



Кирилл Чагин
консультант по социальной
политике Института экономики города (Москва)

Аренда имущества в рамках Закона № 223-ФЗ

Аренда имущества не исключена из сферы регулирования Закона № 223-ФЗ¹. Если такой договор заключается без применения процедур, предусмотренных данным законом, то эта ситуация вполне обоснованно вызывает претензии ФАС России².

Однако заключение договоров аренды не имеет в указанном законе какой-то отдельной регламентации. Важной особенностью является лишь то, что закон позволяет заказчикам не размещать в ЕИС сведения о таких закупках в отношении недвижимого имущества³. Отметим, что если на практике заказчик пользуется этим правом, то ФАС России относится к этому спокойно⁴. Хотя и это право на «тайну закупки» все равно не освобождает заказчиков от проведения такой закупки в соответствии с процедурами, предусмотренными Законом № 223-ФЗ и положением о закупке. Так, в частности, если в положении о закупке аренда недвижимого имущества не отнесена к случаям закупки у единственного поставщика, то заказчику необходимо проводить эту закупку конкурентным способом и, соответственно, размещать сведения о ней в ЕИС. Кроме того, сумму заключенных договоров аренды недвижимого имущества необходимо учитывать в размещаемой в ЕИС ежемесячной

¹ См. ч. 4 ст. 1 Закона № 223-ФЗ, а также письмо ФАС России от 01.08.2014 № АД/30947/14 (п. 2).

² См., например, решение Чеченского УФАС России от 07.04.2017 по делу № 07-135/с-17.

³ П. 3 ч. 15 ст. 4 Закона № 223-ФЗ.

⁴ См., например, постановление Тюменского УФАС России от 31.10.2018 по делу № А18/440-7.32.3.

отчетности о заключенных заказчиком договорах⁵. Наконец, действующие правила планирования закупок по 223-ФЗ не содержат норм, позволяющих не включать сведения о таких закупках в план закупок, а этот план должен размещаться в ЕИС⁶.

В остальном же правила аренды имущества устанавливаются в положении о закупке конкретного заказчика. В соответствии с этими правилами в отношении аренды того или иного имущества может быть предусмотрено использование как конкурентных способов закупки, так и закупки у единственного поставщика⁷.

Например, в положении о закупке государственного автономного учреждения «Томская областная спортивная школа олимпийского резерва»⁸ к случаям закупки у единственного поставщика отнесено заключение договора аренды (субаренды) нежилого помещения, здания, строения, сооружения, земельного участка для нужд заказчика (соответственно, аренда движимого имущества уже должна осуществляться через конкурентную закупку). А вот в положении о закупке государственного автономного учреждения Воронежской области «Центр развития физической культуры и спорта» у единственного поставщика тоже может арендоваться только недвижимое имущество, но его номенклатура более конкретная — аренда нежилого здания, строения, сооружения, нежилого помещения, жилого помещения, а также аренда площадей для проведения выставок, семинаров, конференций, форумов, обучения по программам дополнительного профессионального образования, аренда парковочного места (услуги платной парковки). Некоторые заказчики осуществляют у единственного поставщика аренду любого имущества, в т. ч. и движимого. Например, такое правило закреплено в положении о закупке муниципального автономного учреждения «Центр культуры города Чердынь» (Пермский край).

Также отметим, что фактически закупка по аренде того или иного имущества может осуществляться у единственного поставщика не потому, что предметом договора является аренда, а по другим основаниям — например, в связи с тем, что сумма закупки не превышает установленный в положении о закупке максимальный размер любой закупки у единственного поставщика в целом. Так, в положении о закупке государственного автономного

⁵ П. 1 ч. 19 ст. 4 и ч. 3 ст. 4.1 Закона № 223-ФЗ.

⁶ Постановление Правительства РФ от 17.09.2012 № 932 «Об утверждении Правил формирования плана закупки товаров (работ, услуг) и требований к форме такого плана».

⁷ Письма Минэкономразвития России от 06.03.2017 № ОГ-Д28-2586, от 15.06.2016 № Д28и-1491.

⁸ Здесь и далее сведения из положений о закупке приводятся в соответствии с данными, размещенными в ЕИС (www.zakupki.gov.ru).

учреждения культуры «Красноярский государственный театр оперы и балеты» установлено, что к случаям закупки у единственного поставщика относятся только аренда жилых помещений, гостиниц для проживания художественного и артистического персонала; максимальный же размер любой закупки у единственного поставщика установлен в размере 100 тыс. руб. Однако в апреле 2019 г. этим заказчиком была осуществлена закупка у единственного поставщика аренды звукового оборудования для проведения концерта на сумму 157 тыс. руб.⁹, так как согласно положению о закупке у единственного поставщика могут осуществляться закупки, «если возникла потребность в услугах по организации и проведению мероприятия».

Существует и широкая практика конкурентных закупок в отношении аренды имущества. Например, в марте-апреле 2019 г. муниципальное учреждение здравоохранения «Центральная городская клиническая больница № 23» (г. Екатеринбург) провело электронный аукцион для аренды комплекта медицинских операционных столов на срок три года с НМЦД в размере 13,3 млн руб.¹⁰ При этом согласно нормам положения о закупке данного заказчика НМЦД была определена в соответствии с мониторингом цен на услугу и анализом коммерческих предложений от трех потенциальных арендодателей. Правда, данный аукцион был признан несостоявшимся и договор был заключен по НМЦД с единственным участником.

