



По данным Минэкономразвития, в I квартале 2014 года объем закупок для госсектора составил 1,062 трлн руб. За это же время Федеральная антимонопольная служба (ФАС) рассмотрела более 7 тыс. жалоб от участников торгов, чьи заявки были отклонены, и почти 60% из них признаны обоснованными. Почему выполнение условий заказчика, таких как лицензирование и сертификация, вовсе не гарантирует успеха в борьбе за госзаказ? К каким дополнительным требованиям со стороны заказчиков должны быть готовы потенциальные исполнители? Журнал RUBEЖ совместно с пресс-службой ФАС изучил подробности этой коллизии и составил перечень наиболее частых «скрытых угроз» со стороны госзаказчиков.

Текст: Андрей Николаев

ПРОЕКТ ПОД ЗАЩИТОЙ

Одним из наиболее частых способов лоббирования интересов «карманного» поставщика заказчиком в антимонопольном ведомстве называют защиту проектов. В коммерческом сегменте этот инструмент служит в основном для закрепления отношений между дилерами и интеграторами (подробнее см. исследование журнала в рубрике «Я клиент» на стр. 24–31). В случае с госзакупками он же приобретает несколько иное значение. Например, объявляется конкурс на поставку оборудования для нужд какого-либо ведомства. По всем характеристикам — цене, техническим требованиям и т.д. — лучше всего

подходит оборудование иностранной компании N. У нее есть несколько дилеров, но тендер сможет выиграть только один. Обращение других реселлеров закончится ничем, поскольку производитель им ответит: проект защищен. Любые попытки настаивать, пытаться получить крупную партию товара компания-производитель пресечет завышенными ценами или нулевой скидкой.

НУЖНО ВЧЕРА

Другим косвенным признаком недобросовестной конкурентной борьбы может быть ограничение заказчиком сроков поставки. В соответствии с новыми правилами

ведения торгов в список недобросовестных поставщиков может попасть не только юридическое лицо, но и его учредители. Поэтому специалисты тендерных отделов компаний чаще всего даже не пытаются принять участие в госзакупке, если понимают, что выполнить контракт в срок нереально. По некоторым срокам поставок, указанным в документации аукционов, специалисты сразу могут определить, что закупка написана под конкретную компанию. Авральные сроки поставок выдают поставщика, у которого оборудование уже завезено на склад, — например, невозможно за десять рабочих дней поставить импортные камеры видеонаблюдения, для которых официальный срок ввоза под заказ — от 6–8 недель.

Ярким примером может послужить недавнее разбирательство Федеральной антимонопольной службы в отношении Газпрома. Газовый гигант на протяжении долгого времени закупул продукцию у «Северного европейского трубного проекта». Прямые производители даже не пытались взять на себя обязательства по срокам производства и поставки, установленным Газпромом на крупных объемы — один месяц. В итоге разбирательства, инициированного ФАС, корпорации предписали устанавливать сроки поставок с учетом реальных производственных и технологических возможностей компаний-производителей.

В ФАС, в Управлении контроля размещения государственного заказа, также вспомнили случай, когда сыктывкарское управление ЖКХ преступило закон при проведении аукциона на проектирование системы автоматической фиксации нарушений ПДД. В службу тогда поступило обращение от компании, посчитавшей, что заказчик занижил срок выполнения контракта. После внеплановой проверки ФАС жалобу удовлетворила, признав, что срок выполнения договора действительно занижен, а также документация не содержала всех необходимых показателей для определения соответствия оказываемых услуг потребностям заказчика.

