказ - это дорожное строительство. И хотел бы высказать своё мнение на основе анализа и 94 закона и всей этой системы. А первые торги в дорожной отрасли были проведены 15 лет назад. За это время накоплен определённый опыт.

Прежде всего, что я хотел сказать. У нас, к сожалению, отсутствует такое понятие, как научная обоснованность закона.

И есть здесь очень серьёзный вопрос, что же выгодно для государства, а в данном случае, чтобы меня не обвинил Владимир Вольфович, я буду выступать как налогоплательщик. Что выгодно мне как налогоплательщику? Самый дешёвый контракт? Нет, господа.

По этому поводу уже есть масса трудов. И на Западе давно от этого отказались. Хотя и действует система, когда на торгах критерием является заказ с минимальной стоимостью.

Хочу сразу оговориться, что сетую только за тот сектор, где я владею этими знаниями. Это сектор объектов транспортной инфраструктуры.

Давайте - теперь сравним цели нашего закона, в нём нет преамбулы, определяющей его цели, и, скажем, европейского законодательства, я имею в виду еэсовское. У нас цель одна - снизить стоимость контракта. У них цель - принятие наиболее выгодного предложения, пункт первый.

Второе. Содействие научно-техническому прогрессу и внедрению новых технологий, априори минимальная цена, кстати, тоже может это делать.

Далее. Проведение государственной социальной политики. Об этом, если хватит время, я скажу.

И дальше. Разработка мер, направленных на сокращение издержек пользователей дорог. Это я говорю, применительно вот именно к этой отрасли.

Причём последний фактор очень серьёзный. Но, если брать, сравнивать издержки

пользователей при закрытии дорог при ремонте, и стоимость ремонтных работ, то эти затраты будут сопоставимы. Поэтому на Западе используют другие механизмы, чтобы сократить все эти издержки.

Далее. Вот принцип минимальной цены. Ведь мы лукавим все. Но, если бы это был такой принцип, я думаю, смешно было бы смотреть на наших уважаемых депутатов, если бы они ездили на машине "Ока". Они не ездят и совершенно справедливо, потому что в теории маркетинга самой элементарной есть такое понятие - интегральный показатель качества. И здесь об этом говорилось, что нельзя учитывать только единовременные затраты. А есть затраты, связанные с ремонтом, эксплуатацией и так далее.

Для объектов транспорта и инфраструктуры этот вот вопрос особенно актуален. Дело в том, что первоначальные затраты строительные составляют от 20 и максимум 40 процентов от совокупности затрат за период жизненного цикла.

Если мы поставим на чашу весов ещё и издержки пользователей, то эта цифра ещё больше сокращается. Поэтому в последние десятилетия за рубежом, практически во всех развитых странах, началась эта эпопея в США, появилось такое понятие при управлении объектами транспортной инфраструктуры, которое называется у них "эсет-менеджмент". И вот эсет-менеджмент оценивает затраты не по затратам стоимости контракта единовременно, а вот по совокупности всех затрат за период жизненного цикла.

Я вам приведу примеры. Вот просил нас сделать такие просчёты Министр транспорта Левитин. Вот есть покрытие асфальта бетонное, которое служит 30 лет и затраты на ремонт очень маленькие. А у нас почти всё в асфальтобетоне. Кстати, у нас цементобетонных покрытий минимальный процент, по сравнению с любыми странами. Там в Бельгии - до 40, в Германии - до 30, в Америке то же самое.

Что получается? Стоимость, скажем, цементобетонного покрытия, строительства, где-то на 20 процентов, а иногда и 25 дороже. А, если мы берём совокупные затраты, то, получается, в полтора раза дешевле.

Это объективная реальность. Это не мнение господина Скворцова, здесь выступающего, а это мнение науки. Вот мне казалось, что здесь есть над чем подумать.

Следующий аспект - это цена контракта. Вот в законе записано, что она должна быть постоянной. Не мешало бы ознакомиться с исследованиями Всемирного банка по этому вопросу

Дело в том, что у нас сейчас, а у нас вы, извините, гиперинфляция, 13 процентов - это гиперинфляция, делать постоянную стоимость контракта, это отнюдь не экономит бюджетные средства. Потому что в итоге, это доказано результатами исследований и статистики, подрядчик, назову его так, идя на цену, он увеличивает просто свои риски. И эти затраты не покрываются той экономией, которая получается.