Другой пример конкурентной закупки — в апреле 2019 г. муниципальное учреждение «Парковый комплекс городского округа Клин» провело запрос котировок в электронной форме для аренды и обслуживания 33 мобильных туалетных кабин с мая по декабрь 2019 г. включительно с НМЦД в размере 148,5 тыс. руб.¹¹ Здесь, как в предыдущем примере, размер НМЦД был определен путем сопоставления рыночных цен из коммерческих предложений трех потенциальных арендодателей. Однако в данном случае конкурентная закупка состоялась: заявки подали двое участников, а договор с победителем был заключен по цене в меньшем размере, чем НМЦД — 125,4 тыс. руб.

Есть практика конкурентных закупок и в отношении недвижимого имущества. Например, в июне 2019 г. АО «Усть-Среднеканская ГЭС им. А. Ф. Дьякова» проводило запрос предложений в электронной форме для аренды нежилых помещений в г. Магадане¹². Однако отметим, что такая практика встречается достаточно редко, т. к. обычно конкретная потребность заказчика в аренде нежилого недвижимого имущества (например, производственных

⁹ Закупка № 31907778138.

¹⁰ Закупка № 31907692036.

¹¹ Закупка № 31907774699.

¹² Закупка № 31907945344.

помещений) может обеспечиваться только каким-то одним конкретным предложением, имеющимся на рынке. Примечательно, что и в Законе № 44-ФЗ аренда нежилых помещений отнесена именно к случаям закупки у единственного поставщика¹³. О каких-то общих рекомендациях здесь говорить сложно, но, если рынок аренды необходимого имущества достаточно развит, использование конкурентного способа закупки позволит получить наиболее выгодное предложение на подходящих заказчику условиях.

Говоря о выборе того или иного конкурентного способа закупки в отношении аренды имущества, важно учитывать, какие факторы в свою очередь могут влиять на выбор заказчиком арендодателя в том или ином случае. Так, если заказчик намерен взять в аренду экскаватор с конкретно определенными техническими и эксплуатационными характеристиками (объем ковша, срок эксплуатации, потребление топлива и т. д.), то разумным выбором будет применение того способа, при котором оцениваться будет только размер арендных платежей. А если речь идет об аренде жилой квартиры (например, в качестве служебного жилья), то, помимо ее собственных эксплуатационно-бытовых характеристик (площадь, наличие определенной бытовой техники и пр.), критерием оценки предложений потенциальных арендодателей может быть ее местоположение (например, расстояние до офиса заказчика и т. п.), и в этом случае уже целесообразнее использовать тот способ конкурентной закупки, который позволит оценивать не только цену, но и дополнительные параметры. В частности, таким способом закупки может быть конкурс.

При аренде имущества предмет договора описывается с использованием различных формулировок, но чаще всего используется простая формулировка «аренда такого-то имущества» — например, «аренда нежилых помещений в городе Магадан». В ОКПД и ОКВЭД услуги по аренде различных видов имущества тоже имеют различную классификацию. Например, если речь идет об аренде бульдозера без оператора, то по ОКПД и ОКВЭД данный вид деятельности имеет один код — 77.32 («услуги по аренде и лизингу строительных машин и оборудования для гражданского строительства» и «аренда и лизинг строительных машин и оборудования» соответственно). Что касается единиц измерения объема услуг аренды, то здесь в случае аренды движимого имущества используются единицы, соответствующие специфике арендуемого имущества (как правило, штуки), а в случае аренды недвижимого имущества — единицы измерения площади (м²) и единицы измерения конкретных объектов (например, количество офисных кабинетов, гаражных боксов и т. п.). Причем при конкурентной закупке может использоваться формат «не менее»: например, «площадь гаражей не менее 200 м²».

¹³ П. 32 ч. 1 ст. 93 Закона № 44-ФЗ.

Техническое задание по аренде имущества может включать следующие требования:

1. Требования к местонахождению имущества (если речь идет о недвижимом имуществе).
2. Требования к техническим и иным характеристикам имущества. Например, в случае недвижимого имущества такими требованиями могут быть «ненахождение предлагаемых в аренду помещений в подвальных помещениях», «наличие во всех помещениях светильников дневного освещения, обеспечивающих освещение рабочих мест не менее определенного уровня», и т. д.
3. Требования к арендодателю. Например, в случае с недвижимым имуществом на арендодателя могут возлагаться функции по уборке помещения, включая приобретение необходимых для уборки товаров, функции по охране помещения и т. д.

