

Комментарии специалистов



Сергей Юров,
директор департамента специальных проектов
компании «ФогСофт» (Fogsoft)

10 шагов для полноценной работы по Закону № 223-ФЗ Алгоритм для начинающих

Автор в алгоритмической форме показывает, как начать работу по осуществлению закупок и в дальнейшем правильно вести торги по Закону № 223-ФЗ. При этом берутся во внимание все имеющиеся варианты: подготовка и публикация информации на бумаге вручную, создание собственной электронной торговой площадки, работа на сторонней электронной торговой площадке, а также альтернатива – закупки в соответствии с Законом № 94-ФЗ.

К 1 октября 2012 г. все компании, обязанные в соответствии с Законом № 223-ФЗ разместить информацию о своих закупках на официальном сайте zakupki.gov.ru, постарались это сделать. Но очевидно, что полностью реализовать свои планы успели далеко не все, попав тем самым во временный список нарушителей закона. Правда, на сегодня ответственность за нарушение его требований еще не установлена.

Между тем следует иметь в виду, что в ряде случаев такая ответственность может наступить в соответствии с Федеральным законом № 135-ФЗ «О защите конкуренции». Впрочем, первые полгода беспокоиться о штрафных санкциях не придется. По информации ФАС России, штрафы по Закону № 223-ФЗ в КоАП РФ будут внесены только в 2013 г., а значит, есть время качественно подготовиться к «новой жизни».

ЭТО НАДО ЗНАТЬ

Несмотря на то что Закон № 223-ФЗ по общему правилу вступает в силу с января 2012 г., для отдельных организаций установлены более поздние сроки вступления закона в силу.

Так, отсрочка вступления в силу Закона № 223-ФЗ предусмотрена для:

- организаций, осуществляющих виды деятельности, относящиеся к сфере деятельности естественных монополий, в случае если общая выручка от указанных видов деятельности составляет не более чем 10% общей суммы выручки за 2011 г.; организаций, осуществляющих регулируемые виды деятельности в сфере электроснабжения, газоснабжения, теплоснабжения, водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод, утилизации (захоронения) твердых бытовых отходов, в случае если общая выручка от указанных видов деятельности составляет не более чем 10% общей суммы выручки за 2011 г.;
 - дочерних хозяйственных обществ;
 - дочерних хозяйственных обществ этих дочерних хозяйственных обществ.
- Для вышеуказанных лиц Закон № 223-ФЗ вступает в силу с 1 января 2013 г. (ч. 7 ст. 8 Закона № 223-ФЗ).

Выбираем дорогу

Для быстрого старта работы в соответствии с Законом № 223-ФЗ компании необходимо оперативно принять решение о выборе наиболее подходящего пути, по которому она планирует двигаться дальше.

Первый путь – делать всю работу по подготовке и публикации необходимой информации в соответствии с Законом № 223-ФЗ вручную.

Второй путь – создать собственную электронную торговую площадку по Закону № 223-ФЗ, которая максимально облегчит процесс подготовки и публикации информации о закупках, а также обеспечит автоматическую передачу всех данных на официальный сайт.

Третий путь – осуществлять торги на сторонней электронной торговой площадке, которая хотя и не будет полностью отвечать бизнес-процессам предприятия, но решит немало проблем с работой по новым правилам. В этом случае данные также будут передаваться на zakurki.gov.ru автоматически.

Наконец, есть еще один путь – закупаться по предусмотренной в Законе № 223-ФЗ альтернативе – Закону № 94-ФЗ, а когда все будет готово, перейти на работу по Закону № 223-ФЗ.

Первая половина пути

Если альтернативный вариант компания не рассматривает, то первые пять подготовительных шагов по трем путевым направлениям будут общими.

Шаг первый: проконсультироваться со специалистами по Закону № 223-ФЗ

Прежде чем начать работу по Закону № 223-ФЗ, следует получить консультацию профессионала-практика, как правильно его использо-

вать. Учитывая, что по данному закону истории применения нет, то профессионалов, на мой взгляд, следует искать среди разработчиков электронных площадок. Они активно изучают законодательную базу по закупкам, подробно знакомы со взглядами на жизнь своих клиентов, обязанных работать по Закону № 223-ФЗ. Кроме того, такие специалисты уже создают электронные торговые площадки в соответствии с законом о закупках.