Что сейчас произошло, когда начали, вступили в действие вот эти аукционы? Есть примеры снижения стоимости, заявленной заказчиком, на 30, 40, даже 50 процентов. Вот спрашивается, откуда берётся такая экономия? Если мы возьмём структуру затрат на строительно-монтажные работы на дороге. 70 процентов - стоимость материалов. 30 процентов - всё остальное. Как они экономят 50? Я вообще могу объяснить в кулуарах, и всё это отразится потом на нас, на налогоплательщиках.

Ещё не лучшее положение с проектными работами. Там тоже по 50 процентов. Все крупные фирмы сейчас начали выбывать, в особенности это на региональном уровне. На федеральном уровне нет такой вакханалии. Фирмы специалистов не имеют. Но если брать структуру затрат проектной организации, там приблизительно так: 35 процентов - налоги, 50 процентов - заработная плата. На чём экономится? Да просто проекты все начали сводиться к тому, что он имеет материалы согласования, какой-то общий план и смету. И больше ничего

нет. А вообще дорога, уважаемые господа, - это очень сложное инженерное сооружение. Она требует глубоких знаний целого ряда дисциплин: гидрологии, механики грунтов, строительной механики и т.д. Поэтому здесь есть над чем подумать.

И последнее. В условиях кризиса неплохо бы было перенять зарубежный опыт в части использования госзаказа для решения социальных проблем. Вот если брать 40-й закон Свода законов США, у них там очень чётко это прописано. Первое - это обязательство подрядчика по выплате минимальной установленной законом заработной платы, по выплате сверхурочных. Дальше. Возможность привлечения через госзаказ безработных, возможность привлечения или обязанности подрядчика проводить обучение. То есть это вопросы весьма актуальные. Я не буду на них подробно останавливаться, поскольку время ограниченное. Но в принципе так.

Чем я хочу закончить? Уважаемые господа, я ещё раз хочу подчеркнуть, что самое дешёвое предложение не есть оптимальное. Об этом здесь говорили коллеги. Спасибо большое.

Председательствующий. Спасибо. Коллеги, слово хочу предоставить Курочкину Владиславу Леонтьевичу - вице-президенту "Опора России". Пожалуйста. Коллеги, просьба коротко, по существу.

Курочкин В.Л. Уважаемые коллеги, спасибо за предоставленное слово. Я, наверное, единственный, кому сегодня посчастливится выступить на этих парламентских слушаниях со стороны бизнеса, причём со стороны малого бизнеса, которому, как я напомним, по тем решениям, которые приняты на уровне президента и правительства, заказчикам предстоит передать 20 процентов всего государственного заказа. Поэтому, уважаемые коллеги, я убедительно прошу подумать об этом, во-первых. Во-вторых, привлечь нас более активно и с точки зрения как бы, может, выступить в качестве экспертов, и с точки зрения обратной связи о том, что реально будет происходить при размещении государственного и муниципального заказов.

Когда говорят, что никто не сказал, что аукцион лучше, чем конкурс, я заявляю прямо - лучше. После того, как появились аукционы, участниками госзакупок стали десятки тысяч новых предприятий, по крайней мере, участвовать. До этого два года назад до вступления в силу федерального закона ни один предприниматель малого и среднего бизнеса, я подчёркиваю это, ни один не верил, что можно честно, без отката, без взятки получить государственный заказ. Подумайте об этом. И когда коллега говорил насчёт правил экономики, нужно было бы их вспомнить. Поскольку предквалификация, о которой так любят говорить, она сейчас воспринимается однозначно всем бизнес-сообществом как очередная попытка вернуть всё к той ситуации, которая была до 1996 года. Не более. И это действительно так. До введения в действие федерального закона у предпринимателей, как я уже сказал, были все основания не верить в это. И то, что за последние вот эти два года количество участников аукциона, которое было в начале 1996 года, увеличилось с двух-трёх до 30-40, о чём мы сегодня можем смело говорить, это заслуга этого самого федерального закона.

До 2006 года практически все государственные и муниципальные закупки осуществлялись без конкуренции. Добросовестному предпринимателю, не имеющему коррупционной связи с заказчиком, выиграть торги было невозможно. Чиновники размещали заказы только у своих фирм. Проводились фиктивные конкурсы, где всегда заранее был известен победитель.

