

МНЕНИЕ

**Новый закон о госзакупках:
много ли в самом деле изменилось?**

Новый Закон о контрактной системе – не что иное, как ребрендинг Закона № 94-ФЗ с его достоинствами и недостатками. Целесообразно ли это?

Бесконечные разговоры о том, что наша закупочная система, следуя мировому тренду, стремится к эффективности и использует современные инструменты осуществления госзакупок, породили новое название закона – «О контрактной системе». К сожалению, новое название не решает задач, решаемых в ходе закупочной деятельности передовыми странами.

Например, при осуществлении стратегически важных государственных закупок товаров, работ и услуг европейские страны прежде всего уделяют внимание «value» (от англ. — ценность, важность), которую закупки приносят. А цена – не главное, ведь очевидно, что работать нужно с хорошими, проверенными партнерами.

В связи с этим сегодня в мире популярны закупочные процедуры, где помимо цены могут быть сформулированы и другие критерии отбора поставщиков. Например, запросы предложений.

В России госзаказчиков в настоящее время практически вынуждают закупаться с помощью аукциона, где единственным критерием, по сути, является цена. Все ждали, что с принятием нового закона у заказчиков наконец появится возможность закупать именно то, что им необходимо. Но пришедший на смену Закону № 94-ФЗ Закон о контрактной системе, который вступит в силу в новом году, ожиданий может не оправдать.

Решают ли проблему одиннадцать закупочных процедур?

Законом о КС предусмотрены помимо электронного аукциона целых десять закупочных процедур: открытый конкурс, конкурс с ограниченным участием, двухэтапный конкурс, закрытый конкурс, закрытый конкурс с ограниченным участием, закрытый двухэтапный конкурс, закрытый аукцион, запрос котировок, запрос предложений и закупка у единственного поставщика.

Впрочем, увеличение (по сравнению с Законом № 94-ФЗ) числа процедур – формальность, поскольку каждую из них можно применять лишь в конкретных случаях, перечень которых исключительно небольшой. К тому же некоторые общепринятые понятия в названиях закупочных процедур здесь переосмыслены.

Так, запрос предложений и запрос котировок в Законе о контрактной системе называют конкурентными торговыми процедурами. По идее, ни то ни другое торговыми процедурами не является, поскольку при их проведении просто запрашивается информация. Но в Законе о контрактной системе прописано, что победителем запроса котировок признается участник, предложивший наиболее низкую цену, а это – обычный аукцион с закрытой формой подачи ценового предложения. С запросом предложений – аналогично. В Законе о контрактной системе под этим понятием замаскирован обычный конкурс.

С другой стороны, даже если бы данный способ был бы организован как следует, то возможность проведения востребованных процедур выпадала бы в одном случае из ста.

Таким образом, большая часть закупок все равно будет проводиться в виде электронного аукциона. То есть закупаться эффективно заказчики смогут, как и прежде, лишь изредка.

Эффективность или чтобы не воровали?

Для чего же все-таки разрабатывались российские законы о закупках: обеспечить эффективность или чтобы не воровали? Возникает ощущение, что все усилия направлены именно на решение второй задачи.

Безусловно, для России экономические преступления – вопрос острый. Но тем не менее эффективность закупок априори предполагает отсутствие коррупционных моментов.

Задача «чтобы не воровали» предполагает наличие массы ограничений в организации закупочной деятельности.

Если подход основан на том, чтобы обеспечить параллельное решение двух задач, можно, например, просто ограничить круг тех, кто может воровать и ввести понятие персональной ответственности. При этом дать тем, кто закупается, больше свободы, чтобы они наконец получили возможность работать с эффективными для них закупочными инструментами.

Особенности федеральной контрактной системы США

Закон о контрактной системе Соединенных Штатов Америки вполне гармоничный и эффективный. В осуществлении госзакупок ключевую роль здесь играет контрактный офицер, у которого есть мандат, то есть перечень функций, которые он может по закупкам в том или ином предприятии выполнять. Соответственно за эти функции он несет персональную ответственность. При этом вне зависимости от того, он выполнял ту или иную функцию или его подчиненные, ответственность за потенциальные нарушения ложится на него.