Платные консультации разработчики, как правило, не проводят. К ним лучше обратиться напрямую – в помощи они отказать не должны. Например, одна из компаний-разработчиков проводит акцию “Уверенный старт!”, в рамках которой консультирует всех желающих по всем вопросам Закона № 223-ФЗ абсолютно бесплатно.

Но нужно быть предельно внимательным, чтобы не попасться на уловки консультантов-теоретиков, которые знакомы лишь с буквой закона.

Шаг второй: оценить целесообразность перехода на электронные закупки

Теперь нужно определить, будет ли эффективным производить закупки через электронные торги. По мнению специалистов, если некоторым организациям было сложно торговаться вручную, то теперь после вступления в силу Закона № 223-ФЗ им будет еще сложнее, и у них появится еще больше причин перейти на электронные закупки.

Действительно, если информацию все равно необходимо публиковать в электронном виде, то зачем заниматься ресурсозатратной подготовкой бумажных документов и процедур? Ведь для этого необходимо найти помещение, рассылать и получать информацию, постоянно перечитывая ее, производить подсчеты, делать пометки.

Довольно сложно представить, как на крупных предприятиях с сотнями и тысячами закупок ежемесячно написать и согласовать план по всему перечню товаров, работ и услуг, составить статистику и опубликовать всю эту информацию о закупках. Если организация крупная, серьезно настроенная на оптимизацию закупочной деятельности, причем в соответствии с законом о закупках и бизнес-процессами организации, то без ***собственной электронной торговой площадки*** не обойтись. В пользу этого выбора и то, что своя площадка определенно является показателем финансовой стабильности предприятия.

У компаний, где закупочная детальность играет менее существенную роль (например, объемы закупок не столь значительны или закупки ведутся у одного поставщика), проблем чуть меньше. Они либо будут проводить торги традиционно “по-бумажному”, либо придут ***на сторонние электронные торговые площадки*** с сервисом “работа по Закону № 223-ФЗ”, которые дадут минимальную функциональность и даже позволят выгрузить необходимую информацию на официальный сайт.

Небольшим и части средних компаний с еще меньшими объемами закупок, в т. ч. с закупками до 100 тыс. руб., информацию о которых

публиковать необязательно, достаточно написать положение и опубликовать информацию о закупках, превышающих указанную сумму.

Шаг третий: получить электронную цифровую подпись

Для работы на официальном портале госзакупок zakupki.gov.ru организациям необходимо получить электронную цифровую подпись (ЭЦП). При этом генеральному директору компании следует очень внимательно отнестись к этой процедуре. Ведь ответственность за все будет нести лично он. Кроме того, этой подписью можно заверить любой другой документ, например, об отчуждении квартиры этого генерального директора или о незапланированной сделке с кем-нибудь от имени предприятия.

Обычно процесс получения электронной цифровой подписи весьма оперативен. Ее выдают в удостоверяющих центрах, которых в России немало. Однако у компаний из отдаленных уголков страны, где поблизости нет такого центра, могут возникнуть проблемы больших расстояний и нехватки времени на их преодоление.

Шаг четвертый: зарегистрироваться на официальном сайте zakupki.gov.ru

Для работы на zakupki.gov.ru помимо получения электронной цифровой подписи необходимо зарегистрироваться на портале государственных услуг www.gosuslugi.ru. Подчеркиваю, делать это нужно каждому сотруднику организации, который будет в той или иной степени отвечать за размещение информации на официальном сайте госзакупок. На этом сайте, кстати, опубликована пошаговая инструкция, как пройти регистрацию и работать с порталом. Несмотря на то что сделать это довольно просто, несколько дней потратить все же придется.

Шаг пятый: составить положение о закупке

Все требования Закона № 223-ФЗ необходимо отразить в положении о закупке – описании того, как в организации фактически проводятся закупки. Первое, что нужно отразить в положении, – что публикуется и каким образом они проходят. Далее предстоит уточнить детали о наличии конкурсной комиссии, написать, кто формирует план закупок, с какой периодичностью этот план формируется и актуализируется. Необходимо также указать, что по каждой закупке создается извещение о проведении торгов, включающее перечень того, что приведено в Законе № 223-ФЗ. Можно, например, написать, что все закупки компании проводятся у единственного поставщика.

Впрочем, если прописать в положении больше деталей, то организация себя ограничит. Самое простейшее положение о закупке — “торгуемся, как захотим, публикуем информацию в соответствии с Законом № 223-ФЗ”. Такое положение закону не противоречит и компанию не ограничивает.