К сожалению, во многом это происходит и сейчас так. Для отказа в допуске конкурирующим компаниям чиновники придумали разные способы, особенно для этого часто использовалась возможность требовать от участников размещения заказа информацию о квалификации, деловой репутации, финансовой устойчивости и так далее. При отсутствии

чётких, законодательно закреплённых требований к участникам размещения заказа в области квалификации и введение, вновь введение такой нормы совершенно не допустимо.

Хватит кошмарить закон о закупках. Давайте, подумаем о том, как действительно сделать так, чтобы государственные и муниципальные закупки ещё стали более эффективными. Прекратить вносить в него поправки, которые вносят дополнительные проблемы для всех участников процесса.

На сегодняшний день не удаётся решить вопрос определения формирования начальной максимальной цены государственного контракта. Такие предложения должны подготовить профильные министерства и ведомства. А правительство должно утвердить их своим постановлением.

За 2,5 года работы закона это сделать не удалось. Сейчас в некоторых случаях начальная цена формируется из стоимости услуг аффилированной компании, плюс откаты заказчику. Поэтому, когда задают вопрос: "Откуда экономия?" Вот она отсюда. Совершенно чётко и ясно, откуда эта экономия происходит.

Я знаю совершенно точные случаи, когда просто при смене того, кто руководит закупками, простое предложение больших компаний: давайте... В госкорпорации в одной: давайте, вы будете нам делать всё то же самое, но за 50 процентов от того, что вы делали до этого. На вопрос: "А как там насчёт величины отката?", говорят: "Откатов не надо, тогда будут 50 процентов", в течение получаса переговоров. Хорошая экономия?

Сегодня ситуация в области государственных и муниципальных закупок, безусловно, изменилась к лучшему. Государственный и муниципальный заказ сегодня самый стабильный сектор экономики.

Внесены изменения и дополнения в КоАП, которые мы приветствуем, которые позволяют привлекать чиновников.

Председательствующий. Владислав Леонтьевич, я уже о этом говорил, у нас регламент. Пожалуйста, заканчивайте.

Курочкин В.Л. Хорошо.

Мы поддерживаем идею формирования реестра недобросовестных заказчиков, но также хотели бы предложить увеличить ответственность за нарушение условий самого федерального закона. Потому что сейчас она непропорционально мала, и, каким-то образом, возможно, нужно было бы её связать с суммой тех нарушений, которые происходят.

Поскольку времени действительно мало, я хотел бы, наверное, тогда остановиться ещё на нескольких... только на одном примере и нескольких предложениях. В начале января 2009 года Минпромторг в рамках программы по уничтожению химического оружия проводил аукцион с начальной ценой один триллион 65 миллионов рублей. Только обеспечение данной заявки участников составило 50 миллионов рублей. Заявки на участие в торгах подали три фирмы, одна из них не внесла обеспечение и не была допущена к участию в торгах. Вторая внесла обеспечение, но, по формальным признакам, тоже не была допущена. Аукцион был признан несостоявшимся.

Комиссия Минпромторга рекомендовала заключить государственный контракт с единственным участником, о котором сегодня так много говорили, за первоначальную цену. Фирма, с которой мог бы быть заключён государственный контракт, но, которой было отказано, предлагала тот же самый контракт выполнить за 800 миллионов рублей.

Экономия бюджетных средств могла составить 300 миллионов рублей только здесь. Надо ещё доказывать, что это эффективно? Не слишком ли дорогая цена для какой-то непоставленной подписи в составе прошитой и опечатанной участником заявки? Мне кажется, это достаточно яркие примеры, но их мы можем приводить много. Вы позовите

бизнес, и вам приведут много очень.

Председательствующий. Владислав Леонтьевич, спасибо. Нет. Спасибо. Отключите микрофон, хватит злоупотреблять вниманием.

У нас слово предоставляется Муравнику Владимиру Борисовичу - заместителю директора Рособоронзаказ.

Муравник В.Б. Спасибо большое, Мартин Люцианович, за предоставленное слово.

Я понимаю, что дефицит времени у нас серьезный, поэтому хотел бы сказать вот что. Действительно, многие проблемы 94-го закона для государственного оборонного заказа проявляются в максимальной степени, потому что именно вооружение и военная техника - это та высокотехнологичная продукция, для поставки которой требуются очень серьезные и взвешенные процедуры размещения заказов.

