

КОНКУРЕН | TEAM

люди
бизнес
технологии





БЕЗ IT НЕТ В БУДУЩЕЕ ПУТИ

Жизнь реальная и жизнь виртуальная только кажутся противоположностями. На самом деле они друг друга дополняют и друг другу помогают. Информационные технологии, электронные площадки — всё это уже давно и прочно вошло в нашу повседневность. А кто ещё недостаточно знаком с возможностями, которые даёт нам цифровизация, может прочесть в том числе и этот номер нашего журнала. Например...

«Нажми на кнопку — получишь результат», — пелось в когда-то популярной песне. Сегодня для получения выписки из государственных и муниципальных реестров имущества Подмосковья не надо посещать даже МФЦ.

Почти 100% торгов по аренде, по продаже имущества и земельных участков, а также по водопользованию и недропользованию проходят в Московской области в электронном виде.

Важность сферы информационных технологий не нужно объяснять даже... очень взрослым, а дети это и так знают. Объяснять не надо, а вот поддерживать просто необходимо. О мерах поддержки отрасли и её перспективах читайте у нас.

Предприниматели, у которых не хватает средств на развитие, мечтают эти средства найти, у которых свободные средства есть, мечтают их куда-то вложить. Тему продолжает материал «Инвестиции и инвестиционная деятельность компаний».

Прежде чем купить земельный участок, его надо найти, выбрать. Подобрать локацию для размещения своего бизнеса предприниматели Подмосковья сегодня тоже могут в режиме онлайн. Читайте в нашем выпуске о том, как работает инвестиционная карта Подмосковья.

На интерактивной карте Подмосковья можно увидеть не только свободные земельные участки, но и уже застроенные. Причём застроенные незаконно. Об этом — в интервью с министром правительства Московской области по государственному надзору в строительстве Артуром Гарибяном.

Кроме того, в нашем сегодняшнем выпуске: что и как необходимо сделать, чтобы стать участником программы «Социальная газификация» в Подмоскovie, «Вопросы-ответы», полезный опыт администрации городского округа Чехов и другие материалы. Обо всём этом — тоже на страницах, которые сейчас перед вами.

*Министр правительства
Московской области
по конкурентной политике*
Елена Волкова

ЗАКУПКИ И ТОРГИ ПОДМОСКОВЬЯ

Елена Волкова: «Недвижимость — это один из самых ценных ресурсов гражданских прав»	4
Изменение существенных условий контракта — красные линии правоприменительной практики	7
Впервые в России: выписки из государственных и муниципальных реестров имущества Подмосковья будут предоставляться «по кнопке» за 24 часа	10

ИНВЕСТИЦИИ И ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА

Инвестиции и инвестиционная деятельность компаний	14
Как в Подмосковье поддерживают ИТ-компании	18
Онлайн-подбор площадки для бизнеса: как работает инвестиционная карта Подмосковья	20

ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ

Объекты незаконного строительства на интерактивной карте Подмосковья	22
Узнай о своём новом участке больше! Магазины, аптеки, заправки и другая инфраструктура на онлайн карте	24
От конкурентных условий закупки к управляемым рынкам: останется ли место для бизнеса?	26

ВОПРОС-ОТВЕТ

№ 223-ФЗ	29
«ЕАСУЗ 44»	30
Земельно-имущественные торги	31

ОБ ЭТОМ НАДО ЗНАТЬ

Земельно-имущественные торги от а до я: на платформе Stepik появился бесплатный курс	32
Социальная газификация в Подмосковье: Мособлгаз догазифицировал 2100 населённых пунктов	34

ПРАКТИКА ОМСУ

«В конкуренции вообще нет ничего страшного»	38
---	----

СОДЕРЖАНИЕ



По поручению
губернатора
Московской
области создан
Центр защиты
и поддержки бизнеса

**РАЗВИВАЙ
СВОЙ
БИЗНЕС
В ПОДМОСКОВЬЕ!**



ЕЛЕНА ВОЛКОВА: «НЕДВИЖИМОСТЬ — ЭТО ОДИН ИЗ САМЫХ ЦЕННЫХ РЕСУРСОВ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ»



Портал ЕАСУЗ,
раздел «Торги»

Министр правительства Московской области по конкурентной политике **Елена Волкова** выступила спикером сессии «Совершенствование законодательства и государственного регулирования торгов, обязательных в силу закона: государственный и мировой опыт» на X Петербургском международном юридическом форуме.

Как отметил модератор сессии, заместитель руководителя ФАС России Геннадий Магазинов, в пандемийный период Московская область сделала рывок и практически опередила нормативное регулирование в части введения электронных земельно-имущественных торгов и их проведения.

«Спасибо за возможность поделиться опытом Московской области по реализации государственного и муниципального имущества и обсудить то, что действительно важно для всех регионов. Недвижимость — это один из самых ценных ресурсов и объектов гражданских прав, поэтому важно им распоряжаться рачительно, взвешенно и эффективно как для государства, так и для всех остальных участников этого процесса», — отметила Елена Волкова.

Министр представила инновационные подходы и механизмы Московской области по проведению земельно-имущественных торгов: централизацию, планирование, цифровизацию.

Совершенствование и цифровизация системы земельно-имущественных торгов Московской области начались с определения приоритетов. Для бизнеса важно быстро купить, арендовать земельный участок или помещение, открыть производство и начать получать доход. Для жителей — осуществить свою мечту и построить дом для жизни. Государству — сократить издержки на содержание имущества, повысить доход от его реализации и вовлечь в хозоборот, создать рабочие места.

Для достижения этих целей и удовлетворения интересов всех участников земельно-имущественных торгов, прежде всего, было необходимо снизить административные барьеры, добиться прозрачности и открытости торгов, осуществив переход к их цифровизации.

Впервые в России Подмосковью удалось реализовать централизованную модель организации и проведения земельно-имущественных торгов. Конкурентные процедуры проходят для всех участников процесса по единым правилам и регламентам. Организатор торгов также один — Комитет по конкурентной политике Московской области. Создана единая точка доступа для всех желающих принять участие в торгах — портал с интерактивной картой, на котором сосредоточены все объекты, выставленные на аукционы. А для удобства создана мобильная версия портала. Сейчас в регионе

ведётся онлайн-планирование торгов, что, в свою очередь, позволяет сбалансированно наполнять бюджеты.

«Пандемийный, 2020 год показал острую необходимость в переводе торгов в электронный вид. Из-за введённых в тот период ограничений торги приходилось продлевать. В результате существенно сократились доходы муниципалитетов, которые они направляют на благоустройство дворов, строительство социальных учреждений. Процесс цифровизации торгов необходимо было ускорять. Мы решили выступить с пилотным проектом по электронным торгам. Спасибо коллегам из Федеральной антимонопольной службы России, оказавшим нам поддержку. Результаты не заставили себя ждать. Сейчас почти 100% торгов проходят в электронном виде — это торги по аренде, продаже имущества и земельных участков, а также торги по водопользованию и недропользованию», — рассказала Елена Волкова.

Электронные торги открывают большие возможности и ресурсы. С каждым годом превышение цен на таких торгах растёт, они пользуются популярностью. В 2022 году цены по результатам электронных торгов превышали 300% над стартовыми, а количество участников на один лот в среднем составило шесть человек. Всего за шесть месяцев 2022 года итоговые цены по результатам торгов составили 2,8 млрд рублей. Для сравнения: в 2015–2016 гг. было заработано только 1,5 млрд рублей.

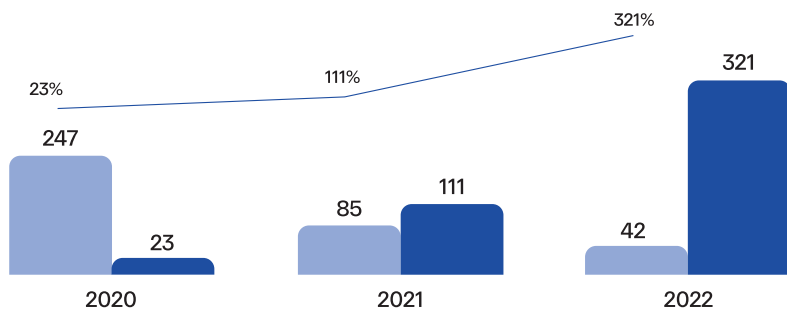
«Сейчас для нас очень важно, чтобы электронные торги были нормативно закреплены. Наш пилотный проект удался. Мы готовы транслировать этот опыт для коллег из регионов. Также в рамках правового поля предлагаем рассмотреть вопрос сокращения сроков заявочной кампании по торгам, чтобы минимизировать потери как для бизнеса, так и государства. Мы живём в мире быстрых скоростей. Это важный аспект, о котором стоит подумать, переходя на цифровизацию», — предложила внести изменения в законодательство о торгах министр правительства Московской области по конкурентной политике.

Законодательные инициативы Подмосковья, которые, несомненно, имеют большой потенциал, были поддержаны всеми участниками сессии.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Конкуренция

Превышение



- Молоточные, % превышения
- Электронные, % превышения
- % превышения по электронным

Московская область

6

чел/лот

Пример:

Аренда ЗУ

12 соток (ИЖС) в г.о Мытищи

Старт цена: 69 тыс руб.

Финиш цена: **14,5** млн руб.**62** участника

ПОПОЛНЕНИЕ БЮДЖЕТОВ

1,5 млрд → 5,5 млрд → 7 млрд → 2,8 млрд

2015/16

2017/19

2020/21

2022 (6 мес)

ИЗМЕНЕНИЕ СУЩЕСТВЕННЫХ УСЛОВИЙ КОНТРАКТА — КРАСНЫЕ ЛИНИИ ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНОЙ ПРАКТИКИ

«НОВАЯ НОРМАЛЬНОСТЬ» В ЗАКУПКАХ: ЧТО ПОЗВОЛЕНО И КАК ИЗБЕЖАТЬ РАСПРОСТРАНЁННЫХ ОШИБОК?

Изменение существенных условий контракта можно назвать «новой нормальностью» в закупках. Данная вынужденная мера серьёзно влияет на самочувствие заказчиков и поставщиков. Поэтому она требует дополнительных разъяснений.

Подробный разбор методики работы заказчиков в новых правилах представила Елена Беликова, начальник Управления по контролю в сфере контрактных отношений Федерального казначейства России, в ходе «Дискуссионного форума», посвящённого законодательству о закупках и антимонопольному комплаенсу, который прошёл 25 августа в Высшей школе экономики.

С переходом российской экономики в режим антисанкций Правительством РФ был легализован особый режим, допускающий изменение существенных условий контракта. Региональным властям и уполномоченным органам региональных закупок были предоставлены соответствующие особые полномочия. Поскольку практика новая, неизбежны ошибки на этом пути. Кроме

того, Казначейством выработаны определённые красные линии, понимание которых поможет заказчикам. По данным Казначейства, чаще всего ошибки возникают в трёх вариантах применения особого режима:

- изменение цены без уменьшения объёма поставляемых товаров, работ, услуг;
- изменение объёмов (не видов) поставляемых ТРУ в пределах 10–20% пропорционально увеличению (или уменьшению) цены;
- изменение любых существенных условий по отдельным решениям.

