

№ 94-ФЗ: борьба с коррупцией или палки в колеса?

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН № 94 «О РАЗМЕЩЕНИИ ЗАКАЗОВ НА ПОСТАВКИ ТОВАРОВ, ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ, ОКАЗАНИЕ УСЛУГ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД» СУЩЕСТВУЕТ УЖЕ БОЛЕЕ ПЯТИ ЛЕТ. И НА ПРОТЯЖЕНИИ ВСЕГО ЭТОГО ВРЕМЕНИ НЕ УТИХАЮТ РАЗГОВОРЫ О ЕГО НЕСОВЕРШЕННОСТИ И НЕОБХОДИМОСТИ ВНЕСЕНИЯ В ДОКУМЕНТ ПОПРАВОК. ОСОБЕННО АКТИВНУЮ ПОЗИЦИЮ В ЭТОМ ВОПРОСЕ ЗАНИМАЮТ СТРОИТЕЛИ. ВЕДЬ ИМЕННО В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ПРАКТИКА РЕАЛИЗАЦИИ ЗАКОНА НАИМЕНЕЕ ПОЗИТИВНА. НО НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ НЕ СПЕШИЛИ КОРРЕКТИРОВАТЬ № 94-ФЗ. НЕ ТАК ДАВНО, В АВГУСТЕ 2010 ГОДА, СИТУАЦИЯ, ПОХОЖЕ, НАЧАЛА СКЛАДЫВАТЬСЯ В ПОЛЬЗУ ПРОТЕСТУЮЩИХ. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ ВЛАДИМИР ПУТИН ПОДДЕРЖАЛ ИДЕЮ О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В ДОКУМЕНТ. НО ПРЕДЛОЖЕННЫЕ ПОПРАВКИ БЫЛИ ОТВЕРГНУТЫ МИНИСТЕРСТВОМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РФ. ПОПРОБУЕМ РАЗОБРАТЬСЯ В ТОМ, ПОЧЕМУ СТРОИТЕЛИ НАСТАИВАЮТ НА ИЗМЕНЕНИИ РЯДА ПУНКТОВ, И ЧТО ДУМАЮТ НА ЭТОТ СЧЕТ ПРЕДСТАВИТЕЛИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ВЛАСТИ.

ВЛАСТА ВИНСКАЯ

ПО ПУТИ К СОВЕРШЕНСТВУ?

Государственные заказы были всегда. Только с течением времени форма их размещения менялась. Если в прошлые века глава государства лично выбирал исполнителя заказа, то в современной истории размещение госзаказов многие годы осуществлялось через конкурсы. Механизм за этот период достаточно хорошо был отлажен.

И все бы ничего, если бы в 2005 году Федеральный закон № 94 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» наряду с конкурсами был введен новый формат размещения госзаказа – через аукцион. Мера эта не являлась обязательной. Заказчики могли выбирать: либо конкурс, либо аукцион. Многие предпочли работать по старинке. Красноярский край пошел по этому пути.

Но ситуация изменилась, когда два года назад Правительство РФ утвердило перечень товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд, размещение заказов на которые осуществляется исключительно через систему аукционов. В этот список попало практически 80% госзаказа, в том числе подряды на строительные работы.

На федеральном уровне аргументировали этот шаг тем, что благодаря этому переходу удастся минимизировать коррупционные риски в системе госзаказа. А с 1 января 2011 года размещение муниципальных и региональных заказов будет происходить на аукционах в электронной форме. Такой формат, опять же по мнению властей, должен окончательно навести порядок в этом вопросе.

ЗАКОН РАБОТАЕТ ПРОТИВ

Но позицию федерального центра не разделяют на местах. В первую очередь против № 94-ФЗ строительное сообщество. Есть прецеденты, когда государственные заказы, особенно крупные, выигрывали недобросовестные компании, которые не имеют ни средств, ни спецтехники, ни штата сотрудников, ни опыта. Такие организации нацелены на извлечение быстрой выгоды. Они не заинтересованы в соблюдении обязательств и, уж тем более, не планируют что-либо строить по контракту. В результате государственный заказчик остается и без бюджетных средств, и без объекта.