Что я хотел сказать по этому поводу. Во-первых, были большие сомнения, насколько применим вообще 94-й закон для этой сферы. Гособоронзаказ уже в течение трех лет работает в условиях действия 94-го закона. И должен сказать, что за эти три года, во-первых, сам закон претерпел достаточно много изменений, извините за это слово, затачиваясь под проблемы государственного оборонного заказа. Приведу хотя бы две позиции - это понятие единственного поставщика российских вооружений и военной техники, по которым не проводятся торги. И второе - это то, что недавно введено, это так называемый поисковый НИИР, когда прежде чем проводить опытно-конструкторскую работу с миллиардной ценой на многие годы, заказчик получает право задать несколько параллельных научно-исследовательских работ на одну и ту же тему. И конкурировать, и отбирать поставщика уже не по формальным признакам, а по результатам моделирования, макетирования, аванпроектирования и так далее. Это все положительно.

Что мы ещё констатируем как контрольная служба. Во-первых, количество процедурных нарушений со стороны государственных заказчиков постоянно имеет тенденцию к уменьшению, то есть заказчики научились процедурно абсолютно правильно работать в условиях 94-го закона. С другой стороны, того результата, которого мы ожидаем, считая по своей методике, то есть, выбрасывая несостоявшиеся торги и оценивая только результаты проведенных торгов, мы видим, что барьер в три, четыре процента с точки зрения снижения начальной цены контракта до сих пор не преодолен как на открытых торгах, так особенно и на закрытых торгах. И по ряду позиций номенклатурных заданий государственного оборонного заказа мы имеем уровень несостоявшихся торгов, достигающих 90 процентов. А снижение начальной цены - менее одного процента. До 90 процентов несостоявшихся торгов, но что близко к результатам Республики Коми, хотя, наверное, закупки разные. О чем это говорит? В первую очередь это говорит о том, что всё-таки существует тенденция искусственного отстранения или снижения конкурентного круга при размещении заданий, в том числе государственного оборонного заказа.

Что касается открытых торгов - конкурсы, аукционы, я бы здесь хотел обратиться к коллегам из Минэкономразвития: надо сделать сайт ещё более доступным и позволяющим осуществлять поиск нужных товаров и нужных заказчиков. К сожалению, это тяжело даже для контрольной службы найти своих заказчиков и понять, как проводится процедура торгов.

Что касается закрытых торгов, конечно, здесь никакие электронные аукционы не помогут, потому что по закону электронные аукционы по закрытым торгам не проводятся. Здесь мы видим некие другие новации и считали бы полезным внести в закон особый порядок ценообразования, в случае если торги признаны несостоявшимися, а контракт заключен с единственным поставщиком на тех или иных основаниях. Я имею в виду что. В этом случае начальная цена контракта должна выступать предельной планкой по контракту, а само ценообразование и расчеты по этому заказу осуществляться по экономически обоснованным, фактически понесенным затратам с учетом той рентабельности, которую бы

установило Правительство Российской Федерации. Кстати говоря, поручение по ведению особого порядка учета поступающих и используемых бюджетных средств у исполнителей государственного заказа, не только государственного оборонного заказа, дано последним протоколом правительственной комиссии по устойчивому развитию экономики, который возглавляет первый вице-премьер Игорь Иванович Шувалов. Это первый момент.

Второй момент. Мы считаем, и надеялись, что введение механизма реестра единственный поставщиков российских вооружений и военной техники позволит массировано уйти от формальных процедур и бессмысленных торгов, когда производитель того или иного вооружения заведомо известен.

Вот в течение прошлого года в реестр внесено около 200 предприятий оборонно-промышленного комплекса примерно на тысячу номенклатурных позиций - это финальные образцы вооружения и военной техники: ракеты, танки, самолёты и так далее. К сожалению, только по 213 позициям в Федеральной службе по тарифам зарегистрированы цены на это вооружение.

Что происходит? Поставщик, а иногда и заказчик, не желают заключать контракты по ценам, которые установлены специалистами профессиональными в области ценообразования и выводят такие позиции на формальные торги. Поэтому здесь мы считаем необходимым, вот сегодня порядок включения реестра - это согласительный порядок, когда предприятие само соглашается на то, что его включают в этот реестр, мы считаем необходимым перейти к принудительному порядку, но при этом дать право предприятию доказать, что есть второе или третье, которое производит ту же самую продукцию. Потому что здесь государственное регулирование в сфере ценообразования стоит особенно остро.

