

В интервью рассказывается об опыте размещения государственных и муниципальных заказов Новосибирской области на открытых аукционах в электронной форме. Обсуждаются проблемы, связанные с новыми правилами проведения аукционов и массовым переходом в 2011 г. на электронную форму аукционов.

Ключевые слова: государственные закупки, муниципальный заказ, электронный аукцион

Старая игра по новым правилам

Г.Б. ТЕРЁШКИНА, заместитель министра – начальник управления госзаказа Минпромторга Новосибирской области. E-mail: tgb@obladm.nso.ru

– *Расскажите, пожалуйста, о вашем опыте размещения заказов через электронные аукционы.*

– Новосибирская область практически первой в России стала проводить аукционы в электронной форме – с 2002 г., когда ещё не было закона, который регламентировал бы эту процедуру. Для этого разработано специальное программное обеспечение. Законодательное оформление открытые аукционы в электронной форме получили в 2005 г., с принятием закона № 94-ФЗ. С одной стороны, это было благом, поскольку наши аукционы получили юридическую основу. Но появился большой недостаток: закон № 94-ФЗ существенно ограничил сферу их использования, разрешая проводить аукцион в электронной форме, только если цена контракта не превышает 1 млн руб. Поэтому пришлось перейти на другие формы размещения крупных заказов, оставив на электронных аукционах только «мелочёвку». И если считать долю заказов, которые мы размещали в электронной форме, к общему объёму государственного заказа, то в ценовом выражении она относительно невелика – где-то около 10%. А вот если взять количество заказов, то это очень большая доля: мы проводили примерно 8–10 тыс. электронных аукционов в год.

– *В чём Вы видите преимущества аукционов в электронной форме?*

– Они совершенно очевидны – всё происходит инкогнито: мы не знаем, кто с нами торгуется. Мы никогда и не пытались это узнать, хотя не исключено, что использовавшееся



нами программное обеспечение (которое, вероятно, не отвечало всем требованиям более позднего закона № 94-ФЗ) позволяло это сделать. Нам это было не интересно. Ещё одно преимущество – более короткие сроки размещения заказов: на обычный, «молоточный» открытый аукцион у нас уходит больше месяца, а на электронный – от десяти дней до двух недель, потому что намного меньше бумажной канители. Но это было при, так сказать, «старом» порядке проведения аукционов – в соответствии со ст. 41 закона № 94-ФЗ. Этот порядок не подразумевал никакой аукционной документации, бумажных заявок от поставщиков, т.е. бумажной волокиты вообще практически не было. Мы выставляли на площадку свою заявку – мы хотим купить то-то, совершенно конкретное, и получали просто предложения поставщиков, которые отличались друг от друга только ценой.

– А с какими проблемами вы столкнулись?

– Прежде проблема, пожалуй, была только одна, да и та возникала очень редко: по «старому» порядку аукцион считался завершённым, если в течение часа не поступало ни одного предложения. А шаг аукциона не был предусмотрен, что позволяло участникам снижать цену на любую величину. И вот в конце каждого часа кто-нибудь снижает цену, допустим, на одну копейку, и аукцион автоматически продлевается на час. Но за всё время у нас было только два таких случая (и эти аукционы затянулись на несколько дней). Может, это было просто хулиганством. Но более вероятно – попытками сорвать аукцион, направленными какими-то поставщиками против своих конкурентов. Других серьёзных проблем не было.

Однако со вступлением в силу с 1 июля 2010 г. нового порядка проведения аукционов в электронной форме появились и новые проблемы. Введение вместо ст. 41 закона № 94-ФЗ главы 3.1 совершенно видоизменило электронные аукционы: они практически превратились в «обычные» открытые, со всем их документооборотом, только бумагу заменили электронные документы. Теперь требуется составление аукционной документации в полном объёме, с указанием всех ограничений, условий и прочего. К тому же мы связаны по рукам и ногам в конкретизации закупки – не можем заказывать какой-то конкретный товар, называя его марку, модель,

производителя или подобные признаки, приходится сопровождать его описание словами: «или эквивалент». А это влечёт за собой разработку целого ряда показателей, по которым будет определяться эквивалентность товара. Например, закупая компьютеры, мы не вправе указать, что нам требуются компьютеры вполне определённой марки. Или, к примеру, можем получить вместо японской легковой автомашины китайскую.