Пожалуй, самой известной жертвой несовершенств № 94-ФЗ в Красноярском крае стал Ледовый дворец в микрорайоне Северном. Спортивное сооружение строится уже несколько лет. И за весь период на объекте не раз менялись подрядчики. Предложив максимально низкую цену, за которую они согласны выполнить работы, недобропорядочные победители конкурса брались за объект, а потом либо затягивали процесс, либо оперативно исчезали с полученными из бюджета средствами. Теперь Ледовый дворец попал в руки красноярской компании с хорошей репутацией и огромным опытом в строительстве, поэтому у краевых властей появилась надежда, что объект в ближайшее время будет завершен, а работы будут выполнены на высоком уровне.

Но стоит ли игра свеч? Почему закон, призванный совершенствовать систему госзаказа, наоборот, загоняет в тупик?

КОНКУРС ИЛИ АУКЦИОН?

Большинство экспертов придерживаются мнения, что использование системы

электронных аукционов – опасный инструмент для строительного рынка. А вот конкурс универсален при больших и малых заказах. Суть конкурса сводится к тому, что участники представляют на суд комиссии запечатанные конверты с предлагаемыми ими ценами на выполнение госконтракта. Цена, соответственно, не может меняться. Участники также не знают, сколько участвует организаций в конкурсе.

– Процедура, на мой взгляд, себя зарекомендовала только с лучшей стороны. На протяжении семи лет, что мы работали в этой системе, средний показатель экономии бюджетных средств был на уровне 15-18%. С точки зрения коррупционной составляющей именно конкурс наиболее защищен от этого, – уверен руководитель Агентства государственного заказа Красноярского края Дмитрий Кипнис. – При этой системе мы практически не сталкивались с фактами демпинга, неразумными предложениями со стороны участников. У участников просто нет возможности и времени с кем-то вступить в сговор, изменить предложенную изначально цену.

Стоит отдать должное, что и процедура аукциона достаточно проста. Итак, аукцион проходит в два этапа. В первую очередь от компаний поступают заявки о желании принять участие в аукционе. Заявка участника делится на две части. Первая часть – информация о товаре, работе или услуге. Вторая часть – информация об участнике. Вначале заказчик осуществляет допуск участников по первой части, не зная, от кого она поступила. Потом проходит электронный аукцион. И только после этого заказчик узнает, кто в нем принимал участие и имеет право на проверку документов.

Опасность в том, что от момента допуска компаний к аукциону до самого аукциона проходит примерно неделя. При этом список допущенных участников размещен в открытом доступе на сайте. В результате участники аукциона, которые не желают терять деньги, могут легко вступить в сговор друг с другом.

Статистика за последние два года показывает: в аукционах делают либо один «шаг», либо «шагов» вообще нет. Бывает так, что появилось 40 компаний, но на аукцион приходит одна компания. По закону заказчик обязан заключить с этим игроком контракт по заявленной последней на старте цене.

Есть случаи и обратные, когда участники не смогли договориться, и на аукционе они максимально снижают стоимость контракта. В результате победитель заключает контракт, а на следующий день его расторгает. В законе, увы, не прописана никакая-либо ответственность за подобные действия.

НАВАЛИМСЯ ВСЕМ МИРОМ

Работать в условиях, предлагаемых сегодняшней редакцией закона, невозможно. Поэтому в строительном сообществе от слов перешли к делу. Национальным объединением строителей России совместно с комитетом Государственной Думы РФ разработан проект поправок к федеральному закону. Стоит отметить, что профессиональному сообществу уже доводилось одерживать победу в борьбе за совершенство федерального законодательства. Так, в 2006 году большая часть поправок, разработанных Российским союзом строителей, относительно № 94-ФЗ была учтена в принятом весной 2007 года Законе «О внесении изменений в Федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Поэтому есть надежда, что и на этот раз

удастся довести дело до конца.

На внесении каких именно поправок в закон настаивают строители России?

Во-первых, по их мнению, необходимо выделить строительную услугу в отдельную главу № 94-ФЗ.