При осуществлении закупок в отношении аренды имущества следует помнить, что заключение договоров аренды в целом регулируется гражданским законодательством¹⁴, а в соответствии с Законом № 223-ФЗ заказчики в своей закупочной деятельности должны руководствоваться в числе прочего нормами этого законодательства¹⁵. В частности, в гражданском законодательстве регламентируются общие вопросы, связанные с арендой имущества; вопросы, касающиеся специфики такого вида аренды, как прокат, специфики аренды транспортных средств (как с предоставлением услуг по управлению и технической эксплуатации, так и без предоставления таких услуг); специфики аренды зданий и сооружений; финансовой аренды (лизинга). Например, эти многочисленные нормы устанавливают, что доходы, полученные арендатором в результате использования арендованного имущества в соответствии с договором, являются его собственностью¹⁶; договор аренды недвижимого имущества подлежит государственной регистрации (за исключением случаев, если договор заключен на срок менее одного года)¹⁷; арендатор транспортного средства без экипажа в течение всего срока договора аренды обязан поддерживать надлежащее состояние арендованного транспортного средства, включая осуществление текущего и капитального ремонта¹⁸, и т. д. Все эти моменты заказчик должен учитывать при принятии решения об аренде того или иного имущества, а также при подготовке закупочной документации и (или) проекта договора. ■

¹⁴ Гл. 34 ГК РФ.

¹⁵ Ч. 1 ст. 2 Закона № 223-ФЗ.

¹⁶ Ст. 606 ГК РФ.

¹⁷ Ч. 2 ст. 609, ч. 2 ст. 651 ГК РФ.

¹⁸ Ст. 644 ГК РФ.



Итоги VII Всероссийского съезда Лиги профессиональных закупщиков

30 мая — 1 июня 2019 г. в Ереване прошел VII Всероссийский съезд Лиги профессиональных закупщиков, который был организован электронной площадкой OTC.ru. Журнал ПРОГОСЗАКАЗ.РФ, выступивший информационным партнером съезда, задал вопросы организаторам и участникам мероприятия. Получилось семь интервью, отражающих различные точки зрения на текущее состояние и перспективы рынка корпоративных закупок.

***Виктория Ягодкина,
председатель Лиги профессиональных закупщиков***

Как появилась Лига профессиональных закупщиков?

Идея создания Лиги профессиональных закупщиков родилась у меня в 2012 году. Толчком стало принятие Закона № 223-ФЗ. На тот момент практически у каждой, даже самой продвинутой в направлении закупок организации, были

вопросы по исполнению закона. В редакции 2012 года был ряд моментов, негативно влияющих на закупочный процесс крупных компаний. Например, было непонятно, считается ли электронной закупка с приемом заявок на e-mail. С кем консультироваться, кто объяснит, как правильно закупать? А если ошибка? Ведь если есть закон, значит, есть ответственность, штрафы и, как следствие, сбой закупочного процесса, связанный с рассмотрением жалоб в ФАС, приостановкой и перепроведением закупочных процедур. Желание решить эти проблемы, ответить на вопросы, помочь закупщикам и поставщикам натолкнуло на создание Лиги профессиональных закупщиков.

Когда прошел первый съезд Лиги?

Впервые мы собрались летом 2013 года. К этому первому съезду мы готовились почти год. Предварительно исследовали рынок, собрали обратную связь, обозначили ряд актуальных вопросов. В первом съезде Лиги участвовали 13 компаний. И хотя изначально мероприятие было рассчитано на госкомпании (АО «Мособлгаз», «Базэл Аэро», ПАО «Ростелеком», ФГУП «Московский метрополитен» и пр.), мы привлекли к участию и коммерческий сектор. В первом съезде Лиги принимали участие Башнефть, которая на тот момент была коммерческой, Мегафон, Эльдорадо, группа «Независимость». И конечно, представители ФАС и Минэкономразвития, так как именно к ним было больше всего вопросов наших участников.

На сегодняшний день Лига насчитывает более 60 крупнейших компаний-участников, среди которых ПАО «ОАК», ПАО «ИЛ», Корпорация «Иркут», Компания «Сухой», АО «Гражданские самолеты Сухого», ряд крупнейших аэропортов страны, ГК «Роскосмос», АО «Государственный космический научно-производственный центр имени М.В. Хруничева», АО «Тандер» — юрлицо розничной сети «Магнит», НПО «Энергомаш», ФГУП «ГРЧЦ», ряд предприятий АО «РЖД», «БетЭлТранс», ПАО «Трансконтейнер».

Что дала рынку закупок Лига?

Мы видим, как поменялся Закон № 223-ФЗ. Я не утверждаю, что все изменения произошли благодаря Лиге. Но инициативы нашего сообщества так или иначе повлияли на закупочные практики компаний — участников Лиги и рынка закупок в целом.

Как вы можете описать текущее состояние рынка закупок?

С одной стороны, с каждым годом растут объемы закупок, увеличиваются штаты отделов закупок и снабжения. На рынке появилось много экспертов и профессионалов, которые вносят огромный вклад в воспитание новых

поколений закупщиков. В нашей стране произошла профессионализация закупок. Люди хотят получить не просто образование, но и профильные знания на круглых столах, конференциях, вебинарах.

С другой стороны, часть ЭТП не прошла отбор для закупок в рамках Закона № 44-ФЗ. Причем реальный принцип отбора мы так и не узнали. Если тенденция спускать решения сверху сохранится, это не позволит ведущим ЭТП конкурировать друг с другом и на рынке Закона № 223-ФЗ. Что негативно скажется на цифровизации закупок.

Поэтому однозначно позитивным текущее состояние рынка назвать не могу.