Вполне типичным является выбор в качестве победителя закупочной процедуры не того, кто предложил лучшую цену, а того, кого контрактный офицер считает более подходящим для выполнения данного контракта. Даже если комиссия признает лучшей одну заявку, то контрактный управляющий вправе сказать, что отдаст контракт другому поставщику. При этом в материалах дела он обязан будет объяснить свое решение.

Если при судебных разбирательствах его объяснения покажутся необоснованными, то он, соответственно, будет наказан. Важно также отметить, что отвечать он будет только по вопросам в пределах мандата. Если он принимает решение за пределами мандата, то эти решения будут недействительны.

К слову, как и в других странах, где госзакупки организованы грамотно, выбор поставщика товаров, работ и услуг в США проходит в основном в форме запроса предложений. Но вызвано это не тем, что по-другому нельзя, а потому, что это больше соответствует интересам закупки.

Российский сценарий госзакупок иной

В новом законе появились понятия «контрактный управляющий» и «контрактная служба»: получился закон о контрактной системе. А за что же отвечают эти контрактные представители?

Например, в США за неправильную оценку заявки ответственность будет нести контрактный офицер. А в России этот вопрос изложен довольно расплывчато, так что найти виновных будет довольно сложно. Можно интерпретировать, что ответственность понесет контрактная служба или контрактный управляющий. Пока что не ясно, какого рода будет эта ответственность.

В любом случае за закупку в целом никто у нас ответственности не несет, так как в процессе слишком много участников, каждый из которых отвечает за свой участок.

За оценку заявок у нас, похоже, вообще никто не отвечает. Ну, каждый из десяти членов комиссии выразил свое мнение, которое непременно совпало с остальными представителями закупочной комиссии. Значит, оценили все правильно, поскольку члены комиссии – независимые. Но так ли это на самом деле – вопрос.

Американский контрактный офицер в России пока не приживется

Безусловно, когда за все (в том числе за действия комиссии) отвечает контрактный управляющий (или контрактная служба), найти виновного не составит труда. Но, к сожалению, американское законодательство госзакупок у нас работать не будет. Для этого придется очень многое менять.

Например, из-за несовершенства нашей судебной системы при наложении персональной ответственности за все этапы закупки на контрактного управляющего найти добропорядочного профессионала на этот ответственный пост будет довольно сложно. Слишком уж велик риск оказаться «за решеткой».

Корпоративная система управления закупками – секрет эффективности

Персональная ответственность, несмотря на важность и необходимость, – это лишь небольшая составляющая того, что может сделать закупочную деятельность предприятия эффективной.

Для достижения наилучшего результата закупочный процесс необходимо сделать полностью прозрачным, понятным, легко анализируемым, согласованным и безошибочным. Именно поэтому многие крупнейшие предприятия как государственного, так и частного сектора сегодня стараются этот непростой процесс так или иначе оптимизировать.

Большинство из них внедряют автоматизированные централизованные системы управления закупочными процессами. Подобные системы охватывают все этапы осуществления корпоративных закупок. В том числе планирование, анализ, проведение торгов, контроль исполнения договоров и т. д.

В случае с контрактной системой корпоративную закупочную систему можно будет проинтегрировать с единой информационной системой в сфере закупок, что решит ряд проблем, с которыми, вероятно, столкнутся заказчики.

*Автор: Сергей Юров,
эксперт компании «Фогсофт»*

«Бюджетный учет и отчетность в вопросах и ответах»

В журнале:

- Компетентные ответы на вопросы бухгалтеров казенных, бюджетных, автономных учреждений
- Наглядные примеры решения профессиональных проблем

На вопросы отвечают специалисты Минфина России, руководители и бухгалтеры-практики из государственных (муниципальных) учреждений

Подписаться на журнал просто!

Закажите на сайте www.proflit.ru или по тел.: 8 (495) 937-9082



Реклама