– Строительная услуга – товар нестандартизированный, – комментирует председатель Совета НП «СКС» Антон Глушков. – Поэтому ее очень сложно описать в задании на проектирование, в задании на выполнение работ. На наш взгляд, для ее выполнения необходимы отдельные требования. Так, подрядные работы до 50 млн. рублей должны размещаться так же, как сейчас, – через аукцион. Но все госзаказы на серьезные объекты стоимостью свыше 50 млн. рублей мы предлагаем проводить через конкурс, когда при определении победителя будет учитываться не только наиболее выгодная (низкая) цена, но и ряд других критериев.

Во-вторых, авторы поправок предлагают ввести в закон понятие «демпинг».

– Очень часто обвальным демпинг на аукционе означает не дешевый подряд, а трату средств без конечного результата, – считает президент Национального объединения строителей России Ефим Басин. – Конечно, госзаказчику приятно, что выставленный им лот за 100 млн. рублей в итоге выигрывается за 30 млн. рублей. Все замечательно, можно отрапортовать, что сэкономлено 70% бюджетных средств, выделенных на объект. Но даже самому далекому от строительства человеку очевидно, что за такие деньги желаемый результат достигнут не будет.

Поясняя ситуацию, Антон Глушков говорит о предложении ввести для каждого объекта ценные ограничения, ниже которых нельзя опуститься на аукционе.

Поддерживают строителей и в Агентстве государственного заказа Красноярского края.

– Заказчик должен проверять, за счет чего компания идет на понижение, тем более когда цена снижена более чем на 15%, чтобы не допустить экономии за счет использования некачественных материалов, некалтифицированной рабочей силы и так далее, – считает Дмитрий Кипнис.

Согласно № 94-ФЗ с подрядчиками, не выполнявшими условия, контракт должен быть расторгнут, и компания вносится в реестр недобросовестных поставщиков. И все начинается с начала – объявление, заявки, аукцион. Но так можно торговать объект несколько лет и не приступить к его строительству. А если это школа или больница? Такие объекты не терпят отлагательства.

Кстати, если обратиться к зарубежному опыту, то, например, в США при проведении конкурсов на строительные работы при уменьшении цены лота на более чем 5% участник обязан дать письменное пояснения-гарантии, за счет чего он планирует экономить. Помимо этого на Западе, в тех же Соединенных Штатах или Японии, прежде чем начать торги, участники, которые хотят бороться за госзаказ, обязаны проходить строгую техническую предквалификацию. Это своего рода конкурс среди претендентов. Он необходим для того, чтобы еще на подготовительном этапе выявить и отсеять компании, которые существуют только на бумаге и, по сути, никогда ничего не строили, соответственно, на этот раз тоже не выполнят обязательств по контракту. Только успешно прошедшие предквалификацию организации должны быть допущены к борьбе непосредственно за госзаказ. Аналогичную схему строители предлагают внедрить и на российский земле.

– Мы убеждены в необходимости дать государственному заказчику возможность

проверять квалификацию соискателя строительного подряда, – считает Басин. – К соискателю будут справедливо предъявляться такие требования, как опыт строительства аналогичного объекта в течение последних пяти лет и стоимость ранее выполненного строительства – не менее чем 50% начальной цены контракта. Это позволит выявлять компании, которые не имели соответствующего опыта или созданы для целей участия в торгах и дальнейшей перепродажи лота.

Помимо этого в выравнивании ситуации важную роль отводят саморегулируемым организациям. СРО могли бы предоставлять заказчику необходимую информацию об участниках торгов, которые должны иметь свидетельства о допуске к конкретным видам работ.

Согласитесь, требования вполне адекватные. Но в Министерстве экономического развития РФ иного мнения. Ведомство аргументирует свою позицию тем, что за то время, что работала схема аукционов, удалось сэкономить достаточно большое количество бюджетных средств, а предлагаемая форма проведения конкурсов и аукционов приведет к меньшей экономии. Хороша получается экономия! Средства не освоены или вовсе уведены из-под носа заказчика предприимчивыми дельцами, а объекта как не было, так и нет. Этого ли должно добиваться государство для своих граждан, которые платят налоги и хотят жить и работать в комфортных условиях и благоустроенных городах?

Минэкономразвития на первых публичных слушаниях, прошедших в середине октября в Государственной Думе РФ, где обсуждались предлагаемые поправки в федеральный закон, заняло позицию отрицания. Впереди еще два слушания. Изменится ли мнение федерального ведомства?