Какие тренды вы видите?

Один из трендов — управление бизнес-процессами в закупках. Важно не просто закупить что-то, а закупить быстро, качественно, выстраивая процесс между бизнесом и закупочными подразделениями. Мы живем в эпоху цифровизации, и являемся непосредственными инициаторами и участниками внедрения этих процессов в закупочную деятельность. Например, отраслевая секция ОТС для закупок предприятий аэрокосмической отрасли. С 2016 года мы работаем над созданием не просто площадки, а полноценного многофункционального инструмента для осуществления сделки. Наши заказчики, в основном из числа предприятий Роскосмоса и Объединенной авиастроительной корпорации, могут на этой платформе получить максимальную экономию и конкуренцию в закупках и администрировать процесс снабжения.

Что особенного было на этом съезде Лиги?

В этом году VII съезд Лиги профессиональных закупщиков мы провели в новом формате кейсориума. Мы решили не ограничиваться обсуждениями закона, а сформировать актуальные закупочные практики и предложили участникам представить кейсы. Рассматривали практики и по малым закупкам, и по автоматизации, и по методам работы с поставщиками, и по сбыту непрофильного имущества.

Кстати, тема неликвида — новая, актуальная. Зачастую сбытом непрофильных активов и неликвидных остатков занимаются специалисты по закупкам. Однако нормативного регулирования данного процесса нет. Регламентов этого процесса тоже нет. Только совместно, делаясь опытом, можно выстроить сбыт максимально эффективно. Инструментарий ЭТП в данном случае — это не только сервисы площадки, но и компетентный консалтинг по всем актуальным вопросам сбыта. Думаю, что в ближайшее время я смогу рассказать о новинках в этом направлении.

Если говорить об обязательных нынче IT-технологиях, то как они применяются в закупках?

Закупки тесно связаны с информационными сервисами. Можно смело сказать, что рынок закупок в РФ электронизирован очень глубоко: активно используются электронные площадки, электронные магазины, CRM-системы. При помощи нейросетей заказчики могут даже прогнозировать конкуренцию в тендерах! Использование информационных технологий в закупках почти моментально отражается на цифрах. Расскажу кейс нашего партнера, OTC.ru — они разработали специальный модуль для оптимизации работы с планом закупок. Крупным компаниям этот модуль экономит даже не сотни, а тысячи рабочих часов, потому что сокращает время работы с каждой позицией плана с 10 минут до долей секунды.

Традиционный вопрос про планы на будущее.

В 2012 году мы начинали лигу как тематическую конференцию по вопросам законодательства. У нас было 30 участников из 20 организаций. Сегодня мы стали передовой платформой для дискуссии, в рамках которой обсуждаются передовые практики, причем не только в закупках. Это говорит о том, что мы выбрали правильное направление. Членам Лиги очень понравился новый формат, поэтому в ближайшие полгода мы планируем делать аналогичные кейсориумы по отраслям и тематикам, планируем формат speed dating для знакомства поставщиков и заказчиков. Уже готовимся к проведению второго всероссийского конкурса лучших закупочных практик, который пройдет уже в следующем году. Потому приглашаю всех, кто хочет поделиться своим опытом, своими проблемами, на наши мероприятия. С их перечнем можно ознакомиться на сайте www.ligazakupok.ru.

***Павел Шаповал,
АО «БетЭлТранс»***

Павел, расскажите, какой кейс вы представляли на конференции? Каких результатов удалось добиться?

Кейс представлял собой максимально информативный набор данных, используемых АО «БЭТ» в закупочной деятельности в 2018–2019 гг. Основное внимание было уделено автоматизации системы закупок и проявлению должной осмотрительности при выборе поставщиков. К тому же хотелось донести до слушателей, что необходимо уходить от «старой школы», которая не дает нам развиваться в части автоматизации, упрощения процесса, исключения человеческого фактора.

Как пришла идея? Почему решили делать именно так?

Я думаю, что основная проблема больших компаний и корпораций в том, что бюрократизация процессов не дает возможности для инноваций и развития. Пришло время перемен. Нельзя больше работать без развития.

Первые шаги были сделаны при проведении процедуры отбора поставщика для реализации проекта автоматизации. Изучив рынок, мы выбрали наиболее выгодное для нас предложение по соотношению цена/качество. Кроме того, оказалось, что выбранная нами компания плотно взаимодействует с площадкой ОТС-Tender, которая видится нам перспективной и динамично развивающейся.

Что было самым сложным? А самым неожиданным?

Сейчас неожиданностей никаких нет, но остается много нерешенных вопросов в части технической реализации процессов. У нас была задача войти в 2019 год уже с новой автоматизированной системой, которая способна удовлетворить наши задачи. На первом этапе мы эту задачу решили. Сейчас мы на этапе совершенствования механизмов этого процесса.

Я считаю, что результат зависит от компетенции человека. У нас сейчас сформировалась сильная команда профессионалов, которая занимается непосредственно внедрением. Первые три месяца было трудно, но потом стало получаться. Конечно, успех зависит от исполнителей на местах, но в нашей компании с этим все в порядке.