По словам Елены Беликовой, чтобы избежать ошибок, крайне важно всегда оформлять документы приёмки. Сегодня благодаря глубокой оцифровке № 44-ФЗ пропустить эту процедуру

практически невозможно. В Единой информационной системе закупок (ЕИС) полностью автоматизирован этот процесс: оформляется электронный акт приёмки. На приёмку официально отводится 20 рабочих дней: с того момента, как поставщик направил акт приёмки в личный кабинет заказчика. Далее заказчик подписывает его при помощи электронной подписи, если всё в порядке с товаром. Если же заказчика не устраивает товар, то в течение 20 рабочих дней он обязан отреагировать на присланный акт мотивированным отказом через ЕИС.

1. Распространённая ошибка связана с тем, что заказчик забывает направить мотивированный отказ. Таким образом, у противоположной стороны появляются все юридические основания для того, чтобы отменить неустойку. При таком раскладе уже органы контроля будут вменять заказчику дополнительное расходование средств на оплату случившейся неустойки. Что вполне резонно, поскольку ситуация возникла вследствие ошибки заказчика. Между прочим, заказчику может грозить достаточно ощутимый оборотный штраф (в некоторых случаях речь идёт уже не о десятках тысяч, а о суммах порядка 100–150 млн рублей).

2. Ещё одна распространённая ошибка — это фактически принятая оплата товаров, работ, услуг, которые не соответствуют условиям контракта. К примеру, заказчик принял товары, которые не соответствуют заявленным в контракте характеристикам (полнота, страна происхождения товара). Нельзя игнорировать это требование, особенно в свете ввода национальных квот, которые обязывают заказчика закупать определённую долю продукции российского происхождения. Есть случаи, когда заказчик пытался честно исполнить национальный режим, однако на финише «прозевал» поставку китайской продукции под видом отечественной. Также встречаются случаи, когда подобное «прозёвы-

вание» было выполнено вполне преднамеренно и осознанно.

3. Серьёзная ошибка — это приёмка заказчиком товаров, работ, услуг, которые не предусмотрены контрактом. Даже если подобная приёмка осуществлялась в формате подарка, она чревата наказанием со стороны контролирующих органов. При постановке «подарка» (например, автомобиля) на учёт заказчик должен будет платить за него налоги, чем вызовет законные вопросы у проверяющих органов.

4. Приёмка товара не в полной комплектации. Заказчик может сделать преждевременные выводы о полной поставке, затем «случайно» обнаруживается недостаток какого-то модуля. Ущерб ложится на заказчика.

5. Приёмка товара без обязательной сопроводительной документации (сертификаты, гарантии и т. п.). Значимость этих бумажек проявляется, когда происходит гарантийный случай. Зачастую из-за невнимательности к этим документам заказчик вынужден расходовать собственные средства на ремонт, привлекая третьих лиц.

Внимательно следите за тем, что именно вы принимаете* и по комплектности, и по документам.

6. Примечательно, что законодательством допускается приёмка товара с улучшенными характеристиками (дополнительный функционал, память в рамках того же акта приёмки). Важно не забыть оформить это дополнительным соглашением. В противном случае такая поставка будет расценена как «не соответствующая условиям контракта». И не дай бог при проверке контролёром этот улучшенный товар окажется ниже по стоимости, чем изначально предусмотренная контрактом: будет зафиксирован ущерб...

** В Федеральном казначействе напоминают, что право внесения изменений в контракт прописано в № 44-ФЗ: допускается поставка товара с улучшенными характеристиками при условии внесения изменений в соответствующий контракт.*

ПРЕТЕНЗИОННАЯ РАБОТА

Существенный фактор, влияющий на оценку качества работы заказчика, — это ведение претензионной работы. К примеру, в случае просрочки исполнения обязательства у заказчика возникает обязанность направить претензию. Не следует

ждать год или три (как предписывает Гражданский кодекс). Три года, указанные в ГК, — это срок исковой давности. А претензия должна быть выставлена заказчиком с момента осведомлённости о том, что произошли просрочка или нарушение.

Законодательство о закупках устроено таким образом, что при фиксации просрочки заказчик даёт время на её исправление. Когда этот срок истекает, а нарушение не исправлено, ответствен-

ность поставщика возрастает. (Единственным исключением, освобождающим поставщика от ответственности, является наличие вины заказчика либо обстоятельств непреодолимой силы.)

ЦЕНА ПРОТИВ ОБЪЁМА ПОСТАВКИ: КАК НАЙТИ ПРОПОРЦИЮ?

Изменения влекут за собой увеличение цены контракта. Существует легальный алгоритм: можно изменить объём поставляемых ТРУ и уже затем пропорционально менять цену контракта. При этом возникают сложности с тем, как просчитать пропорцию. Как определить цену дополнительных работ?

Ответ простой: нельзя менять виды работ и услуг (за исключением стройки). Если у вас, например, заказан автомобиль, то заказать в рамках того же контракта запчасть не получится. Это будет квалифицировано как выход за пределы предмета договора. При этом тот же контракт можно дополнить аналогичной единицей закупаемой техники (в пределах пропорционального допуска).

Важно соблюдать меру измерения объёма закупаемых товаров, работ, услуг. Если он измеряется в понятных единицах (в квадратных метрах, килограммах и т. п.), то это несложно. А вот когда закупаемые объёмы измеряются в условных единицах, что нередко встречается при закупке комплексных услуг (например, в IT, разработке, сопровождении), то следует крайне внимательно отнестись к системе измерений. Недостаточно просто запросить у поставщика стоимость дополнительных работ, нужно присмотреться к их содержанию. В ближайшее время Казначейство предоставит дополнительные разъяснения по таким расчётам.

Важно! Увеличение цены контракта без увеличения объёма или количества ТРУ автоматически квалифицируется как нарушение и неэффективное использование бюджетных средств.

Нарушение будет зафиксировано также в том случае, если предусмотрены этапы исполнения контракта и при этом аванс распределён непропорционально ценам этапов. Контролирующий орган может трактовать подобный случай как скрытое авансирование.

Наиболее урегулированной и прозрачной отраслью в части изменения существенных условий контрактов является медицина. Здесь оцифрован весь процесс от определения НМЦК до исполнения контрактов. По каждому лекарственному препарату есть референтная цена. Это позволяет всем участникам рынка (включая контрольные органы) действовать в рамках понятного алгоритма.

Больше всего проблем и разночтений возникает в IT. Здесь слабым звеном является каталог товаров работ и услуг, в котором, как сообщают заказчики и поставщики, очень мало характеристик товаров. Это сильно осложняет заказ сложной наукоёмкой продукции, в особенности электроники, разработки ПО. Дефицит описательных характеристик и критериев приводит к ошибкам в закупках. Так, выбирая компьютер, заказчик может проставить галочки, при этом он лишён возможности внести изменения в технологические условия. Выбор продукции не из каталога лучше удовлетворяет потребности заказчика, при этом возможна даже экономия в цене. Контролирующие органы понимают недостатки системы и работают над их устранением. Во избежание ошибок заказчику настоятельно рекомендуется фиксировать малейшие изменения в контракте. Если изменения не зафиксированы, контракт автоматически попадает на карандаш любого органа госфинконтроля. Железная логика проверяющих органов строится на том, что должен быть принят только предусмотренный контрактом товар. Понимание этой логики поможет заказчику избежать ошибок. В Федеральном казначействе советуют чаще заглядывать в 94 статью закона, связанную с исполнением контракта.

ВПЕРВЫЕ В РОССИИ:



**ВЫПИСКИ ИЗ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И
МУНИЦИПАЛЬНЫХ РЕЕСТРОВ ИМУЩЕСТВА
ПОДМОСКОВЬЯ БУДУТ ПРЕДОСТАВЛЯТЬСЯ
«ПО КНОПКЕ» ЗА 24 ЧАСА**



**Министерство
имущественных отношений
Московской области**



**Портал государственных
и муниципальных услуг
Московской области**



Росреестр

На региональном портале госуслуг Подмосковья теперь можно получить выписки из государственных и муниципальных реестров имущества «по кнопке» за 24 часа. Также в 10 раз сокращены сроки предоставления по четырём приоритетным услугам: это предо-

ставление земельных участков в аренду, отнесение земельных участков к категории, перевод земельных участков из одной категории в другую, установление публичного сервитута. Об этом сообщила зампред правительства Московской области Анна Кротова.

*«Подмосковье — один из самых крупных регионов по объёму земельно-имущественных сделок. Наша основная задача, которую ставит губернатор Андрей Юрьевич Воробьёв, — сделать предоставление услуг по земле максимально простым для граждан и бизнеса, без лишних посещений МФЦ, а также сократить сроки предоставления земельных услуг. Одно из новшеств — выписки из государственных и муниципальных реестров имущества будут предоставляться «по кнопке» за 24 часа. Кроме того, Минобл имущество совместно с Росреестром оптимизировало предоставление ещё четырёх услуг — сведения в ЕГРН теперь будут вноситься Минимуществом самостоятельно, а сроки предоставления по этим услугам сокращены с 3 месяцев до 7 рабочих дней. Подмосковье — первый в России регион, который стал автоматизированно предоставлять услуги, сроки по которым сократились более чем в 10 раз», — пояснила **Анна Кротова**.*



Продолжая работу по оптимизации имущественных услуг, министерство имущественных отношений несколько услуг переводит «на кнопку».

*«Электронный реестр имущества позволил нам сделать электронные услуги. Помимо того, что мы уже перевели услуги по земле в стопроцентную электронную подачу, нашей целью является максимальное сокращение сроков предоставления информации. Что мы сделаем в ближайшее время: выписки из реестра, которые нужны для ремонта, реконструкции, передачи приватизации имущества, справки о задолженности, запрашиваемые арендаторами для оплаты задолженности, банка, нотариуса, а также запросы арбитражных управляющих теперь будут предоставляться «по кнопке» вместо 7 рабочих дней за 8 рабочих часов. Если мы сейчас принимаем более 15 тыс. таких заявок, то в будущем это число увеличится как минимум в два раза», — подчеркнула министр имущественных отношений Московской области **Наталья Адигамова**.*



Напомним, что на сегодняшний день в онлайн-формат выведены 42 услуги по земле, 23 из них — муниципальные, 19 — предоставляет министерство имущественных отношений. За шесть месяцев 2022 года в Московской области государственные услуги получило

более 118 тыс. граждан, что на 30% больше показателя прошлого года за аналогичный период. Новшества, введённые министерством имущественных отношений, позволят ещё оперативнее предоставлять услуги жителям Подмосковья.

Электронные услуги



**Для чего
нужна выписка**

**Какую можно
получить
информацию**

**Ещё четыре
земельные
услуги стали
комплексными**

**Что
изменилось**



С помощью выписки граждане или организации могут узнать о наличии или отсутствии недвижимого и движимого имущества и земельных участков в реестре имущества, находящегося в областной или муниципальной собственности;

о зданиях, сооружениях, жилых и нежилых помещениях, находящихся в собственности МО или муниципалитета;

о земельных участках, находящихся в собственности МО или муниципалитета;

о государственных и муниципальных предприятиях;



о государственных и муниципальных учреждениях;

об объектах, закреплённых за государственными, муниципальными предприятиями на праве хозяйственного ведения;

об объектах, закреплённых за государственными, муниципальными учреждениями на праве оперативного управления.