ШИЛО – НА МЫЛО?

По всей видимости, в Министерстве экономического развития надеются, что электронные торги станут более эффективной формой борьбы с ценовыми сговорами, позволят сократить коррупционные риски и будут способствовать развитию здоровой конкуренции. Но, по сути, новый формат ничего не меняет, считают эксперты.

– Виртуальное пространство настолько хорошо развито, что и в его рамках можно прекрасно договориться, – поясняет руководитель Агентства государственного заказа Красноярского края Дмитрий Кипнис. – Федеральные структуры работают уже полгода в этом формате. И практика показывает, что и в рамках электронных аукционов происходит нечто подобное, что при обычных аукционах.

Что же будет? Ведь, по оценкам аналитиков, через электронные торги с 2011 года электронные аукционы будут занимать около 70% от всех торгов по государственному заказу, соответственно, примерно только 30% будет приходится на конкурсы.

Еще один нюанс электронных торгов в том, что компании сначала соревнуются за госконтракт, и только после этого эксперты проверяют их состоятельность. При этом проверяются первые 12 компаний. Если их документы не соответствуют требованиям, то придется начинать все сначала.

ЗА ГРАНЬЮ ВОЗМОЖНОГО

Но должны же быть хоть какие-то плюсы от внедрения электронного варианта

аукционов? Да, они есть. Например, при проведении торгов в Интернете исключается бумажный документооборот между заказчиками, участниками и оператором электронной площадки, включая процедуру заключения государственного или муниципального контракта. Также у красноярцев будет шанс попасть на работу в другие регионы.

Но строители должны понимать: у каждого региона своя специфика. И, упустив этот момент из виду, можно попасть в достаточно неприятную ситуацию, когда, например, компания рассчитывала доставить товар по железной дороге, а в связи с отсутствием оной придется тратить на транспортные расходы и переправлять груз по воде. Из-за этого может быть упущено время и возникнут непредвиденные расходы. Да, есть достаточно удачные примеры сотрудничества с иногородними компаниями. Например, детскими краевой больницей занимались специалисты из Санкт-Петербурга. В крае нет компаний, которые имеют большой опыт поставки высокотехнологичного оборудования для медцентров.

– Я против того, чтобы край был за «железным занавесом», – комментирует Дмитрий Кипнис. – Но в то же время нужно понимать, к чему может привести эта открытость, и постараться минимизировать эти негативные последствия.

ЛИКБЕЗ

Предквалификация – процедура предварительного квалификационного отбора субъектов хозяйственной деятельности и претендующих на участие в торгах на размещение государственного заказа с целью выявления и проверки их потенциальных финансовых, коммерческих, производственных и технических возможностей выполнить заказ на закупку товаров, работ и услуг для государственных или муниципальных нужд.

Демпинг (от англ. dumping – сброс) – продажа товаров по искусственно заниженным ценам. Демпинговые цены существенно ниже рыночных цен, а иногда даже ниже, чем себестоимость товара или услуги. Демпинг проводится с различными целями: проникновение или укрепление на новом рынке, вытеснение конкурентов.

Услуга – совершенное одним лицом (физическим или юридическим) в интересах другого лица действие или деятельность.

Биржевой товар – не изъятый из оборота товар определенного рода и качества, в т. ч. стандартный контракт и коносамент на указанный товар, допущенный к биржевой торговле. Биржевым товаром не могут быть недвижимость и объекты интеллектуальной собственности.

Электронные торги – торги, проводимые в электронной форме на сайте (электронной торговой площадке) в сети Интернет, аккредитованных Министерством экономического развития Российской Федерации и Управлением Федеральной антимонопольной службы.



НЕКОММЕРЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО «САМОРЕГУЛИРУЕМАЯ КОРПОРАЦИЯ СТРОИТЕЛЕЙ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ»

Памятка строителю

- Размещение заказа на выполнение работ по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объектов капитального строительства, в том числе автомобильных дорог, временных построек, киосков, навесов и других подобных построек, для нужд заказчиков осуществляется путем проведения открытого аукциона в электронной форме.
- Размещение заказа на выполнение работ по строительству, реконструкции, капитальному ремонту особо опасных, технически сложных объектов капитального строительства, а также искусственных дорожных сооружений, включенных в состав автомобильных дорог федерального, регионального или межмуниципального, местного значения, осуществляется путем проведения конкурса или открытого аукциона в электронной форме.
- В России утверждено пять официальных электронных площадок для проведения открытых аукционов в электронной форме:

- ГУП «Агентство по государственному заказу, инвестиционной деятельности и межрегиональным связям Республики Татарстан»;
- ЗАО «Сбербанк-Автоматизированная система торгов»;
- ОАО «Единая электронная торговая площадка»;
- ЗАО «ММВБ-Информационные технологии»;
- ООО «РТС-тендер».

Размещение заказа
путем проведения открытого аукциона
в электронной форме

Этап № 1. Подготовка

1. Извещение о проведении открытого аукциона в электронной форме размещается заказчиком, уполномоченным органом, на официальном сайте не менее чем за 20 дней до даты окончания подачи заявок на участие в открытом аукционе в электронной форме, если иной срок не предусмотрен настоящей статьёй.
2. В случае, если начальная (максимальная) цена контракта (цена лота) не превышает 3 миллиона рублей, заказчик, уполномоченный орган, специализированная организация вправе разместить извещение о проведении открытого аукциона в электронной форме на официальном сайте не менее чем за 7 дней до даты окончания подачи заявок на участие в открытом аукционе в электронной форме.
3. Заказчик, уполномоченный орган, специализированная организация также вправе опубликовать извещение о проведении открытого аукциона в электронной форме в любых средствах массовой информации.
 - заказчик, уполномоченный орган вправе принять решение о внесении изменений в извещение о проведении открытого аукциона в электронной форме не позднее чем за 5 дней до даты окончания срока подачи заявок на участие в открытом аукционе в электронной форме.
 - заказчик, уполномоченный орган вправе отказаться от проведения открытого аукциона в электронной форме не позднее чем за 10 дней до даты окончания срока подачи заявок на участие в открытом аукционе в электронной форме или, если начальная (максимальная) цена контракта (цена лота) не превышает 3 миллиона рублей, за 5 дней до даты окончания срока подачи заявок на участие в открытом аукционе.
4. Желающие принять участие в аукционе обязаны получить аккредитацию. Для этого они обязаны представить оператору электронной площадки ряд документов и сведений.
 - в течение 5 дней с момента поступления документов претендента на участие в аукционе должно быть вынесено положительное или отрицательное решение об аккредитации и обеспечении ему открытия счета для проведения операций по обеспечению участия.
 - если в участии решено отказать, то в адрес участника направляется уведомление с указанием причин, по которым принято такое решение.
 - после устранения несоответствия участник вправе вновь представить необходимые документы и сведения для получения аккредитации.
 - в день принятия решения об аккредитации участника оператор электронной площадки вносит его в реестр участников.
 - аккредитация оформляется на 3 года.
 - участник не может подать заявку на участие в аукционе за 3 месяца до окончания срока аккредитации (за три месяца в адрес участника должно поступить уведомление об окончании срока аккредитации).
 - в течение трех дней с момента истечения срока действия аккредитации участника исключают из реестра.
5. Участник может сделать запрос о разъяснении положений документации об аукционе.
 - в течение двух дней со дня поступления запроса на сайте размещается разъяснение.

Этап № 2. Подача и рассмотрение заявки на участие в аукционе

1. Заявку на участие направляется оператору электронной площадки в форме 2 электронных документов.
 - если заявка принимается, то в течение одного часа после поступления заявки в адрес участника направляется информация о присвоенном ему номере и получении заявки; в случае отказа заявка возвращается.
 - участник вправе подать только одну заявку в отношении каждого предмета аукциона.
 - участник вправе передумать и отозвать заявку на участие.
 - если по окончании срока приема заявок будет подана только одна заявка или же их не поступит вообще, то аукцион считается несостоявшимся.
2. Аукционная комиссия в течение 7 дней (не дольше) рассматривает первые части заявок и принимает решение о допуске к участию в аукционе.
 - по окончании рассмотрения всех заявок оформляется протокол и направляется оператору электронной площадки.
 - в течение одного часа всем подавшим заявки обязаны быть направлены уведомления о принятом решении.