Закон № 223-ФЗ допускает проведение конкурсов, аукционов и иных конкурентных закупок как в бумажной, так и в электронной форме, если это предусмотрено положением о закупке. Как вы оцениваете эффективность проведения закупок в электронной форме? Считаете ли возможным полный переход на электронные формы закупок в корпоративном секторе?

Я согласен, что все закупки должны быть в электронном виде. Это — прозрачность, это — конкуренция.

С 2008 года Общество проводило конкурентные закупки в соответствии с требованиями, установленными ОАО «РЖД» для своих дочерних и зависимых обществ, начиная с размещения извещений о проводимых открытых конкурсных процедурах в печатных средствах массовой информации, в частности, в газете «Гудок». Это был титанический труд. Затем АО «БЭТ» полностью перешло на электронные формы закупок и до настоящего времени продолжает их успешно использовать.

В настоящее время система построена так, что мы практически исключили бумажный документооборот и все процессы автоматизировали настолько,

что процесс от заявки до публикации на площадке занимает всего один рабочий день.

Мы являемся основными поставщиками шпалопродукции для РЖД и не можем себе позволить подвести своего основного Заказчика из-за остановки производства, поэтому наши закупки должны не мешать, а помогать производству и быть исключительно оперативными и эффективными.

Что планируете делать дальше?

Мы ни в коем случае не будем останавливаться на достигнутом. Проект будет развиваться дальше, впереди — внедрение второго этапа, включающего автоматизацию таких задач, как формирование плана производства, на его основании формирование потребности в материалах, проведение закупок, заключение договоров, складской учет, списание в производство и логистика.

Цель — максимально автоматизировать и ускорить все процессы, сократить затраты и увеличить прозрачность и открытость.

**Артур Мартынов,
АО «Железнодорожная торговая компания»**

Как вы оцениваете изменения, произошедшие в Законе № 223-ФЗ с 1 января 2019 г.? Помогли ли они сделать закупочную деятельность эффективнее?

Основная деятельность нашей компании — организация общественного питания. АО «ЖТК» имеет обязательства в том числе перед ОАО «РЖД» и оказывает услуги питания в производственных столовых, организует питание при возникновении чрезвычайных ситуаций, а также питание пассажиров поездов, опоздавших свыше четырех часов.

Однако у нашей компании есть и коммерческий сегмент: наши торговые точки расположены в удаленных регионах. Ассортимент формируется с учетом потребности покупателя. И если до 2019 года наше положение о закупке позволяло прописать в документации о закупке конкретного производителя либо марку, то сейчас это запрещено законом. Непонятно, как нам формировать ассортимент в наших торговых сетях и удовлетворить потребность покупателя. Для покупателя не будет широкого выбора либо не будет конкретного товара, который он привык видеть, приходя в магазин. Соответственно, если в этом отдаленном регионе только один поставщик, то он сможет, ссылаясь на слова «или эквивалент» из документации о закупке, поставлять один вид продукции со схожими характеристиками. То есть мы никак не сформируем желаемый покупателям ассортимент.

Как следствие, мы несем риски по оттоку покупателей и уменьшению выручки, что негативно сказывается на финансовом результате нашей

деятельности. Учитывая, что мы являемся государственной компанией, в конечном счете страдает государство, в виде недополученных дивидендов.

Коммерческий сегмент компании необходимо развивать, эту проблему нужно решать. В том числе выходить с предложениями к контрольным органам.

Действительно ли «дальнейшее развитие Закона № 223-ФЗ — в его максимально возможном сближении с Законом № 44-ФЗ¹»? Ведь уже был опыт унитарных предприятий, закупки которых перевели под действие Закона № 44-ФЗ, но очень скоро вывели обратно...

На самом деле мы так и наблюдаем, что Закон № 223-ФЗ сближается с Законом № 44-ФЗ. Однако для крупных компаний требования Закона № 44-ФЗ будут не совсем приемлемы.

Закон № 223-ФЗ допускает проведение конкурсов, аукционов и иных конкурентных закупок как в бумажной, так и в электронной форме, если это предусмотрено положением о закупке. Как вы оцениваете эффективность проведения закупок в электронной форме? Считаете ли возможным полный переход на электронные формы закупок в корпоративном секторе?

На 100 % уверен, что такой переход возможен. Расскажу о своей практике: я работаю в АО «ЖТК» с 2017 г., и столкнулся с тем, что компания осуществляла 30 % закупок в бумажной форме. Что мы сделали: исходя из нашей проблемы (отдаленные регионы) и наших потребностей, перевели 99 % закупок в электронную форму и начали искать помощь на электронных площадках. Мы взаимодействуем с десятью площадками и сформировали довольно большой список контрагентов на каждой из этих площадок. Так что, если плотно взаимодействовать с площадками, нет препятствий для перевода закупок в электронный вид.

Как вы считаете, какой механизм проведения электронных конкурсов и аукционов наиболее эффективен и удобен для заказчиков: когда заявка делится на первую и вторую части, которые рассматриваются поэтапно, или когда заявка рассматривается сразу вся целиком?

Я склонен к рассмотрению заявки целиком. Первый этап неэффективен. Я не буду спорить с мнением законодателя, но свое мнение объясняю трудозатратностью.