Предоставление земельных участков в аренду;

отнесение земельных участков к категории;



установление соответствия вида разрешённого использования земельных участков классификатору;

установление публичного сервитута.

В МФЦ и Росреестр идти не нужно;

документы в Росреестр органы местного самоуправления направляют самостоятельно;



госпошлину платить не требуется;

срок предоставления услуги сократился с 3 месяцев до 7 рабочих дней.



ИНВЕСТИЦИИ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИЙ

Выбор оптимального способа инвестиций в бизнес справедливо считается одним из самых трудных дел. Чтобы масштабировать бизнес, усовершенствовать производство или расширить рынок сбыта, предприниматели анализируют способы привлечения дополнительного финансирования. Один из вариантов — выпуск ценных бумаг и поиск инвесторов через биржу.

На практике этот способ может оказаться дешевле, чем кредит или привлечение средств через краудфандинговые платформы. Это даёт больше финансовой свободы, перспектив для развития и часто — некоторые компенсации от государства. Однако выпуск ценных бумаг подходит только зрелому бизнесу, который существует на рынке более трёх лет и имеет чёткие планы развития. Подробнее ознакомиться с особенностями выхода компании на биржу можно на сайте: fincult.info.



**Как найти инвесторов
для своего бизнеса через биржу**

С какой бы благой целью ни привлекались инвестиции, они несут и потенциальные риски, которые могут повлечь за собой серьёзные последствия и привести к потере всего бизнеса. Например, предприниматель может ошибочно решить, что время для серьёзных инвестиций настало. Такое происходит, когда допускается ошибка в предварительном анализе инвестиционной среды и распределении доходов от проекта, в результате чего владелец бизнеса вынужден отдавать практически всю прибыль инвестору. Существует два пути решения такой проблемы: рассмотреть дополнительные способы повышения доходности или же полностью передать проект инвестору, а самому переключиться на реализацию новых идей.

Ещё один серьёзный риск связан с недобросовестными инвестициями, а если точнее — недобросовестными инвесторами, с самого начала задавшимися целью присвоить успешное предприятие или проект. Вариантов рейдерства существует очень много. Как правило, все они разыгрываются по схожему сценарию: успешное или подающее большие надежды предприятие становится лакомым куском для определённой группы лиц. Подписывается договор, перечисляются деньги, практически сразу запускается подрывной механизм, с каждым днём компания начинает отдавать всё большую прибыль в карман инвесторов. И спустя какое-то время проект переходит в другие руки. Может быть использован приём так называемого карточного шулерства, когда бдительность предпринимателя притупляется с помощью лёгкой и быстрой первой прибыли, а потом жертву быстро оставляют без гроша в кармане.

Справедливости ради стоит отметить, что аферисты, использующие подобные сценарии игры, заинтересованы в крупных капиталах. Тратить время и силы на небольшие проекты они просто не будут.

Так или иначе, любую неприятность можно предусмотреть в инвестиционном договоре. Прозрачная документация, чёткие формулировки, тщательно прописанные права и обязанности сторон — всё это станет вашей подушкой безопасности на случай непредвиденной ситуации и не даст мошенникам ни малейшего шанса обернуть ситуацию в свою пользу. Стоит заранее навести справки и обратиться к квалифицированному юристу, который будет представлять ваши интересы при составлении договора. Да, за услуги грамотного специалиста придётся заплатить гонорар, но не стоит забывать народную мудрость, гласящую, что скупой платит дважды... Лучше заложить в бюджет расходы на услуги профессионала, чем лишиться бизнеса.

Конечно, просчитать все риски, занимаясь привлечением инвестиций, не так просто. Но если вы чувствуете, что аналитика — не ваша сильная сторона, то можно воспользоваться услугами стороннего аудитора, который проанализирует деятельность предприятия на предмет того, так ли уж нужны бизнесу инвестиционные вливания и насколько они безопасны. Зачастую подобные аудиторские проверки помогают обнаружить скрытые резервы, которые можно будет использовать для дальнейшего развития дела.

Если предпринимательская деятельность приносит сверхприбыль, владельцы бизнеса задумываются об инвестициях в сторонние прибыльные проекты. Сначала ты работаешь на деньги, потом деньги работают на тебя — подход, бесспорно, верный, но также несущий в себе и определённые риски.

Вариантов инвестирования достаточно много. Инвестирование в микрофинансовую организацию — один из них. Кстати, изначально МФО как раз и были созданы для поддержки малого бизнеса, который не всегда может рассчитывать на финансирование со стороны банков. Однако в МФО можно не только взять заём, но и передать средства с целью их приумножения. Да, настойчивая реклама МФО обещает высокий доход, значительно превышающий доходы по банковским продуктам, но не стоит забывать о том, что микрофинансовый бизнес сопряжён с очень высокими рисками, в случае банкротства МФО инвестор потеряет все деньги.

Будьте осторожны: под вывеской МФО могут скрываться мошенники. Поэтому, прежде чем передать свои средства, стоит собрать об организации как можно больше информации. Сколько времени она работает: 3–5 лет или 1,5–2 месяца? Кто её учредитель? Зачастую в списке учредителей, участников или акционеров можно обнаружить известные фамилии. Однако это не является стопроцентной гарантией надёжности организации. Если МФО присваивался рейтинг надёжности, стоит обратить на это внимание. Такие данные можно найти на сайтах рейтинговых агентств, аккредитованных Банком России.

Проверьте, есть ли в реестре Банка России организация, которую вы выбрали. Данные в договоре должны полностью соответствовать данным в реестре: ОГРН, ИНН, полное и сокращённое наименования, адрес местонахождения. Если компании нет в реестре МФО, то, скорее всего, это мошенники.



**Проверить
финансовую
организацию**

МФО обязана состоять в одной из саморегулируемых организаций (СРО). На сегодняшний день таковых две: союз «Микрофинансовый альянс» и СРО «МиР». Их задача — разрабатывать и вводить профессиональные стандарты и контролировать работу своих участников. На сайте каждой СРО есть список МФО, которые в неё входят. Отсутствие компании в списке обеих организаций — весомый аргумент в пользу того, чтобы отказаться от дальнейшего взаимодействия.

Внимательно изучите документы перед их подписанием. Когда вы вкладываете доход от собственного бизнеса в МФО, то речь идёт о договоре займа, так как организация берёт у вас деньги в долг. В договоре должна быть указана доходность инвестиций: в процентах годовых или в рублях. Также там должно быть прописано, когда вам вернут вложенную сумму и выплатят положенные проценты.

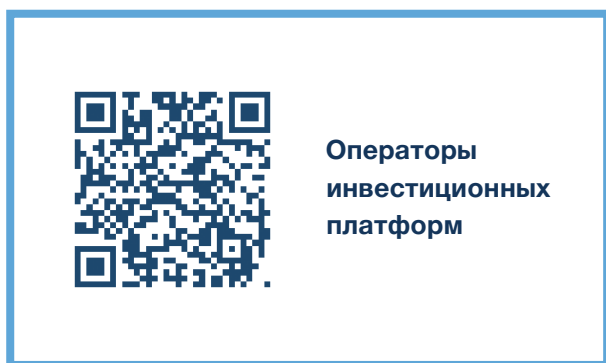
По закону принимать деньги от субъекта предпринимательской деятельности (юридического лица) могут как микрофинансовые компании (МФК), так и микрокредитные компании (МКК). МФК — это самые крупные МФО с большим собственным капиталом: не меньше 70 млн рублей (в случае банкротства или ликвидации именно он идёт на выплаты кредиторам). В отличие от физических лиц, минимальный размер инвестиций законом не установлен, вносить можно любую сумму.

Ещё один высокорисковый способ приумножить прибыль — инвестиции в стартапы. Многие начинающие амбициозные проекты активно ищут инвесторов на специализированных краудфандинговых платформах. Предпринимателей-инвесторов интересуют два вида краудфандинга: краудлендинг и краудинвестинг.

С помощью краудлендинга стартапы берут деньги в долг: на одной площадке собираются заёмщики и кредиторы, обговаривают условия взаимодействия. На такой площадке представители стартапов презентуют проекты и привлекают деньги как от физических, так и от юридических лиц, затем возвращая им сумму долга с процентами.

Краудинвестинг — более сложный, рискованный, но также потенциально более выгодный инструмент. Инвесторы вкладывают средства в проект на ранней стадии его развития, а взамен получают долю в компании или ценные бумаги (акции, облигации).

Деятельность краудфандинговых площадок регулируется на законодательном уровне Федеральным законом от 02.08.2019 г. № 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», а непосредственным надзором за данным сегментом рынка занимается Банк России. На сайте Центрального банка ведётся реестр инвестиционных платформ. Наличие выбранной площадки в этом реестре свидетельствует о том, что перед вами добросовестный участник финансового рынка.



Сегодня популярность краудфандинга растёт. Основная причина — стартапам сложно получить деньги в банке, поскольку отсутствует кредитная история, и спрогнозировать будущую прибыль. Краудфандинг удобен ещё и тем, что предполагает минимум формальностей для привлечения средств. Недостаток или отсутствие офисов финансовых организаций в отдалённых регионах, особенно в малых и средних населённых пунктах, тоже сказывается на росте популярности краудфандинга.

Выбор правильной площадки — основа успешного вложения. Предприятия, которые планируют использовать механизмы краудфандинга, должны тщательно оценить предполагаемых партнёров, убедиться в наличии у них успешно реализованных проектов, в отсутствии негативной информации на рынке, провести анализ заключаемых с площадкой договоров, по возможности получить отзывы участников рынка, уже привлекавших финансирование через конкретную площадку. При наличии сомнений нужно рассмотреть возможность использования другого финансового посредника.

Средства, перечисляемые автору по итогам проекта, считаются доходом и предполагают выплату налогов. Налог взимается исходя из

полной суммы, отражённой в проекте после его завершения. В связи с этим отчисления должны быть учтены и выплачены согласно системе налогообложения, утверждённой в организации или выбранной ИП.

Для тех, кто хочет приумножить капитал своей компании и готов самостоятельно принимать рискованные решения, существует рынок ценных бумаг — часть финансового рынка, где осуществляются привлечение и перераспределение денег за счёт выпуска и обращения ценных бумаг. Самые известные ценные бумаги — акции и облигации. По сути, акция — это небольшая доля компании. Покупатель акции становится совладельцем того или иного предприятия. Облигация — свидетельство того, что инвестор дал компании в долг ту или иную сумму и компания обязуется эти деньги вернуть в определённый срок, выплатив дополнительный доход, то есть проценты, за пользование вашими деньгами.

Кроме того, важно определить инвестиционную стратегию, определяющую стиль поведения на бирже: какие инструменты приобретать, на какую доходность можно рассчитывать и к каким потерям быть готовым, на какой срок вкладывать средства и как часто совершать сделки.