Ладно, разработали мы всю систему показателей, написали документацию. А дальше электронный аукцион отличается от «молоточного» только тем, что не требует физического присутствия всех участников в одном месте, а проходит на электронной площадке. И фигурируют те же бумажные заявки, только отсканированные и подписанные электронной цифровой подписью. А мы их точно так же должны рассмотреть. То есть вся процедура стала громоздкой. И сроки проведения аукционов в электронной форме теперь точно такие же, что и у «молоточных», кроме случаев, когда цена контракта не превышает 3 млн руб. – тогда допускаются более короткие сроки. Итак, вернулись к прежней громоздкой процедуре, причём с использованием Интернета, который во многих местах работает сами знаете как.

– С 1 января 2011 г. все государственные и муниципальные заказы должны размещаться через электронные аукционы. Что Вы думаете об этом?

– На всю Россию отобрано пять электронных торговых площадок. И можно представить, какой будет нагрузка, когда на них выйдут все государственные и муниципальные заказчики. Думаю, возникнут проблемы в работе площадок. Мы сейчас «испытываем» все электронные торговые площадки, и видим, что они с трудом справляются, даже при не очень большом количестве аукционов. Да и не только площадки. Например, сегодня [беседа происходила в ноябре 2010 г. – *Ред.*] на одной из площадок мы провели 40 аукционов. Чтобы все их рассмотреть и разместить в течение дня протоколы, нужно открыть электронные документы, которые входят в каждую заявку, и проверить правильность их оформления. А у нас, к примеру, только выписка из Единого государственного реестра юридических лиц открывается 15–20 минут. И вместо 40 аукционов за рабочий день рассмотрели только пять, потому что очень велик объём информации. Площадки же просто

физически не в силах проверить все поступающие документы. А там и неверные форматы файлов, и испорченные файлы, и неправильная архивация, не позволяющие открыть файл. И нужно звонить на площадку, чтобы проверили, так ли у них. Так что технических проблем хватает. И чем больше аукционов, тем больше будет проблем.

Кроме того, когда проводится огромное количество аукционов, они накладываются друг на друга, поскольку все должны пройти в течение рабочего дня. И что же видит поставщик? Что у него на одно и то же время назначено десятка два аукционов, и ему одновременно нужно принять в них участие. Как вы думаете, сможет он это сделать? Как эту проблему решать, пока непонятно. Я не хочу сказать, что с началом 2011 г. наступит коллапс, но очень опасаясь, что возникнут сбои.

Но это проблемы скорее технические. А вот новый порядок проведения аукционов в электронной форме в соответствии с гл. 3.1 закона № 94-ФЗ, весь этот вот бумажный документооборот, переведённый в электронную форму, несколько не облегчает работу. Его, на наш взгляд, нужно было убрать, оставив чисто электронные аукционы. Но это наше видение, мы привыкли так работать. Возможно, другим заказчикам это будет не в тягость.

– Какой (или какими) из пяти электронных торговых площадок вы предполагаете пользоваться?

– Нас никто не ограничивает в выборе площадки, мы можем работать сразу на всех. И на сегодняшний день у нас нет никаких предпочтений. Принято решение, что вначале нужно попробовать работу на всех, а там, если увидим, что какая-то торговая площадка действительно лучше других (более удобная, работает без сбоев или имеет ещё какие-то преимущества), то, конечно, будем работать на ней. А пока программное обеспечение всех площадок примерно одинаково, и у всех одни и те же проблемы.