¹ Цитата из интервью с Т. П. Демидовой от 24.05.2019. URL: <http://prozakupki.interfax.ru/articles/1343>.

Сейчас очень актуальны вопросы экологии. Встречаются ли среди закупок АО «ЖТК» такие, которые предусматривают требования о возможности утилизации и вторичной переработки закупаемого товара, в том числе за счет поставщика?

Нет, на самом деле это может рассматриваться контрольным органом, как ограничение конкуренции. Если поставщик поставяет товары он может не иметь возможности утилизировать те или иные отходы. У нас есть отдельные договоры на утилизацию.

Какие формы обучения специалистов в сфере закупок сейчас больше всего нужны: тематические вебинары, повышение квалификации в очной форме, дистанционное обучение, профессиональная переподготовка, краткосрочные семинары с полным погружением (2–3 дня), конференции, форумы?

Обязательно полноценное очное обучение от 40 часов, затем краткосрочные тематические вебинары. Для обучения недостаточно просто прочесть закон вслух, нужно обсудить практику ФАС, судебную практику, все актуальные проблемы.

*Татьяна Васильева,
ГАУЗ «Республиканская клиническая больница им. Н.А. Семашко»
(г. Улан-Удэ)*

Как вы оцениваете изменения, произошедшие в Законе № 223-ФЗ с 1 января 2019 г.? Помогли ли они сделать закупочную деятельность эффективнее?

Изменения произошли не в положительную сторону для заказчика в сфере здравоохранения. Удлинились сроки проведения торговых процедур. В нашем регионе мы не можем написать собственное положение о закупках. Все эти факторы усложнили текущие процессы.

Действительно ли «дальнейшее развитие Закона № 223-ФЗ — в его максимально возможном сближении с Законом № 44-ФЗ»? Ведь уже был опыт унитарных предприятий закупки которых перевели под действие Закона № 44-ФЗ, но очень скоро вывели обратно...

Я согласна с данным примером. Сближать законы не нужно, потому что отличаются и заказчики, и условия. В нашем случае здравоохранение — это особая область, где должны быть другие требования. Раньше мы работали по собственному положению, но с 1 января 2019 г. в Бурятии остались только конкурсы, аукционы, запросы котировок и запросы предложений. Из-за отсутствия пункта «иные способы закупок» мы перестали быть гибкими, и это нас немного ограничило.

Раньше мы могли работать и в электронной форме, и на бумажных носителях, и второй вариант был для нас даже удобнее.

Как вы считаете, какой механизм проведения электронных конкурсов и аукционов наиболее эффективен и удобен для заказчиков: когда заявка делится на первую и вторую части, которые рассматриваются поэтапно, или когда заявка рассматривается сразу вся целиком?

Деление на первые и вторые части удлиняет сроки. Это было удобно при запросе предложений, а сейчас увеличивает сроки проведения закупок. В конечном счете, страдают наши пациенты, а не мы.

Сейчас очень актуальны вопросы экологии. Встречаются ли среди закупок АО «ЖТК» такие, которые предусматривают требования о возможности утилизации и вторичной переработки закупаемого товара, в том числе за счет поставщика?

Нашей больнице был приобретен и активно используется медицинский утилизатор, который перерабатывает медицинские отходы из класса А в класс В. В итоге эти действия приносят значительную экономию, тем более что мы находимся в жестких экологических условиях Байкальского региона.

Какие формы обучения специалистов в сфере закупок сейчас больше всего нужны: тематические вебинары, повышение квалификации в очной форме, дистанционное обучение, профессиональная переподготовка, краткосрочные семинары с полным погружением (2–3 дня), конференции, форумы?

На мой взгляд, удобнее всего семинары с полным погружением, когда не отвлекает текущая работа и можно полностью сосредоточиться на учебном материале. Также периодически можно проходить вебинары по конкретным темам. Ну а для новых сотрудников идеально дистанционное обучение.

***Антонина Жеребцова,
заместитель начальника отдела закупок Воронежского механического завода — филиала АО «ГКНПЦ им М.В. Хруничева»***

Антонина, расскажите, какой кейс вы представляли на конференции?

Мне захотелось поделиться с коллегами нашим опытом внедрения договоров с единичными расценками для снабжения нашего производства.

Как пришла идея? Почему решили делать именно так?

Идея витала в воздухе. Раз получилось с обычными закупками, почему бы не перевести их на закупки металла? Хотя были и скептики. «Поставщики

не согласятся зафиксировать стоимость такого объема на неопределенный срок», считали они. Но опыт оказался успешен.

Какие были первые шаги?

Начали с технического задания. С этим были проблемы: снабженцы не хотели менять привычный уклад работы. Все требовало усилий, дополнительных временных затрат.

Пришел на помощь административный ресурс в виде руководства завода, и в итоге мы получили от отделов снабжения необходимое техническое задание. Теперь уже не знаем, «как мы раньше без этого жили».

Если бы смогли начать сначала, что бы изменили?

Мне кажется, все получилось, ничего не меняли бы.

Мы продолжаем работать. На 2018 год 38 % от всех конкурентных закупок составили закупки по единичным расценкам. Сейчас этот процент сохранен.