Импульсивные действия на бирже ведут к ошибкам, поэтому не стоит резко реагировать на малейшее колебание цен на рынке. Риски лучше диверсифицировать: использовать разные финансовые инструменты и покупать ценные бумаги компаний из разных отраслей. Покупка ценных бумаг компаний различных секторов экономики (например, химической промышленности, машиностроения, телекоммуникаций) поможет снизить риск потери вложенных денег.

Необходимо помнить, что гарантировать что-либо на фондовом рынке могут лишь шарлатаны, а ответственный посредник должен предупредить о рисках. Ситуация на бирже изменчива, а ответственность за принятые решения целиком ложится на плечи инвестора.

Резюмируя вышесказанное: прежде чем выходить на рынок инвестиций, вне зависимости от того, являетесь ли вы инвестором или ищете дополнительный капитал, внимательно ознакомьтесь с рынком и проведите свои исследования. А если сомневаетесь в своих силах — доверьтесь профессионалам. Грамотная инвестиционная политика может подстегнуть бизнес к развитию, а неграмотная — загубить даже самую перспективную идею.



КАК В ПОДМОСКОВЬЕ

НЕОБХОДИМОСТЬ ПОДДЕРЖКИ ИТ-КОМПАНИЙ

С марта 2022 года правительство России ввело ряд мер поддержки бизнеса. Особое внимание было уделено ИТ-компаниям, поскольку ИТ-специалисты, как правило, более свободны в выборе работы и места проживания. Из-за пандемии некоторые разработчики выбирали место жительства в том числе за границей, поскольку их задачи можно выполнять удалённо. В условиях новых санкций этот тренд усилился. До конца мая наблюдался отток ИТ-специалистов, в частности работавших в Московской области. Большая часть таких специалистов работала на иностранные ИТ-компании и из-за ухода компаний

с российского рынка сменила место жительства. Также уезжали айтишники-фрилансеры, которые участвовали в интернациональных проектных командах. Сейчас же отток замедлился. Наоборот, часть тех, кто уехал, уже вернулась обратно. По данным РАЭК* на начало августа 2022 года, более половины уехавших айтишников планируют вернуться в Россию в течение полугода. На данный момент развёрнута активная кампания по привлечению к работе в отечественных компаниях в том числе и молодых специалистов. Это позволит обеспечить стабильное развитие и реализовать кадровое обеспечение отрасли.

* Более 50% уехавших из России ИТ-специалистов хотят вернуться в ближайшие полгода. ТАСС. <https://tass.ru/ekonomika/15428717>

СИТУАЦИЯ В СФЕРЕ ИТ

Российское ИТ-сообщество активно работает над задачами в рамках импортозамещения и развивает собственные информационно-технологические разработки. Растёт спрос на российское ПО, количество ИТ-компаний увеличивается. Московская область не исключение. Например, по сравнению с прошлым годом

число компаний-разработчиков ПО выросло на 247. В первую очередь это связано с необходимостью замещения иностранных продуктов, которые широко использовались как в государственных организациях, так и в банках, энергетических компаниях, учреждениях здравоохранения и т. д.

«Чтобы на рынке появлялось больше ИТ-компаний, государство разработало различные меры поддержки отрасли. Сейчас появились механизмы грантовой и административной поддержки, и мы прогнозируем оживление в отрасли к 2023 году. После ухода иностранных ИТ-компаний с российского рынка конкуренция по некоторым направлениям снизилась, а простор для новых технологических решений увеличился», — говорит министр государственного управления, информационных технологий и связи Московской области **Надежда Куртяник**.



ПОДДЕРЖИВАЮТ ИТ-КОМПАНИИ

Ненамного уменьшилось число организаций, специализирующихся на создании и использовании баз данных и информационных ресурсов. Но это направление востребовано, поэтому

предполагается, что появятся новые компании. Кроме того, многие организации ведут деятельность сразу по нескольким направлениям и имеют различных специалистов в штате.

АКТУАЛЬНЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ

Механизм взаимодействия государства, общества и бизнеса продолжает совершенствоваться, чтобы появились дополнительные стимулы для развития ИТ-компаний. Для этого разработаны федеральные и региональные меры поддержки, которые можно распределить на несколько блоков: налоговые преференции, финансовые, грантовые и административные меры. ИТ-компании в 2022–2024 годах освобождены от налога на прибыль, на год получили отсрочку по уплате страховых взносов, а также получили отсрочку от уплаты НДС. Можно подать заявку на гранты на перспективные разработки в сфере ИТ, а иностранные ИТ-специалисты могут работать в аккредитованных Минцифры России ИТ-компаниях без разрешения и патента.

Среди региональных льгот и преференций — премия губернатора до 1 млн рублей, грант правительства Московской области до 10 млн рублей, субсидии субъектам МСП, понижение ставки по УСН, аренде на землю, налогу на землю и имущество, освобождение от уплаты

налога на имущество организаций. Введён инвестиционный налоговый вычет для производителей ИТ-оборудования.

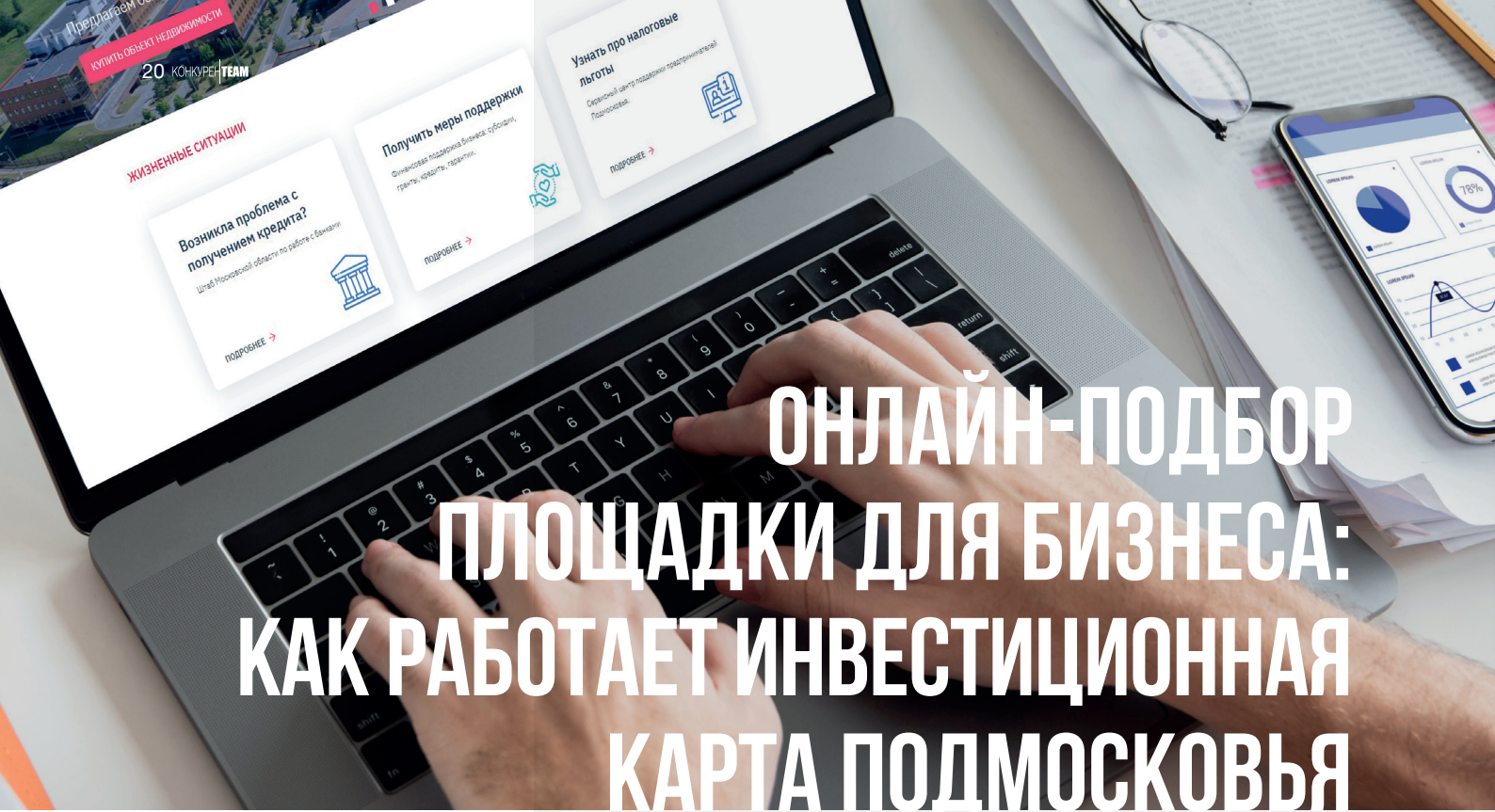
Также ИТ-компании и производители компьютерной техники в Подмосковье могут получить грант при создании новых высококвалифицированных рабочих мест. Для этого достаточно подать заявку на регпортале госуслуг. Работодатель сам может определить, на что он будет тратить выделенные денежные средства: либо это будет возмещение затрат на заработную плату работникам, либо денежные средства пойдут на возмещение расходов на приобретение оборудования. При этом размер выплат зависит от уровня заработной платы специалистов и составляет от 8 до 25 тыс. рублей в месяц на каждого нового работника, а срок предоставления гранта зависит от количества созданных рабочих мест и составляет от 1 года до 5 лет.

С мая 2022 года действует программа льготной ипотеки для ИТ-специалистов по ставке до 5%. В Подмосковье за три месяца подано более 1100 заявок, из них банки одобрили уже 809 заявок.

ПЕРСПЕКТИВЫ ОТРАСЛИ

В дальнейшем ожидается рост числа ИТ-компаний, поскольку для развития отрасли создаются благоприятные условия. Также прорабатываются механизмы взаимодействия с вузами, колледжами и техникумами. Студенты ИТ-специальностей могут пройти стажировки в подмосковных ИТ-компаниях, а также присо-

единиться к федеральной программе «Стартап как диплом». Она позволяет студентам старших курсов ещё в процессе обучения реализовывать свои проекты и участвовать в решении реальных рыночных кейсов. Это также способствует укреплению кадрового потенциала ИТ-отрасли.



ОНЛАЙН-ПОДБОР ПЛОЩАДКИ ДЛЯ БИЗНЕСА: КАК РАБОТАЕТ ИНВЕСТИЦИОННАЯ КАРТА ПОДМОСКОВЬЯ

Предприниматели могут самостоятельно подобрать участки для размещения своего бизнеса на интерактивной инвестиционной карте Московской области. Сегодня бизнесу доступно свыше 10 тыс. объектов различного назначения.

Так, среди площадок на инвестиционной карте представлены недвижимость, доступная для покупки или аренды, помещения, находящиеся на торгах Московской области, земельные участки в особых экономических зонах и промышленных парках, участки под гостиницы и глэмпинги, площадки формата «Лайт индустриал» и другие объекты.