Если организация предпочтет торговаться на электронной торговой площадке (сторонней или собственной), то в положение будут внесены соответствующие корректировки. Об этом – далее.

Экватор

Итак, половина пути до правильной организации закупочной деятельности в соответствии с Законом № 223-ФЗ пройдена. Далее нужно выбрать одну из трех дорог. При этом, вернувшись на исходную позицию, свое решение можно всегда поменять.

Вариант 1. Если компания хочет работать по-своему

Шаг шестой: основательно подойти к выбору разработчика будущей электронной площадки

Когда компанией принято решение о переводе закупок в электронную форму на собственной электронной торговой площадке, начинается поиск разработчика данного сложного программного продукта. Сначала необходимо пообщаться с несколькими разработчиками, специализирующимися на создании электронных торговых площадок. Стоит оценить, насколько каждый из них понимает тему, в какой степени готов идти навстречу. Если он аргументированно спорит, это хороший знак. Но если соглашается на все, говоря “как скажете, так и сделаем”, то, скорее всего, он просто не понимает сути вопроса.

Шаг седьмой: навести порядок в закупках и выбрать “начинку” будущей площадки

Компании необходимо понять, что же она хочет автоматизировать. При этом очевидно, что “бардак” автоматизировать нельзя.

На этом этапе создается техническое задание на разработку. Поскольку у крупных компаний положение о закупке, вероятно, сделано задолго до начала разработки, то его можно рассматривать как почти готовое техническое задание. Останется уточнить лишь некоторые технические детали.

Если закупочная деятельность упорядочена отчасти, в рамках ИТ-консалтинга разработчик проведет предпроектное обследование, дав компании соответствующие рекомендации. Он же поможет грамотно подготовить техническое задание.

Кроме того, разработчик предложит различные варианты функциональных возможностей, которыми можно будет начать электронную торговую площадку, подстроив ее под все бизнес-процессы предприятия. Можно проинтегрировать ее с любыми корпоративными системами – будь то 1С, SAP, “Парус” и т. д. – автоматизировать планы закупок или реализовать контроль исполнения договоров.

Можно создать “площадку без торгов”, что будет существенно дешевле полноценной ЭТП, но торги на данной площадке проводиться

не будут. Основная ее задача – подготовить и автоматически передать необходимую информацию на официальный сайт госзакупок, тем самым значительно упростив работу по Закону № 223-ФЗ. Данный вариант подойдет компаниям с ограниченным бюджетом или желающим проводить свои закупки традиционно на бумаге. В будущем площадку без торгов можно легко доработать до реальной электронной торговой площадки. Кстати, имея на руках соответствующий договор сопровождения, компания, заказывая доработку, уже не будет стоять в общей очереди на разработку. А очередь может быть достаточно большая, поскольку в стране разработчиков ЭТП совсем немного.

Шаг восьмой: составить положение и план закупок

Определив подходящий функционал будущей площадки, необходимо внести корректировки в уже существующее положение или написать его с нуля – все необходимые данные для этого у компании уже будут. Кроме того, и разработчику не составит труда помочь своему заказчику с положением, например, в качестве бонуса за реализацию проекта.

Одним из самых сложных моментов в работе по Закону № 223-ФЗ становится формирование плана закупок и его корректировка, поскольку все изменения в нем должны оперативно отражаться и передаваться на официальный сайт. В свою очередь, во многих организациях каждое изменение в плане проходит довольно длительную и сложную процедуру согласований через всю оргструктуру предприятия. Например, когда компания с большим количеством филиалов по стране закупает некое однотипное оборудование для каждого из своих подразделений. Закупать оптом, естественно, дешевле. Значит, кто-то должен собрать вместе все заявки на закупку, сделать общую заявку и опубликовать общий торг. И, соответственно, все должно попасть в общий план закупок. Проблем добавляет иерархия ответственных лиц (руководитель – подчиненный) на каждом уровне, которая также будет специфична для каждой компании. Таким образом, закупка проходит немало этапов согласований, прежде чем превратится в торги и попадет в план.

Своя электронная площадка может автоматизировать весь процесс согласований плана закупок и внесение изменений в него. Если план закупок согласован, то почему бы одним кликом кнопки не проводить торги по этим позициям, а после того, как торги проведены, нажать кнопку, автоматически опубликовав все протоколы на сайте zakupki.gov.ru?