Действительно ли «дальнейшее развитие Закона № 223-ФЗ — в его максимально возможном сближении с Законом № 44-ФЗ»? Ведь уже был опыт унитарных предприятий, закупки которых перевели под действие Закона № 44-ФЗ, но очень скоро вывели обратно...

Если Закон № 44-ФЗ разворачивается лицом к заказчику — например, отмена необходимости составлять план закупки, увеличение размера малых закупок со 100 тыс. до 300 тыс., расширение возможности проведения закупок по единичным расценкам, — то про Закон № 223-ФЗ этого не скажешь. Хотелось бы таких послаблений и к Закону № 223-ФЗ. Особенно тягостен для нас запрет на отказ от закупки после вскрытия заявок...

Наше предприятие существует за счет прибыли, при этом мы конкурируем с коммерсантами, которые знать не знают, что такое Закон № 223-ФЗ. Хотелось бы уступок.

Мне понравилось работать по Закону № 44-ФЗ: все четко прописано в законе, все понимают последствия за нарушения. Но с точки зрения снабжения производства закон нерабочий.

Как вы считаете, какой механизм проведения электронных конкурсов и аукционов наиболее эффективен и удобен для заказчиков: когда заявка делится на первую и вторую части, которые рассматриваются поэтапно, или когда заявка рассматривается сразу вся целиком?

Заказчику удобнее рассматривать всю заявку целиком. Рассмотрение заявки по частям — это дополнительное время и трата бумаги на протокол.

**Дамир Шайдеров,
АО «НПО Энергомаш»**

Расскажите, какой кейс вы представляли сегодня на конференции? Каких результатов удалось добиться?

АО «НПО Энергомаш им. академика В.П. Глушко» — разработчик и производитель мощных жидкостных ракетных двигателей для первой ступени ракет-носителей. Сегодня каждая пятая ракета в мире успешно взлетает на двигателях АО «НПО Энергомаш».

На конференции мы представили кейс, который направлен на сокращение издержек в сфере закупочной деятельности. Экономия бывает разная — как прямых, так и косвенных затрат. Этот кейс распространяется на оба фактора. Речь идет о переводе малых закупок в электронную форму.

В рамках Закона № 223-ФЗ и положения о закупках Роскомоса предусмотрена нерегламентированная закупочная процедура, которая раньше не была описана. Мы ее описали и «опубличили» с помощью электронной площадки. Сейчас функционируют две площадки для малых закупок.

Что было самым сложным? А самым неожиданным?

Неожиданностей не было. Из самого сложного — убедить коллег, что нерегламентированная закупочная процедура может стать регламентированной, открытой для всех участников рынка, чего раньше не было.

Действительно ли «дальнейшее развитие Закона № 223-ФЗ — в его максимально возможном сближении с Законом № 44-ФЗ»? Ведь уже был опыт унитарных предприятий, закупки которых перевели под действие Закона № 44-ФЗ, но очень скоро вывели обратно...

Вопрос риторический... Все упирается в планирование закупочной деятельности, которая напрямую связана с производственной деятельностью. Я придерживаюсь того мнения, что регламентация планирования закупочных процедур ведет к эффективности, поэтому жесткие ограничения в части планирования, регламентированность Закона № 44-ФЗ лучше. К сожалению, в сегодняшних реалиях предприятия по ряду причин не могут эффективно планировать и заранее знать, что приобретают.

Какие проблемы вы видите в закупках по Закону № 223-ФЗ?

Нет проблем в закупках по Закону № 223-ФЗ, есть проблема квалификации сотрудников. А нормы права просто нужно знать и применять.

В Законе № 223-ФЗ предусмотрено проведение закупочных процедур вне электронных площадок. Электронные площадки позволяют уйти от

субъективизма и провести открытую процедуру. Вот это допущение, которое используют иные компании, нужно изменить.

Что планируете делать дальше?

В наших планах дальнейшая автоматизация закупочной деятельности, повышение открытости закупочной процедуры.

**Станислав Грузин,
ООО «УК «РОСНАНО»»**

Расскажите, какой кейс вы представляли сегодня на конференции? Каких результатов удалось добиться?

Я представлял кейс, связанный с оптимизацией бизнес-процессов в сфере закупок.

До определенного этапа у нас был ряд сложностей, связанных со сроком проведения определенных процедур. Поскольку процессы не были выстроены, возникали ситуации, когда от момента возникновения потребности до заключения договора проходило много времени. Это было препятствием для своевременного снабжения компании. И руководством была поставлена задача снизить сроки, но без нарушений, в рамках Закона № 223-ФЗ. Выстроить бизнес-процессы так, чтобы эти сроки стали приемлемы.

Мы начали с того, что разложили наш бизнес-процесс на определенные стадии: планирование, подготовка процедуры, проведение, финализация результатов, проведение закупочной комиссии, заключение договора. И мы увидели, что на первой стадии у нас очень долго идет процедура согласования, внесение изменений, корректировка плана. В среднем это занимало от 10 до 20 дней.

Мы разработали на базе системы электронного документооборота форму заявки на корректировку плана. Заявка вносится инициатором закупок, утверждается его руководителями и является основанием для внесения изменений в план закупок, размещенный в ЕИС. В рамках такой простой процедуры мы выиграли от 10 до 15 дней. Дальше стали разрабатывать типовые формы документов, т. к. инициаторы закупок много времени тратили на согласование технических заданий. Это снова привело к сокращению срока подготовки документации о закупке.