**Инвестиционная карта
Московской области**



*«Сегодня предприниматели Подмосковья могут в режиме онлайн подобрать локацию для размещения своего бизнеса. Объекты находятся в муниципальной и частной собственности. Этот перечень постоянно актуализируется — на данный момент на карте отображена информация о более чем 10 тыс. объектов, из которых порядка 200 — это земельные участки, доступные по программе региональной поддержки импортозамещения «Земля за 1 рубль», — сказала заместитель председателя правительства — министр инвестиций, промышленности и науки Московской области **Екатерина Зиновьева**.*

Инвесторы могут самостоятельно определить оптимальные варианты размещения. Для этого необходимо применить соответствующие фильтры: например, можно выбрать муниципальное образование, необходимую площадь участка, расстояние до МКАД и ЦКАД и другие параметры.

Так, выбрав тип объекта «Гостиницы (свободные земельные участки)», предприниматель получит информацию о порядка 40 площадках, доступных для размещения такого бизнеса. Здесь инвесторы могут разместить не только отели, но и оздоровительные лагеря.

Для реализации проектов импортозамещения предпринимателями в Московской области была принята программа поддержки, в рамках которой земельные участки для строительства предприятий бизнес сможет получить в аренду сроком на три года по ставке 1 рубль в год. Подобрать участок, включённый в программу, инвесторы также могут на инвестиционной карте Подмосковья. Выбрав тип объекта «Земля за 1 рубль», предприниматель увидит информацию обо всех свободных земельных участках. Как только инвестор определится с участком, необходимо подать заявку на его получение. Договор о передаче земли в аренду по ставке 1 рубль в год заключается в течение 20 дней после поступления соответствующей заявки.

Как отмечает зампред подмосковного правительства, предприниматели активно интересуются программой льготной аренды.

«С начала действия программы «Земля за 1 рубль» к нам поступило свыше 200 заявок от бизнеса. Всего на данный момент региональные предприниматели получили более 30 участков по этой программе», — отметила **Екатерина Зиновьева**.

Также высоким спросом бизнеса пользуются участки в особых экономических зонах Подмосковья. Их в Московской области пять — это самое большое количество в регионе по стране. На данный момент свыше 70 площадок для размещения доступно в четырёх из них: в ОЭЗ «Дубна», «Максимиха», «Ступино Квадрат» и «Кашира». В зависимости от вида разрешённого использования здесь можно создать сельскохозяйственное производство, промышленные объекты, научно-производственные предприятия и другие объекты.

Помимо этого, недавно на инвесткарту Подмосковья были нанесены первые участки рядом



**Инвестиционный портал
Московской области**

с ЦКАД. Общая площадь доступных участков на данный момент превышает 400 га.

«На сегодняшний день инвесторам уже доступно не менее 70 земельных участков рядом с ЦКАД, находящихся в государственной, муниципальной или частной собственности, в том числе и участки на территории индустриальных парков. За счёт близости к одной из ключевых региональных автотрасс предложенные территории уже обеспечены хорошей логистикой, что положительно отразится на эффективности инвестиционных проектов», — рассказала зампред **Зиновьева**.

На участках вблизи ЦКАД можно реализовать инвестиционные проекты в сфере сельского хозяйства, складской недвижимости, строительной промышленности, а также построить объекты для ведения коммерческой деятельности.

Инвестиционная карта является одним из пяти элементов нового Регионального инвестиционного стандарта. Московская область стала одним из первых регионов, где все элементы уже внедрены. Кстати, инвесткарта Подмосковья получила высокую оценку Минэкономразвития РФ и отмечена в числе лучших региональных практик.

ОБЪЕКТЫ НЕЗАКОННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА НА ИНТЕРАКТИВНОЙ КАРТЕ ПОДМОСКОВЬЯ

От граждан есть запрос на получение достоверной информации о строящихся зданиях Московской области. Самострои не только портят облик региона, но иногда и вовсе представляют угрозу. Все хотят жить и растить детей в максимально безопасной и красивой среде. Мы ведём активную работу по борьбе с самостроями и сегодня ответим на ваши вопросы.



«Добродел»

Ответы даёт

**министр правительства
Московской области
по государственному надзору
в строительстве
Артур Гарибян**



— Сколько самовольных построек оцифровано на сегодняшний день в мобильном сервисе «Подмосковные стройки» на портале «Добродел»?

— В настоящее время цифровой сервис «Подмосковные стройки» на портале «Добродел», запущенный в 2019 году, включает слой, который позволяет гражданам оперативно получать информацию об объектах самовольного строительства региона. На данный момент оцифровано 1470 незаконных зданий.

— Каким образом пользователь может получить информацию о статусе объекта?

— Теперь пользователь получает информацию о статусе объектов всего за несколько секунд. Для этого достаточно зайти в мобильное приложение «Добродел», выбрав вкладку «Подмосковные стройки», или в раздел «Стройка» в веб-версии портала, указав слой «Незаконное строительство». На интерактивной карте отобразятся все самострои в Подмосковье, которые в настоящее время находятся в работе по ликвидации — в процессе сноса или приведения в соответствие. Найти интересующий объект можно также по адресу в поисковой строке или с помощью технологии дополненной реальности (AR), наведя камеру телефона в режиме реального времени.

— Как применять на практике технологию дополненной реальности (AR) для выявления объектов самовольного строительства?

— Передвигаясь по Подмосковью, пешком или на транспорте, пользователь при клике на иконку бинокля в приложении активирует камеру. На экране отобразятся мини-карточки незаконных строений вблизи от пользователя — с указанием расстояния до объекта. При нажатии на мини-карточку пользователь попадёт в полную карточку с подробной информацией. Мы стараемся предоставить максимум информации жителям по недостроенным строениям, идём в ногу со временем и используем прогрессивные технологии. Теперь можно самостоятельно выявлять новые объекты самовольного строительства и узнавать судьбу уже существующих: приведут в соответствие или всё-таки снесут. Для того чтобы оставить жалобу на объект, достаточно навести на него камеру телефона. Если информации

об объекте нет, то система предложит оставить обращение на портале «Добродел». Заявка автоматически поступит в Главгосстройнадзор, и инспекторский состав оперативно отреагирует и выедет на место, чтобы разобраться в ситуации.

— Что делать в случае отсутствия на карте объекта с признаками самовольного строительства?

— Необходимо отметить, что ликвидация самовольных объектов вызывает повышенный интерес у граждан, что вполне объяснимо: эта тема является социально значимой, каждый хочет проживать в комфортной городской среде. Порядка 700 объектов было включено в перечень благодаря обращениям жителей, 38% из них уже достроили, привели в соответствие или снесли. У каждого незаконного объекта, отображённого на карте, есть карточка с наименованием, точным адресом и фотофиксацией. Кроме того, указаны планируемый способ и срок его ликвидации. В случае отсутствия на карте объекта, при наличии признаков самовольного строительства, пользователи приложения и портала «Добродел» могут направить сообщение о выявлении такого здания. В обращении необходимо указать точное местоположение объекта и прикрепить его фотографии.

— Какое количество незаконных строений ликвидировано с начала 2022 года?

— В 2022 году Главгосстройнадзор совместно с профильными ведомствами и органами местного самоуправления ликвидировал 440 самовольно возведённых построек. Не все объекты идут под снос, мы стараемся по возможности приводить здания в соответствие требованиям, достраивать и вводить в эксплуатацию, в перспективе будут созданы новые рабочие места и точки притяжения. Соотношение достроя и сноса примерно 26 на 74: с августа 2018 года снесено 636 объектов, 1832 здания достроены и приведены в соответствие.

Продолжается работа по развитию мобильного сервиса «Подмосковные стройки» на портале «Добродел». В 2022 году Главгосстройнадзор совместно с Комитетом по архитектуре и градостроительству Московской области добавил новый слой, который позволяет гражданам оперативно получать информацию об аварийных и недостроенных объектах Московской области.



Заместитель руководителя
Комитета по конкурентной
политике Московской области
Анастасия Кренёва

УЗНАЙ О СВОЁМ НОВОМ УЧАСТКЕ БОЛЬШЕ! МАГАЗИНЫ, АПТЕКИ, ЗАПРАВКИ И ДРУГАЯ ИНФРАСТРУКТУРА НА ОНЛАЙН КАРТЕ

Портал ЕАСУЗ — единая точка входа для граждан, представителей бизнеса и заказчиков Московской области. Одной из самых посещаемых страниц портала неизменно является раздел «Торги». Основная задача этого раздела — информирование потенциальных участников о выставленных на земельно-имущественные торги объектах. В нём без труда можно подобрать участок под строительство

дома или ведение хозяйства, найти помещение или землю коммерческого назначения. Немаловажным фактором при выборе объекта является инфраструктура в шаговой доступности — это одна из доработок, реализованная этой осенью. Мы добавили возможность посмотреть ближайшие объекты инфраструктуры и построить маршрут от объекта торгов прямо до них.

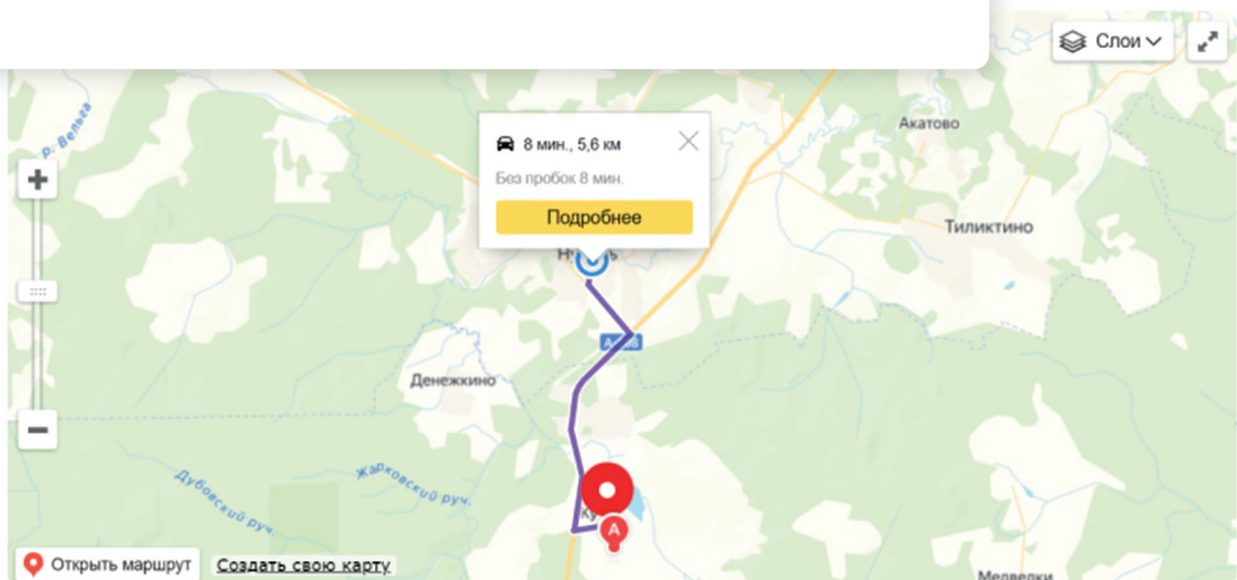
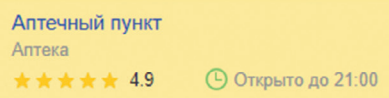


Нажмите на поле “Адрес или объект”, чтобы увидеть категории.