Этап № 3. Аукцион

1. Аукцион назначается на рабочий день, следующий после истечения двух дней со дня окончания срока рассмотрения первых частей заявок.
 - аукцион проводится путем снижения изначальной стоимости лота.
 - в течение 10 минут участник может подать предложение о цене, которое не ниже, чем последнее предложение о минимальной цене.
 - если предложенные участниками цены совпадают, то лучшим признается предложение о цене, поступившее ранее других.
 - если в течение 10 минут не поступило ни одного предложения, то аукцион считается несостоявшимся.

Этап № 4. Подведение итогов аукциона

1. Протокол проведения аукциона размещается на электронной площадке в течение 30 минут после окончания аукциона.
 - в течение часа заказчику направляется протокол с итогами аукциона и вторые части заявок от участников.
 - участники аукциона в течение двух дней вправе получить разъяснение о результатах аукциона.
2. Аукционная комиссия в течение 6 дней (не дольше) рассматривает вторые части заявок от участников, а также сведения об участниках, содержащиеся в реестре.
 - победителем признается участник, предложивший наиболее низкую цену и заявка которого соответствует всем требованиям.
 - по результатам рассмотрения составляется протокол.
 - в течение одного часа с момента размещения на электронной площадке участникам направляются вторые части заявок.

Этап № 5. Заключение контракта

1. Контракт может быть заключен не ранее чем через 10 дней со дня размещения на официальном сайте протокола о проведении итогов аукциона.
 - заказчик в течение 5 дней со дня размещения на электронной площадке протокола с итогами направляет оператору электронной площадки проект контракта без подписи, в который включена цена, предложенная победителем аукциона.
 - затем в течение одного часа документ направляется участнику-победителю.
 - в течение 5 дней после получения проекта контракта победитель отправляет подписанный документ оператору электронной площадки и документ об обеспечении исполнения контракта.
 - в течение часа с момента получения подписанного контракта, но не ранее чем через 10 дней со дня размещения на сайте протокола с итогами аукциона документы направляются заказчику.
 - затем заказчик в течение трех дней с момента получения подписанного победителем контракта направляет оператору электронной площадки данный документ, завизированный со своей стороны.
 - оператор электронной площадки в течение одного часа отправляет победителю подписанный заказчиком контракт.
2. В течение одного дня оператор электронной площадки списывает со счета участника-победителя сумму в размере оплаты за участие в аукционе.
3. В течение трех дней заказчик направляет сведения в федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий правоприменительные функции по кассовому обслуживанию исполнения бюджетов бюджетной системы РФ.
 - федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий правоприменительные функции по кассовому обслуживанию исполнения бюджетов бюджетной системы РФ, в течение трех дней размещает соответствующую информацию на официальном сайте.



Размещение заказа
путем проведения
конкурса

Этап № 1. Подготовка

1. Извещение о проведении конкурса размещается на официальном сайте не менее чем за 30 дней до дня вскрытия конвертов с заявками на участие.
 - заказчик вправе внести изменения в извещение, но не позднее, чем за 5 дней до даты окончания приема заявок.
 - заказчик также вправе отказаться от проведения конкурса не позднее, чем за 15 дней до окончания приема заявок.
2. В случае проведения открытого конкурса на сайте одновременно с размещением извещения публикуется конкурсная документация.
 - на основании заявления любого заинтересованного лица в течение двух дней со дня получения запроса заказчик обязан представить конкурсную документацию.
 - представление конкурсной документации до размещения на сайте извещения о проведении конкурса недопустимо.
 - любой участник может получить в течение двух дней разъяснения о положениях документации.
 - заказчик вправе внести изменения в документацию, но не позднее чем за 5 дней до даты окончания подачи заявок.

Этап № 2. Подача и рассмотрение заявки на участие в конкурсе

1. Участник подает заявку в письменной форме в запечатанном конверте или в электронном виде.
 - после получения заявки заказчик обязан подтвердить в письменной форме или электронном виде ее получение в течение одного дня со дня получения.
 - участник вправе подать только одну заявку в отношении каждого лота.
 - участник вправе изменить или отозвать заявку до момента вскрытия конвертов.
 - каждая заявка регистрируется заказчиком.
 - если не будет подано ни одной заявки или только одна, конкурс признается несостоявшимся.