Шаг девятый: пройти процесс разработки и внедрения

Для создания электронной площадки, как и любого программного продукта, требуется время. В целом сроки зависят от сложности проекта. Типовой проект можно запустить в течение недели. Индивидуальная разработка – штука сложная: нужно сформулировать задачу, выделить команду, построить инфраструктуру, провести разработку,

потом сделать многоэтапное тестирование, обучить персонал компании работе на площадке и так далее. Если площадка требует доработок, то минимальный срок проекта – от двух месяцев до полугода и более. В нашей практике самые жесткие сроки были установлены при разработке ЭТП для “Московской теплосетевой компании”. Через полтора месяца там уже принимались заявки на тендеры, а через два с половиной – подводились итоги первых конкурсов.

Если потенциальный разработчик говорит, что сделает площадку меньше чем за месяц-два, то это значит, что он не будет соблюдать технологию и в результате ничего серьезного получиться не может.

Шаг десятый: работаем!

Далее на уже готовую собственную электронную торговую площадку компании предстоит периодически вносить обязательный минимум информации и думать о том, как свою закупочную деятельность совершенствовать и в дальнейшем. Уверен, большая часть компаний, принявшая решение о создании собственной площадки, постарается автоматизировать весь свой закупочный процесс. Будет это сделано сразу или в процессе доработок – не важно. Главное, что работать в соответствии с новым законом будет легко и даже приятно и компанию уже вряд ли назовут нарушителем закона о закупках.

В целом, до нового года свою площадку сделать можно, если бежать бегом и не закладывать в нее слишком много функциональности сразу.

Если автоматизация нужна, но есть возможность и желание работать по чужим правилам

Шаг шестой: выбор сторонней электронной торговой площадки

Общий подход при выборе наиболее подходящей сторонней ЭТП – оценить стоимость владения, включая плату за услуги, собственные трудозатраты и риски потери прибыли (убытков) вследствие неправильной работы площадки.

Сторонних площадок, которые уже сегодня заявили о работе по Закону № 223-ФЗ, в России не более десяти. Для начала следует ознакомиться на каждой из них с регламентом, посмотреть, насколько он соответствует бизнес-процессам конкретной компании.

Практически на каждой сторонней ЭТП с сервисом по Закону № 23-ФЗ есть промопериоды бесплатной работы. За это время можно посмотреть, насколько все удобно и трудозатратно, а также подробно ознакомиться с тарифными планами.

Шаг седьмой: перестраивание своих бизнес-процессов под площадку

Поскольку обычно в компаниях деятельность построена одним способом, а сторонняя площадка работает по-другому, придется реструктурировать часть своей деятельности. Например, площадка предлагает

вводить протоколы заседания конкурсной комиссии, что в компании ранее не практиковалось. Таким образом, на сторонней площадке придется работать по ее правилам. Но не все так сложно, как может показаться на первый взгляд.

Шаг восьмой: пишем положение и составляем план закупок

Положение о закупках необходимо написать под площадку, которая есть. Некоторые сторонние площадки предложат услуги по его написанию или бесплатно дадут типовую вариант. Компании останется лишь подставить свои данные в готовую форму.

С планом закупок будет значительно сложнее, чем в ситуации с собственной площадкой, где его согласование можно автоматизировать. План на сторонней площадке автоматически не согласуешь – придется делать это вручную.

Шаг девятый: обучение работе на площадке

Сторонние ЭТП обычно размещают подробную инструкцию по работе на площадке. Кроме того, практически всегда предоставляются услуги по индивидуальному обучению нескольких сотрудников организации.

Шаг десятый: работаем!

Компания начинает проводить торги на электронной площадке, не забывая вовремя вручную вносить информацию по изменениям в плане закупок, а также вводить другую необходимую информацию. В свою очередь, площадка будет автоматически передавать все данные в соответствии с Законом № 223-ФЗ на сайт госзакупок. Скорее всего, для многих организаций работа на сторонней площадке с сервисом по Закону № 223-ФЗ решит немало проблем, с которыми сталкиваются компании, подпадающие под действие Закона № 223-ФЗ.

Если другие планы

Если перевод закупок в электронную форму компанию не интересует, то она выбирает альтернативу в виде Закона № 94-ФЗ или своевременно публикует всю информацию на официальном портале закупок вручную, следуя первым пяти шагам. А для этого потребуются дисциплина, внимание, усердие и хорошая память, чтобы своевременно информировать zakurki.gov.ru об изменениях в закупочных планах.