Выберите интересующую Вас категорию



Определитесь с местом





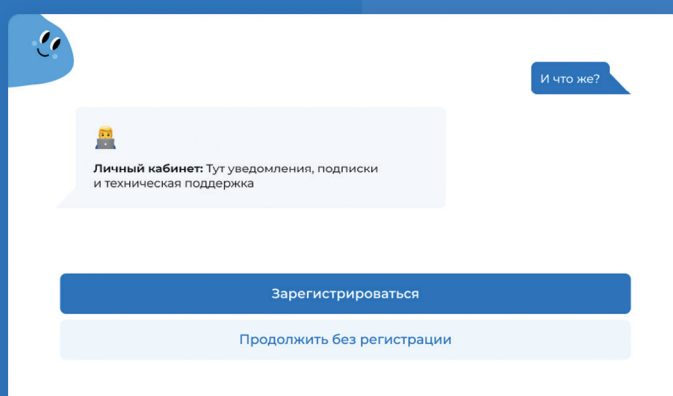
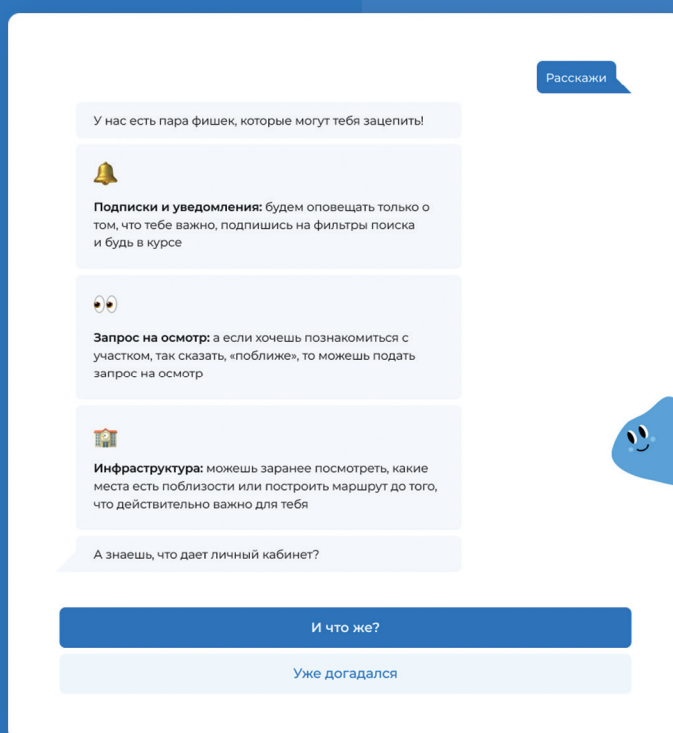
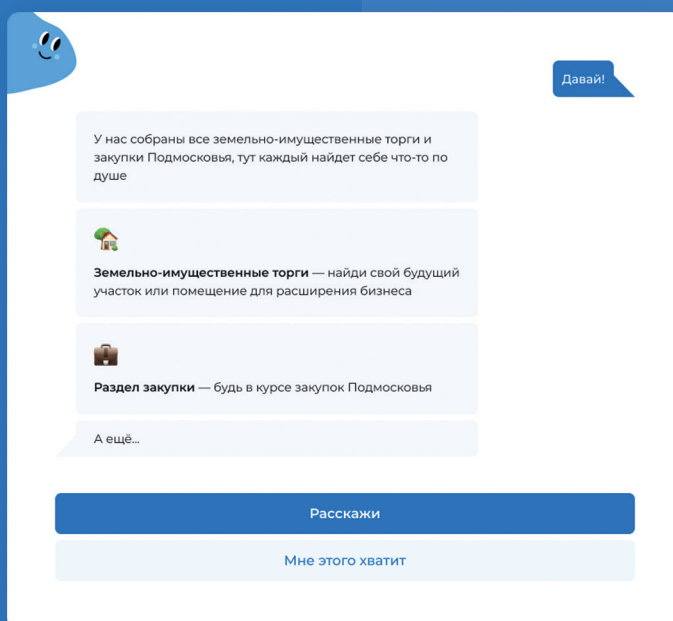
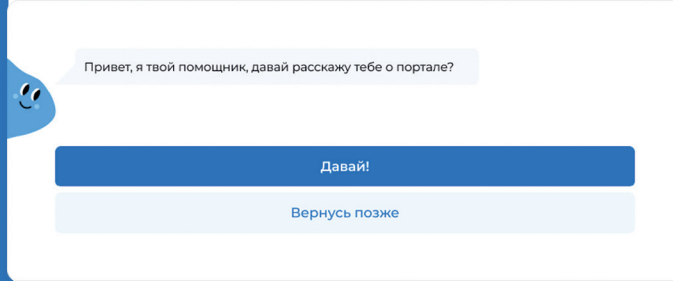
Портал
ЕАСУЗ

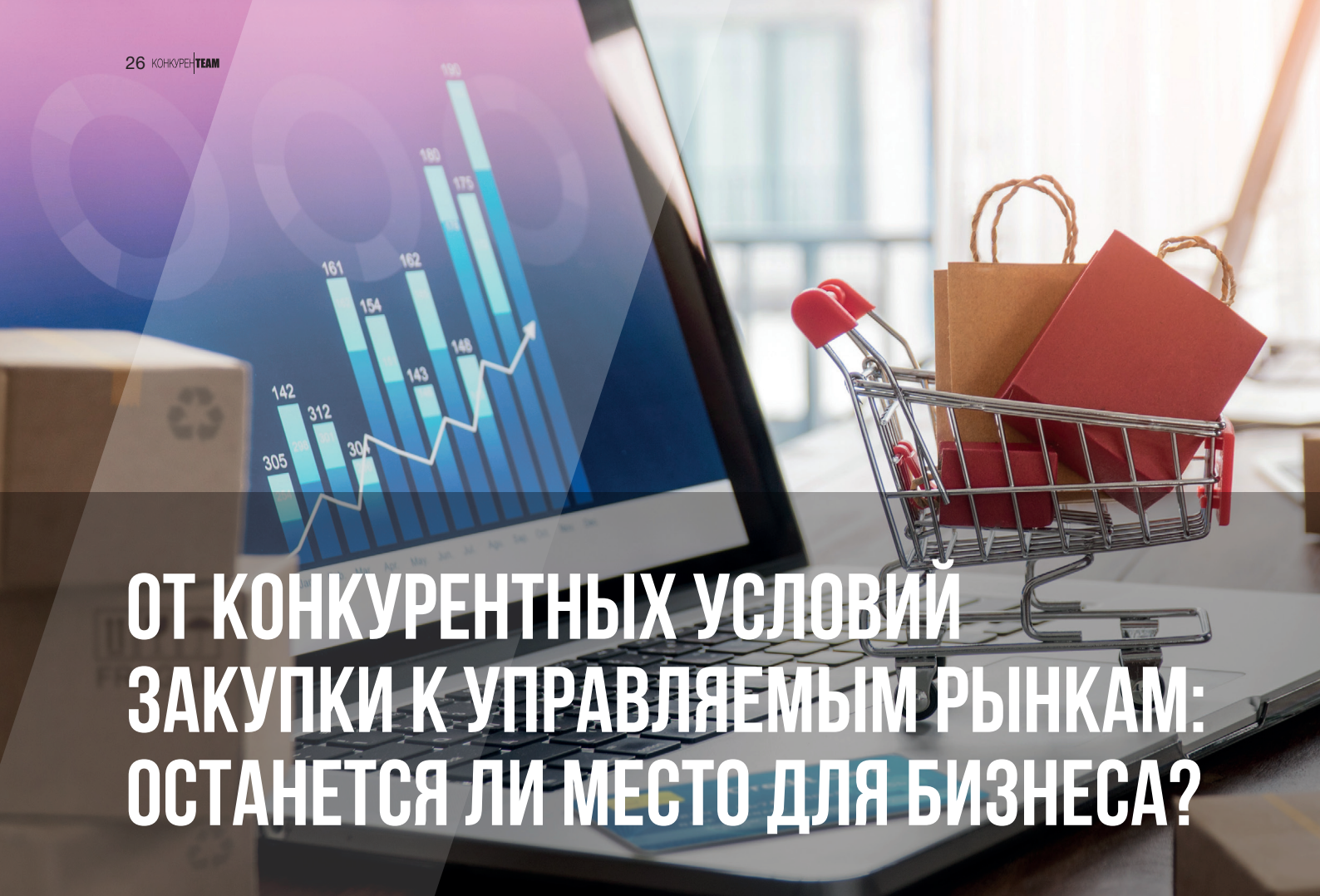
Цифровой помощник. Будущее — за искусственным интеллектом

Цифровые технологии и реалии современного мира радикально меняют нашу жизнь. Цифровые помощники и ассистенты помогают нам в повседневной жизни и в работе. Пример тому — робот Макс на «Госуслугах», который отвечает на вопросы и объясняет, как действовать при возникновении жизненной ситуации.

Наша команда активно работает над автоматизацией процесса взаимодействия с пользователями. Это касается и минимизации трудозатрат по поиску нужной информации, и решения технических проблем, возникающих при работе с информационной системой.

Первым шагом на пути к внедрению цифрового помощника стала демоверсия интерактивного диалога на Портале ЕАСУЗ. Это помощник, который в формате сформулированных вопросов рассказывает о возможностях портала, преимуществах личного кабинета, удобстве поиска и в целом о том, что же такое Портал ЕАСУЗ.





ОТ КОНКУРЕНТНЫХ УСЛОВИЙ ЗАКУПКИ К УПРАВЛЯЕМЫМ РЫНКАМ: ОСТАНЕТСЯ ЛИ МЕСТО ДЛЯ БИЗНЕСА?

Структура национальной экономики меняется под воздействием внешних условий. Появляются элементы государственного планирования, нормирования затрат, возрастает роль госзаказа во всех процессах. Приоритетные направления бюджетных вливаний — это военные и административные расходы. Очевидно, что в русле неизбежной централизации будет дальше развиваться и контрактная система, а также закупки корпораций и госкомпаний.

На конференции ФАС России, проходящей в Сочи, замглавы Минфина Алексей Лавров дал трезвую и взвешенную оценку происходящему, основанную на данных объективного контроля.

Лавров отметил, что по факту закупки, осуществляемые в рамках № 44-ФЗ, составляют всего лишь 5% национального ВВП, а регулируемые закупки в рамках № 223-ФЗ — 27%.

Во-первых, эти цифры говорят, что на виду у контролирующих органов явно неполная картина происходящего. А во-вторых, что конкуренция — это двигатель и стимул экономики, но далеко не единственный.

Конкурентные условия закупки — это желательная, но не всегда исполнимая цель.

Многие рынки в стране являются полигональными по своей природе.

— Например, если у нас в стране три производителя трамваев, а трамваи покупают только муниципальные и государственные заказчики, то, что бы мы ни изобретали, рынок всегда будет разделён между этими тремя поставщиками. Во многих других случаях ситуация аналогичная (строительство мостов, дорог...), — отметил Алексей Лавров.

В Минфине считают, что имеет смысл разделить внутренний сбыт по основным видам закупок, чтобы было понятно, какие рынки являются более или менее конкурентными либо не конкурентными вовсе. Это даст объективные основания судить об эффективности закупочной системы на отдельно взятых участках.