Также мы начали активно видоизменять роль закупочной комиссии и процедуру принятия ею решений. Хотим автоматизировать данную стадию закупки, чтобы комиссия работала в рамках специального программного решения, имела возможность проведения заочных заседаний и работы в режиме онлайн. Это тоже сократит сроки.

Мы стали ближе работать с инициаторами закупок: выявили их проблемы, увидели наши недоработки. Выяснили, что не хватает знаний, поэтому провели внутренние обучающие мероприятия для закупщиков. Они лучше узнали о нашей деятельности, мы узнали об их сложностях. Таким образом мы достигаем паритета между иницилирующим подразделением и покупающим.

Закупочные процессы должны и дальше автоматизироваться. В ходе данного съезда были представлены практики крупных заказчиков, показан эффект от проведения автоматизации в области закупок малого объема. Мы также будем переводить наши закупочные практики в сторону лучших практик и на повестке дня вопрос об автоматизации закупок малого объема.

Как вы оцениваете изменения, произошедшие в Законе № 223-ФЗ с 1 января 2019 г.? Помогли ли они сделать закупочную деятельность эффективнее?

Еще на стадии подготовки законопроекта я говорил, что он немного запаздывает по сравнению с тем, как уже выстроены закупочные практики у некоторых заказчиков. Уже несколько лет существует практика проведения закупок в электронной форме. В целом, изменения оцениваю позитивно.

Что касается детальной регламентации закупок, связанных с участием субъектов малого и среднего предпринимательства, то данная сфера нуждалась в этих изменениях. Не совсем правильно, когда у разных заказчиков одна и та же процедура проводится по-разному. Должна быть унификация.

Другое дело, что законодатель должен понимать, действительно ли такая унификация помогает заказчику. Все же большинство заказчиков по Закону № 223-ФЗ — это коммерческие предприятия, их цель — извлечение прибыли, и в ряде случаев изменения мешают перспективе развития. Нужен диалог между заказчиком и законодателем, в плане точечных изменений, которые могут оптимизировать процесс без вреда целям, которые я озвучил.

Действительно ли «дальнейшее развитие Закона № 223-ФЗ — в его максимально возможном сближении с Законом № 44-ФЗ»? Ведь уже был опыт унитарных предприятий, закупки которых перевели под действие Закона № 44-ФЗ, но очень скоро вывели обратно...

Лично мое мнение, что это негативная тенденция, потому что нет совершенного законодательства. Пример унитарных предприятий показывает, что Закон № 44-ФЗ в существующем виде будет отражаться на прибыли, размере дивидендов, выплачиваемых государству. Экономический эффект негативный. Если всех подстричь под одну гребенку, то, конечно, контролировать, анализировать будет проще, но экономические потери от этого неоправданно высоки.

Какие проблемы вы видите в закупках по Закону № 223-ФЗ?

С одной стороны, отдельные моменты требуют более детальной проработки. Недостаточно отражены особенности инновационной деятельности, не до конца понятна корректировка исключений из сферы применения Закона № 223-ФЗ в части заключения компаниями договоров инвестиционного товарищества. Логичнее исключить данные виды из-под действия Закона № 223-ФЗ, поскольку это основа инновационной деятельности. Существующая формулировка вносит сумятицу. В результате те партнеры, которые хотят инвестировать в новый продукт, сталкиваются с рисками, возникающими, если компания вынуждена применять положения Закона № 223-ФЗ. Инвесторы отказываются от инвестиций.

С другой стороны, стоит обратить внимание законодателя на избыточность регулирования, когда вся закупочная деятельность компании зарегламентирована от А до Я. Есть уникальные закупки или ситуации, когда применить закон в существующем виде сложно. ■

Отвечаем на вопросы читателей

Наше бюджетное учреждение — дом престарелых. Не востребовавшихся родственниками умерших клиентов нашего учреждения хоронит организация, с которой заключен договор в рамках ГК РФ. Средства на оплату данного договора поступают на наш счет после предоставления в Пенсионный фонд РФ сведений о том, что мы произвели погребение. После поступления средств организация, которая производила погребение, выставляет нам счет и акт, и мы перечисляем возмещение по погребению в размере, утвержденном постановлением местной администрации. Является ли уплата указанного возмещения закупкой, которая должна производиться в соответствии с Законом № 44-ФЗ?

По мнению Минфина России, возмещение стоимости погребения не является закупкой в понимании Закона № 44-ФЗ, в связи с чем указанный закон не применяется к соответствующим отношениям (письмо Минфина России от 28.09.2017 № 24-02-06/63191). Вместе с тем не следует забывать, что при закупке иных услуг, связанных с погребением, но не входящих в гарантированный перечень, необходимо руководствоваться нормами Закона № 44-ФЗ. Например, такая услуга, как *эвакуация тел умерших (погибших) в морги города* может быть оказана любым хозяйствующим субъектом, занимающимся деятельностью в указанной сфере, на конкурентной основе (постановление ФАС Волго-Вятского округа от 07.09.2016 по делу № А79-5398/2015).