Одна из них касается нас как уполномоченного органа, размещающего заказы для всех государственных заказчиков Новосибирской области (их около 500). Казалось бы, ничего не мешает нам зарегистрироваться на площадке и проводить аукционы за всех. Но оказалось, что площадки к этому не готовы. Мы не можем проводить торги, если заказчик не зарегистрирован на площадке. Это означает, что всем нашим заказ-

чикам нужно получать электронную цифровую подпись, зарегистрироваться, и только потом мы сможем размещать заказы за них. Этот вопрос мы перед площадками поставили, и они готовы скорректировать своё программное обеспечение. Если кто-то сделает это быстрее, значит, быстрее начнём работать на этой площадке. Ведь тогда заказчику просто не нужно получать электронную цифровую подпись и вообще иметь дела с площадкой. То есть это, опять же, вопрос удобства работы с той или иной площадкой. А пока преимуществ ни одной из них мы не видим.

– Наряду с крупными заказчиками есть множество мелких муниципальных, у которых необходимость в размещении заказов возникает раз в несколько лет. Естественно, там нет людей, подготовленных к работе на электронных аукционах. Как предполагается решать эту проблему?

– Муниципальные заказчики – это муниципальные образования, поселения, бюджетные учреждения, самые-самые мелкие: больницы, школы и т.п. Сейчас они достаточно успешно работают на нашем областном портале, но им сложно освоить работу на электронной торговой площадке. Поэтому губернатор Новосибирской области принял такое решение: попытаться интегрировать наш портал с общероссийскими электронными торговыми площадками. Решение разумное, и мы могли бы его реализовать. Тогда заказчик продолжал бы работать на привычном ему портале, а информация автоматически уходила бы на выбранную им площадку. Мы составили техническое задание, поставили эту задачу перед нашими разработчиками программного обеспечения, и они с ней, в общем-то, справились. Но тут возникло препятствие – Минэкономразвития РФ отрицательно относится к такой интеграции, считая, что каждый заказчик должен работать самостоятельно, учиться, и т.д. Оно, может, и правильно, но вызовет большие трудности. Я уж не говорю о качестве работы Интернета в глубинке.

Есть и другой путь. В принципе, любой заказчик, если у него возникла потребность в проведении аукциона, а самостоятельно это сделать не в силах, может привлечь специализированную организацию. Проще всего ему прийти в областное Управление госзаказа. Но пока, как я уже говорила, делегировать свои полномочия нам ему не удастся.

И муниципальные заказчики уже об этом беспокоятся. На нашем портале постоянно появляются письма, обращённые ко всем государственным и муниципальным заказчикам, – получайте электронную цифровую подпись, срочно регистрируйтесь на всех площадках. Мы постоянно контролируем этот процесс и подталкиваем тех, кто не торопится.

Описывается структура электронной торговой площадки ММВБ «Госзакупки», предназначенной для проведения открытых аукционов в электронной форме. Рассматриваются конкурентные преимущества этой площадки.

Ключевые слова: электронный аукцион, конкуренция, государственные закупки, муниципальный заказ, ММВБ

Электронная торговая площадка ММВБ «Госзакупки»

Е.В. ЛЕНЁВА, *Региональный биржевой центр ММВБ-Поволжье, Нижний Новгород. E-mail: info@micex-pfo.ru*

Предыстория

Отработка технологии электронных аукционов, проводимых в масштабах всей страны, началась летом 2009 г. Для этого Минэкономразвития РФ и Федеральная антимонопольная служба (ФАС) России выбрали три пилотные торговые площадки, операторами которых были коммерческие структуры, учреждённые Сбербанком (ЗАО «Сбербанк – Автоматизированная Система Торгов»), правительством Москвы (ОАО «Единая электронная торговая площадка») и правительством Татарстана (Государственное унитарное предприятие «Агентство по государственному заказу, инвестиционной деятельности и межрегиональным связям Республики Татарстан»). В ходе проводившихся на этих площадках экспериментов оттачивалась процедура аукционов, совершенствовалось программное и техническое обеспечение, испытывались средства