Российская экономика априори сильно монополизирована по сравнению с другими государствами. Такова структура собственности в нашей стране, особенность корпоративной культуры и хозяйственного уклада.

— В законодательстве о закупках придётся всегда учитывать этот фактор внешней среды, — считает Алексей Лавров.

НА КОНФЕРЕНЦИИ ФАС В СОЧИ ОБСУДИЛИ САМУЮ АКТУАЛЬНУЮ ПРАВОВУЮ КОЛЛИЗИЮ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ

Это важное признание объективной реальности. Если у правительства появилось такое понимание, значит, есть шансы построить сильную «мобилизационную экономику с рыночным инструментарием», пойдя по китайскому пути развития. В данном случае мы процитировали терминологию сторонника такого сценария Сергея Глазьева, члена Коллегии (министра) по интеграции и макроэкономике ЕЭК.

Об усилении доли государства и неизбежном внедрении плановых механизмов в экономику страны на фоне больших геополитических перемен сейчас говорят и пишут многие авторитетные эксперты.

Spydell_finance: «В чём правы власти? В поиске баланса между рыночной экономикой и ползучим усилением роли государства так, как это происходит сейчас, когда создаётся пространство манёвра для частного капитала, перспектива инноваций, но при этом государство контролирует ключевые процессы и замыкает на себя основные денежные потоки».

Это объективные исторические процессы, у которых, к сожалению, есть и побочный эффект.

При таком стратегическом раскладе наибольшие опасения вызывает судьба предпринимательства, малого и в особенности среднего производственного бизнеса.

Государство должно сохранить за МСП место в системе закупок. Опыт крупнейшей китайской экономики показывает, что в условиях государственных олигополий сделать это можно сугубо административными методами — «огораживанием», пробиванием бюрократических барьеров. В КНР государство целенаправленно рассчитывает для среднего производственного бизнеса «лакуны» и каналы сбыта, защищает и гарантирует его участие в контрактах крупных заказчиков, по возможности искусственно встраивает небольшие компании в цепочки производственной кооперации. Аналогичным путём пытаются пойти и в РФ (по крайней мере, такие намерения были обозначены правительством страны).

Позитивной новостью для № 44-ФЗ является рост доли закупок у малого бизнеса: за восемь месяцев она выросла с 45% до 48%. При этом, по данным Минфина, доля МСП во внутреннем валовом продукте составляет 20%.

— Таким образом, получается, что сфера № 44-ФЗ — это особо охраняемая территория для бизнеса, где всё хорошо, по крайней мере, судя по цифрам, — прокомментировал Алексей Лавров.

Доля контрактов с единственным поставщиком в России выросла с 17% до 23% за восемь месяцев с прошлого года.

— Согласно нашей статистике, около 8% случаев таких контрактов заключено по решениям региональных властей, — отметил замминистра финансов.

Напомним, что исключительные полномочия заключать контракты с единственным поставщиком были переданы главам регионов в рамках пакета мер поддержки российской экономики весной текущего года. Эту меру поддержки (вместе с правом менять существенные условия контракта под воздействием санкций) правительство решило продлить на 2023 год. При этом подчёркивается, что должен быть сохранён принцип твёрдой цены.

Если смотреть по отраслям, то наибольший рост закупок у единственного поставщика наблюдается в строительстве. До февраля здесь фиксировали 7%, а теперь — 20%.

В Минфине считают, что нет ничего особо критичного в росте данных показателей.

— Оснований делать выводы, что это негативный инструмент, никаких нет. Тем более что многие регионы проводят на федеральном уровне, по сути, процедуру коллективного решения по выбору единственного поставщика. Через комиссии, — говорит Алексей Лавров.

Однако в бизнес-сообществе и в общественных отраслевых объединениях видят определённую угрозу конкуренции в том случае, если данный инструмент не получит должного контроля со стороны государства.

Елена Дыбова, вице-президент Торгово-промышленной палаты РФ:

— *Весь бизнес в зоне турбулентности. И такое чувство, что по пути часть пассажиров будет эва-*

куирована из самолёта. У нас крайне серьёзные опасения за наше будущее в закупках. Когда только появилась новация закупок у единственного поставщика для поддержки российской экономики, это уже стало тревожным звонком. За быстрыми решениями по прошествии какого-то времени должно появляться адекватное регулирование. В некоторых случаях закупка у едпоставщика — это объективная необходимость, а в некоторых — это вообще не должно быть в формате таких закупок.

По информации Федерального казначейства, особое внимание уделяется строительному комплексу, где наблюдается ухудшение конкурентной среды.

ПОНЯТНЫЕ ПРАВИЛА ГАРАНТИРУЮТ КОНКУРЕНЦИЮ

Евгений Данчиков, министр правительства Москвы, начальник Главного контрольного управления Москвы:

— *Конечно, норма расширения возможностей у единственного поставщика была вынужденной. Была продиктована обстоятельствами внешнего санкционного давления и необходимостью быстро реагировать на ситуацию. В основном, по нашим данным, главы регионов не злоупотребляют этим правом. Вероятно, есть отдельные частные случаи нарушений. Но в целом — этот инструмент оказался полезным. Позволил без остановки и задержки процессов оперативно отреагировать на ситуацию в части колебаний валютных курсов, ограниченный поставок отдельных импортных товаров и компонентов.*

Что касается конкретных цифр, то в Москве доля закупок у единственного поставщика (даже с учётом решений, принятых по № 46-ФЗ) кардинально не изменилась. Показатель остался в пределах 22% как в 2020-м, так и в 2021 году. Объём контрактов, заключённых по № 46-ФЗ, при этом составляет порядка 9% в текущем

году. А если считать по количеству контрактов, то не превышает даже 1% от всех закупок Москвы в рамках Федерального закона № 44. Этого удалось добиться за счёт высокоразвитых контрольных функций цифровой системы закупок Москвы. Заказчику предъявляется набор критериев, по которому он должен аргументированно обосновать, почему необходимо заключить контракт по полномочиям в рамках № 46-ФЗ. Это обязательные критерии с обязательным обоснованием формирования цены договора и повышенными требованиями к контролю за исполнением контракта.

Участники конференции отметили общую для всей закупочной системы страны негативную тенденцию — увеличение числа несостоявшихся торгов. Это свидетельствует о сжатии рынка. Количество крупных профессиональных компаний, способных выполнять сложные работы, сокращается. Это отражается на торгах, особенно если речь идёт о крупных закупках. В Москве также падает данный показатель: к примеру, в сфере строительства — 1,5–2 участника на одну закупку.

#ВОПРОС — ОТВЕТ

№ 223-ФЗ

— Каким нормативным документом установлен порядок проведения мониторинга соответствия планов закупки?

— Постановлением Правительства РФ от 21 апреля 2022 г. № 716 внесены изменения в части порядка проведения мониторинга соответствия, которые утверждены Постановлением Правительства РФ от 29 октября 2015 г. № 1169, согласно федеральным законам «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» и «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации».

— Кем проводится мониторинг соответствия?

— В Московской области мониторинг соответствия проводится органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации — Комитетом по конкурентной политике Московской области.

— В отношении чего проводится мониторинг соответствия?

— Мониторинг соответствия проводится в отношении:

- а) утверждённого плана закупки;
- б) изменений, внесённых в планы закупки в части субъектов МСП;
- в) перечня товаров, работ, услуг, закупка которых осуществляется у субъектов МСП.

— Какие заказчики попадают под процесс проведения мониторинга соответствия?

— Мониторинг соответствия проводится в отношении:

- заказчиков, у которых годовой объём

выручки, по данным бухгалтерской отчётности, за предшествующий год не превышает 500 млн руб.;

- кредитных организаций, величина активов которых не превышает 500 млн руб.;
- автономных учреждений в случае, если объём заключённых договоров за предшествующий календарный год не превышает 250 млн руб., за исключением тех заказчиков, в отношении которых осуществляется оценка соответствия (Распоряжение ПП РФ № 717-Р).

НА ВАШИ ВОПРОСЫ ОТВЕЧАЛИ



*Консультант отдела
мониторинга закупок
Управления сопровождения
корпоративных закупок
ГКУ «РЦТ»*

Осокина Галина

— Какие изменения произошли в функционале ЕИС и ЕАСУЗ в части указания информации о сроках исполнения контракта в реестре закупок?

— С 04.07.2022 г. в рамках обновления ЕИС до версии 12.2 реализованы новые возможности системы в соответствии с требованиями № 44-ФЗ. В их числе — изменение функционала формирования извещения об осуществлении закупки.

#ВОПРОС — ОТВЕТ

«ЕАСУЗ 44»

В части общих изменений функционала формирования извещения, начиная с данной версии ЕИС, реализовано указание в структурированном виде информации об источниках финансирования, сроках и этапах исполнения контракта.

Функционал предусматривает указание в извещении (направление в ЕИС из ЕАСУЗ) информации о сроках исполнения контракта (этапов контракта) исключительно в двух форматах:

- в календарных датах;
- в относительных сроках, исчисляемых в календарных днях с даты заключения контракта.

Обязательно указываются сроки исполнения этапов контракта, если это предусмотрено в проекте контракта.

Контролями ЕИС предусмотрено направление информации о сроках исключительно в одном из форматов, т. е. «смешанное» указание сроков в рамках одного контракта не предусмотрено.

В ЕАСУЗ ведётся работа по автоматизации приёма таких сведений исключительно из ПИК ЕАСУЗ.

Информация о важных изменениях в системе доступна во вкладке «Список изменений в «ЕАСУЗ 44», а также в телеграм-канале «ГИС ЕАСУЗ».

— Как не допустить ошибок при размещении закупки в «ЕАСУЗ 44» при применении условий одностороннего отказа от заключения контракта?

— В «ЕАСУЗ 44» реализован упреждающий контроль в случае, если пользователь не указал в карточке закупки информацию о том, что контракт может быть расторгнут в одностороннем порядке.

При условии, что заказчик предусматривает в проекте контракта такой отказ, соответствующий признак необходимо установить в извещении о закупке. Об этом пользователю напомнит сама система.

Если заказчик принимает решение об одностороннем отказе, а в извещении отсутствует информация о применении условий такого отказа, могут

возникнуть ошибки при исполнении контракта, расторжение такого контракта в одностороннем порядке будет невозможно.

— Обязательно ли устанавливать характеристики КТРУ в извещении при публикации закупки в «ЕАСУЗ 44»?

— Если закупка размещается в рамках КТРУ, пользователи «ЕАСУЗ 44» должны указать обязательные характеристики и их показатели.

В ЕАСУЗ внедрён контроль обязательного указания такой информации. Если пользователем не внесены показатели характеристик, то система уведомит о необходимости исправить ошибку перед направлением закупки на размещение в ЕИС.

Если условия КТРУ допускают дополнение пользовательских характеристик, то пользователь вносит такие характеристики в полном объёме самостоятельно.

В случае добавления пользовательских характеристик заказчик обязан заполнить сведения по обоснованию применения дополнительных характеристик. При отсутствии обоснования система уведомит о необходимости ввода сведений в соответствующем блоке.