Следующий момент. Полностью поддерживаем Анну Владиславовну Попову, что мы сегодня заказчика уже, извините, загнали в угол. Ну вот только по нашим заказчикам, а вы все знаете, кто наши заказчики, это силовые структуры, мы в прошлом году наказали примерно на 8 миллионов рублей штрафами. Это достаточно серьёзные вещи. Поэтому, первое, необходимо очень серьёзно посмотреть вопрос по материальному стимулированию эффективного заказчика.

И второе. Мы вносим уже второй раз это предложение, дифференцировать шкалу штрафов по нарушениям в Кодекс об административных правонарушениях. Иногда получается, извините, русское чудо, когда суммарный объём заказа и размер штрафа, если учесть всех членов конкурсной комиссии, практически совпадают. То есть, ну так не должно быть, необходима дифференциация. Наказание должно быть адекватно совершённой проступку и последствиям этого проступка.

Председательствующий. Владимир Борисович, уже...

Муравник В.Б. Один тезис и всё, Мартин Люцианович.

Председательствующий. Хорошо. Спасибо.

Муравник В.Б. Вот в целом, целый ряд выступлений, начиная от вашего, кончая Анной Владиславовной и другими коллегами, говорит о том, что сегодня, может быть, уже не столь актуальна шлифовка процедур размещения заказа. На наш взгляд, необходимо переходить к законодательному обеспечению формирования в России современной эффективной федеральной контрактной системы от планирования закупок до всего цикла, связанного с завершением контракта и взаимными расчётами сторон по этому вопросу.

Мы со стороны Рособоронзаказа готовы к максимально конструктивной работе в этом направлении. Спасибо за внимание.

Председательствующий. Хорошо. Спасибо. И в заключение слово хочу предоставить

Афанасьеву Александру Михайловичу. Пожалуйста, коротко дополните к тому, что говорил Олег Вячеславович.

Афанасьев А.М. Спасибо, Мартин Люцианович. Очень коротко. Уже предыдущие докладчики говорили, что дорожное хозяйство - достаточно сложный механизм.

Предквалификация на автомобильных дорогах, которая сейчас отсутствует на региональных дорогах, с 1 июля 2009 года это перейдет на федеральные дороги, аукционы.

Объем, общий объем заказов на региональных дорогах без предквалификации в прошлом году составил 80 процентов. Пока это только такой, вот мы проводим мониторинг этой ситуации, это нарастающий ком идет. Что происходит? Допустим, Забайкалье. Достигнута экономия 156 миллионов рублей, на шести лотах экономия составила более 30 процентов. Что в результате происходит? Низкое качество работ и переносы сроков строительства.

Северо-западный регион, Ленинградская область, Калининградская область. Экономия на содержание автомобильной дороги 43 процента. В результате повышение аварийности на дороге, непроезжее состояние автомобильных дорог.

Смоленская область то же самое. Ярославская область - несколько объектов с большой экономией. В результате дела сейчас находятся в арбитражном суде и прочее.

И вот эта тенденция, к сожалению, нарастает. С учетом того, что сейчас и федеральные автомобильные дороги перейдут на эту ситуацию, это практически 550 тысяч автомобильных дорог наших будет ... Ну, в общем, что говорить. Вы сами пользователи всех дорог. В условиях экономического кризиса у нас сейчас огромные претензии к тому, по каким дорогам мы сейчас ездим. И, к сожалению, тот закон, о котором мы сейчас говорим, не даёт возможности государственному заказчику, у нас были уже разговоры с уважаемыми представителями Федеральной антимонопольной службы, что получается, нет в реестре неблагонадежного подрядчика. Да, дело в том, что они просто меняют, заказ сделан, в арбитражный суд уходит, меняют наименование и выходят вновь на новый заказ. Вот что происходит. Экономика должна быть экономной. Но экономия до безрассудства - это чревато для автомобильных дорог России. Спасибо.

Председательствующий. Уважаемые коллеги, все желающие выступили. Прозвучали сегодня различные точки зрения. Мы учтём их в рекомендациях наших парламентских слушаний. Продолжим дискуссии как в таких же формах парламентских слушаний, "круглых столов", но одновременно и на заседаниях комитета, экспертных сообществ, которые организованы при комитете. И я хотел бы поблагодарить всех за интересные выступления и конструктивную работу. Спасибо.