МИССИЯ НЕВЫПОЛНИМА

Другой метод постановки барьеров для конкурентов перекочевал в новую Федеральную контрактную систему (ФКС) из 94-ФЗ. Это жесткое ограничение оборудования уже на этапе составления технического задания (ТЗ). Формально у заказчика нет никаких правовых оснований составлять техзадание таким образом, чтобы выполнить его мог только один производитель. Однако обойти эту норму можно — достаточно исключить упоминание брендов. При этом аукционная документация может содержать такое количество подробностей, что не угадать марку и модель будет очень трудно. Это и вес изделия, и его габариты до миллиметров, и технические функции, и нюансы, доступные только после знакомства с определенными образцами продукции. Соответственно, вероятность отбраковки «чужих» брендов в этом случае приближается к 100%. Например, в феврале 2014 года в ходе проведения тендера на закупку видеооборудования ФКУ «Центральное окружное управление материально-технического снабжения Министерства внутренних дел Российской Федерации» заявка одного из участников

была отклонена только из-за того, что предложенные им камеры наблюдения весили больше 605 г. Возможен и зеркальный случай: будущий победитель модифицирует оборудование под конкретный тендер. Например, под термокожух видеокамеры ставится дополнительный вентилятор. Его необходимость всегда можно обосновать температурными особенностями региона или объекта заказчика. Отсутствие такой модели у конкурентов практически гарантировано.

ЧУЖОЙ ПЛАТИТ ДВАЖДЫ

Нередко недобросовестные заказчики используют совмещение различных товаров или услуг в один лот. При этом часть товара может быть только у одной компании. Можно также составить особо крупный лот на большую сумму. Такая тактика направлена на отсеивание представителей малого и среднего бизнеса. Часто ее используют вкупе с другой уловкой — наличием у потенциального исполнителя подменного фонда оборудования. Это обрекает исполнителя на многократное увеличение издержек еще до заключения контракта с заказчиком. Пример такого приема — впрочем, при соблюдении всех прочих правил — можно увидеть в контракте на поставку комплексов видеофиксации в Подмоскowie.

ВИНЕГРЕТ ИЗ УСЛУГ

Еще один «ход конем» в тендерах — объединить в одной закупке те товары, работы и услуги, которые могут быть выполнены в рамках другого госконтракта. Например, помимо поставки оборудования, обеспечить его монтаж. Но при этом от исполнителя потребуются, например, допуск на работы на спецобъектах. Пример: поставка комплекта интегрированной системы безопасности (ИСБ), недостающего до проектных мощностей, для нужд ФКУ «Можайская ВК» УФСИН России по Московской области. Стоимость контракта: 40 174 000 руб. Помимо ИСБ и монтажных комплектующих к ней, набор поставки предусматривал следующие позиции: бензин авиационный Б-70, кирпич, песок и спирт. Торговля спиртом предполагает наличие отдельной лицензии, отстоящей от рынка технических средств безопасности.

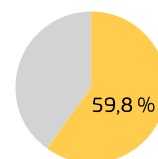
«Я НЕ ЗАКАЗЧИК, Я ТОЛЬКО УЧУСЬ»

Разобраться во всех тонкостях контрактной системы в рамках 44-ФЗ не всегда получается и у заказчиков. Для некоторых госучреждений это стало препятствием для участия в размещении заявок. В бюджетных организациях даже зафиксированы случаи, когда работники, ответственные за закупки, подавали заявление на увольнение заранее, еще ничего не нарушив. На всякий случай. Понять бюджетников можно — штрафы для должностных лиц, уличенных в нарушении требований 44-ФЗ, достигают 50 тыс. руб. Выходом из ситуации могло бы стать введение тестового периода и «каникул» на применение штрафных санкций к нарушителям. Правда, в этом случае применить послабления пришлось бы для обеих сторон, а это уже были бы другие правила игры в сфере закупок.

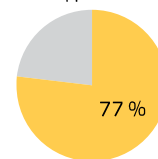
2908

предписаний
об устранении
допущенных
нарушений
законодательства
РФ о контрактной
системе в сфере
закупок выдано ФАС
с начала года по
итогу рассмотрения
жалоб

Доля жалоб
в I квартале
2014 года в ФАС
на действия
заказчика,
признанных
обоснованными



Доля выявленных
нарушений в ходе
внеплановых
проверок ФАС
в I квартале
2014 года



Именно из-за такого превышения веса камеры наблюдения заявка одного из участников тендера была отклонена