КОММЕНТАРИЙ



Дмитрий Кипнис, руководитель Агентства государственного заказа Красноярского края:
– Не исключаю, что со следующего года появится много профессиональных игроков – крупных компаний с отличной финансовой подпиткой, которые будут один за другим выигрывать крупные госзаказы, а затем перепродавать их.



Антон Глушков, председатель Совета НП «СКС»:
– Федеральный закон № 94 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» в том виде, в котором он сейчас существует, способствует увеличению числа таких фактов, как несданные в срок объекты социального значения, удорожание стоимости данных объектов.



Разим Абасов, президент Союза строителей Красноярского края:
– Федеральный закон о госзаказе действительно требует серьезной корректировки. Это повысит эффективность использования бюджетных средств при строительстве и позволит улучшить качество жизни наших сограждан.
К сожалению, этот закон, в дей-

2. Прием заявок заканчивается в день вскрытия конвертов и открытия доступа к поданным в форме электронных документов заявкам.
 - конверты вскрываются публично.
 - участники вправе присутствовать на вскрытии.
 - заказчик обязан вести аудиозапись процедуры.
 - протокол вскрытия конвертов подписывается всеми присутствующими членами конкурсной комиссии и заказчиком.
 - протокол в течение дня, следующего после дня подписания документа, размещается на сайте.
3. Срок рассмотрения заявок не должен превышать 20 дней со дня вскрытия конвертов.
 - на основании результатов рассмотрения заявок оформляется протокол, который размещается на сайте.
 - кандидатам, признанным участниками конкурса, направляются уведомления о решении не позднее дня, следующего за днем подписания протокола.
 - если всем кандидатам отказано в участии в конкурсе или только один допущен до конкурса, то конкурс признается несостоявшимся.
4. Если конкурс признан несостоявшимся и только один кандидат признан участником конкурса, то заказчик в течение трех дней со дня подписания протокола обязан передать ему проект контракта.
5. Конкурсная комиссия в течение 10 дней оценивает и сопоставляет заявки от утвержденных на участие в конкурсе участников.
 - протокол оценки и сопоставления заявок публикуется на сайте.
 - участники вправе получить в течение двух дней разъяснение о результатах конкурса.
 - участники вправе обжаловать результаты конкурса.

Этап № 3. Подписание контракта

1. В течение трех дней заказчик после подписания протокола должен передать победителю экземпляр протокола и проект контракта.
2. Контракт может быть заключен не ранее чем через 10 дней со дня размещения на сайте протокола оценки и сопоставления заявок.
 - в случае если победитель уклонился от заключения контракта, то заказчик может обратиться в суд с иском о понуждении победителя к заключению контракта, или же о возмещении убытков, или же заключить контракт с участником под номером два.

ствующей сегодня редакции, предоставил широкое поле деятельности для различных структур, которые к строительству не имеют отношения, а извлекают прибыль из лазеек в законодательстве.
Например, чтобы выиграть тендер, такие недобросовестные участники начинают демпинговать. К чему это приводит? К тому, что даже в случае начала строительства качества работ и материалов на таком объекте ожидать не приходится. Кроме того, фирма-однодневка, выигравшая конкурс за счет демпинга, может просто взять аванс и оббежать. В России за последнее время это уже не раз случалось. Есть и другие способы в арсенале таких структур.
Из-за всего этого реализация многих проектов по государственному заказу удорожается, затягивается, замораживается или становится вовсе невозможной.
Думаю, что возврат к прежней системе распределения госзаказов, в том виде, в котором она существовала до принятия ФЗ-94, вряд ли необходим. Просто надо проанализировать все положения закона и закрыть все те лазейки в нем, за счет которых недобросовестные и не имеющие к реальному строительству никакого отношения структуры усложняют жизнь строителям и мешают нормальному функционированию процедуры торгов.
Какие конкретно меры можно предпринять? Например, в Законе № 94-ФЗ нет понятия «демпинг». В то же время в европейских странах есть практика, когда самое низкое и самое высокое предложения на аукционе попросту отбрасываются. Можно применить это и у нас. Кроме того, обязательно нужно проводить предварительную квалификацию участника тендера, изучение его опыта работы и материальной базы.