НА ВАШИ ВОПРОСЫ ОТВЕЧАЛИ



Заместитель директора ГКУ «РЦТ»

Зотова Виктория

— Если я стану единственным участником аукциона по продаже недвижимого имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности, будет ли со мной заключён договор купли-продажи?

— Согласно п. 3 ст. 18 № 178-ФЗ от 21.12.2001 г. (ред. от 14.07.2022 г.) «О приватизации государственного и муниципального имущества» если заявку на участие в аукционе подало только одно лицо, признанное единственным участником аукциона, то есть заявка единственного участника признана соответствующей требованиям информационного сообщения и допущена к участию в аукционе, то договор заключается с таким лицом по начальной цене продажи государственного или муниципального имущества.

— Как подать заявку на участие в электронных земельно-имущественных торгах по доверенности?

— Для того чтобы участвовать в электронных земельно-имущественных торгах по доверенности, в первую очередь претенденту и его представителю нужно получить электронную подпись, которая выдаётся в любом из аккредитованных центров.

Следующим шагом претенденту необходимо зарегистрироваться на электронной площадке (далее — ЭП).

В соответствии с регламентом/инструкциями оператора ЭП претендент добавляет сертификат представителя в свой личный кабинет (в раздел «Моя организация») для возможности подавать заявки на участие, делать ставки в ходе проведения торгов, заключать договоры и пр.

После того как сертификат представителя был добавлен в личный кабинет претендента, у

представителя появляется возможность входа — по своей электронной подписи

от лица претендента — на ЭП. Для этого на странице авторизации представителю необходимо выбрать свой сертификат и в разделе «Выберите организацию» выбрать претендента.

Важно отметить: если заявка из личного кабинета претендента подаётся представителем, то обязательно нужно поставить галочку в чекбоксе «Заявка подаётся представителем претендента» и заполнить реквизиты представителя.

НА ВАШИ ВОПРОСЫ ОТВЕЧАЛИ



Начальник Управления проведения, мониторинга и аналитики земельно-имущественных торгов ГКУ «РЦТ»

Куликова Надежда

ЗЕМЕЛЬНО-ИМУЩЕСТВЕННЫЕ ТОРГИ ОТ А ДО Я: НА ПЛАТФОРМЕ STEPİK ПОЯВИЛСЯ БЕСПЛАТНЫЙ КУРС

Не секрет, что Московская область — это регион-лидер, где впервые в России реализована схема централизации земельно-имущественных торгов. Не отстаёт Подмосковье и от трендов в цифровизации: сегодня почти 100% всех торгов в регионе проводится в электронном виде.

Уникальная возможность перенять опыт Московской области в части подготовки, организации и проведения земельно-имущественных торгов — пройти совершенно бесплатный онлайн-курс «Организация земельно-имущественных торгов» на популярном маркетплейсе онлайн-курсов Stepik. Его разработал сам организатор торгов Подмосковья — Комитет по конкурентной политике — совместно с Региональным центром торгов.

Курс создан для продавцов (собственников) имущества, организаторов торгов, специализированных организаций и специалистов земельно-имущественной сферы.

Качественный обучающий материал курса включает в себя теоретические и практические основы системы земельно-имущественных торгов и практику Московской области по их организации и проведению.

«Мы старались создать уникальный обучающий продукт, поделиться своим опытом через простую, максимально удобную и популярную обучающую платформу.

Наш курс — это база знаний. Он поможет прокачать свои навыки. А процесс обучения увлекательный и интересный, ведь всю информацию обучающиеся получают из первоисточника. Программа курса «Организация земельно-имущественных торгов» включает в себя разделы, которые досконально расскажут про систему торгов, помогут получить все ответы на вопросы, касающиеся подготовки, организации и проведения земельно-имущественных торгов, проводимых в соответствии с законодательством. Для закрепления знаний созданы тесты, которые проводятся в конце каждого урока, а их у нас 22, а также итоговый тест по всему содержанию программы», — рассказала про обучение на курсе первый заместитель директора Регионального центра торгов **Юлия Вершинина.**

Программа курса состоит из семи разделов: это планирование ЗИТ, подготовка, сопровождение торгов, продвижение объектов, подведение итогов, порядок заключения договоров по итогам торгов и уклонение от заключения. Каждый из разделов содержит все необходимые материалы, которые помогут изучить систему торгов от а до я.

Проходите онлайн-курс прямо сейчас! Становитесь профессионалами и работайте в сфере земельно-имущественных торгов, делая её ещё прозрачнее, доступнее и популярнее.

ОРГАНИЗАЦИЯ ЗЕМЕЛЬНО-ИМУЩЕСТВЕННЫХ ТОРГОВ

Курс включает теоретические и практические основы системы земельно-имущественных торгов и практику Московской области по их организации и проведению.

Начальный уровень

3 - 4 часа

★★★★★ 4.8
354 учащихся

32 отзыва

Стать лучше



О курсе

Структура курса включает 7 разделов.

В конце каждой главы проводится тест контроля знаний по пройденному материалу, а в конце курса сформирован итоговый тест, содержащий вопросы по всему содержанию программы.

В ходе обучения преподавателями рассматриваются вопросы подготовки, организации и проведения земельно-имущественных торгов, проводимых в соответствии с ЗК РФ, Федеральным законом № 178 ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества», Приказом ФАС России № 67 «О порядке проведения конкурсов или аукционов на право заключения договоров аренды, договоров безвозмездного пользования, договоров доверительного управления имуществом, иных договоров...».

Также будьте в курсе актуальных новостей о земельно-имущественных торгах Московской области. Подписывайтесь на [Telegram-канал](#) и группу [VK](#) Комитета по конкурентной политике!

Все торги Подмосковья на [Портале ЕАСУЗ](#).

Бесплатно

Поступить на курс

♥ Хочу пройти

Учиться можно сразу

В курс входят

22 урока

43 теста

[Программа курса](#)

Последнее обновление 02.08.2022

КАК пройти обучение на курсе «Организация земельно-имущественных торгов»

1

Зарегистрироваться на Stepik и перейти на бесплатный курс

2

Прокачать свои навыки — изучить уроки курса

3

Проверить знания — ответить на вопросы тестов

4

Стать профессионалом в сфере ЗИТ



Не забудьте оставить обратную связь. Ваши отзывы помогают нам стать лучше



Расскажите про онлайн-курс друзьям и коллегам



СОЦИАЛЬНАЯ ГАЗИФИКАЦИЯ В ПОДМОСКОВЬЕ: МОСОБЛГАЗ ДОГАЗИФИЦИРОВАЛ 2100 НАСЕЛЁННЫХ ПУНКТОВ

В апреле 2021 года по итогам послания Федеральному собранию Владимир Путин дал поручение правительству о догазификации регионов. В июне того же года заместитель Председателя Правительства РФ Александр Новак и губернатор Московской области ввели в эксплуатацию крупнейшую газораспределительную станцию «Жуково», тем самым дав старт программе «Социальная газификация».

Главная цель президентского проекта — бесплатное подведение газопровода до границы участка.

Масштабы президентского проекта на территории Московской области впечатляют: план на

1,5 года — догазификация 2806 населённых пунктов. В 2100 из них работы уже завершены. Главный критерий включения в программу — в населённом пункте должен быть действующий газопровод-источник, отсюда и термин «догазификация».

Сам процесс газификации дома с появлением программы упростился. Вот шаги, которые нужно выполнить жителю:

- подать заявку на участие в программе;
- заключить договор;
- подготовить дом к приёму газа;
- дождаться строительства и пуска.

Теперь расскажем подробнее о каждом из этих шагов.



Интерактивная карта



Личный кабинет клиента Мособлгаза



«Госуслуги»



Портал Единого оператора газификации



Социальная газификация Подмосковья

ПОДАЧА ЗАЯВКИ НА УЧАСТИЕ В ПРОГРАММЕ

Это самый первый шаг. Уточнить, включён ли ваш населённый пункт в программу, удобнее всего на сайте Мособлгаза: в разделе «Социальная газификация», на интерактивной карте. Также перед подачей заявки необходимо зарегистрировать дом, если он не был зарегистрирован ранее.

Далее переходим к процессу подачи заявки. Оформить её можно:

- онлайн — в личном кабинете клиента Мособлгаза, на «Госуслугах» или на портале Единого оператора газификации;
- офлайн — в одном из офисов обслуживания клиентов. Всего открыто 674 точки. Это офисы Мособлгаза, стационарные и мобильные офисы социальной газификации и МФЦ.

Мобильные офисы — это удобный вариант для жителей отдалённых населённых пунктов. По Подмосковью курсируют 12 автомобилей, актуальное расписание можно посмотреть на сайте Мособлгаза. Там же представлен перечень документов, необходимых для подачи заявки.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРА

Заявку подали. Что дальше? Сотрудники Мособлгаза составят договор, который вам необходимо будет подписать: также онлайн (электронной цифровой подписью) или приехав в один из офисов.

Комплексный договор с Мособлгазом устроен по принципу конструктора: житель сам выбирает, какие работы будет туда включать. Можно, например, самостоятельно выкопать траншею или купить газовое оборудование в магазине и исключить эти пункты из договора.

После подписания переходим к следующему этапу: готовим дом к приёму газа.



**Реестр специализированных
строительных организаций,
осуществляющих услуги
по подготовке домов
к пуску газа**



**Мособлгаз,
интернет-магазин**

ПОДГОТОВКА ДОМА К ПРИЁМУ ГАЗА

Этот шаг житель проходит не самостоятельно, а обращается в специализированную строительную организацию. Московская область составила реестр добросовестных организаций, перечень по каждому из муниципалитетов размещён на сайте Мособлгаза.

Такая организация выполняет следующий вид работ: монтаж или проверку контура заземления и системы вентиляции, переустройство действующей системы отопления и другое.

СТРОИТЕЛЬСТВО И ПУСК

В согласованные с заявителем даты к нему приезжает строительная бригада и проводит газопровод от забора по участку. Стройка ведётся по утверждённому проекту, который составляется сотрудником при подаче заявки.

Для пуска газа необходимо не только подготовить дом, но и купить газоиспользующее оборудование. Газовые приборы можно как выбрать из предложенных вариантов в комплексном договоре, так и купить самостоятельно на свой вкус. Приобрести оборудование возможно в магазине Мособлгаза или в любом другом. Когда все эти условия выполнены, дом может быть подключён к газу.

Московская область — первый регион, на территории которого по поручению губернатора начали действовать льготы.

Дополнительная мера поддержки включает 100%-ную оплату работ внутри участка и оплату газового оборудования стоимостью до 80 тыс. рублей.

На субсидию могут рассчитывать:

- малообеспеченные семьи с детьми;
- семьи, получающие пособие на ребёнка;
- одиноко проживающие пенсионеры;
- семьи, состоящие из пенсионеров;
- ветераны, участники Великой Отечественной войны.

Подать заявку на оформление льгот нужно через сайт РПГУ.

ИНТЕРАКТИВНАЯ ГАЗИФИКАЦИЯ

Интерактивная карта газификации уже упоминалась в начале статьи как ресурс, с помощью которого можно подать заявку на участие в проекте.

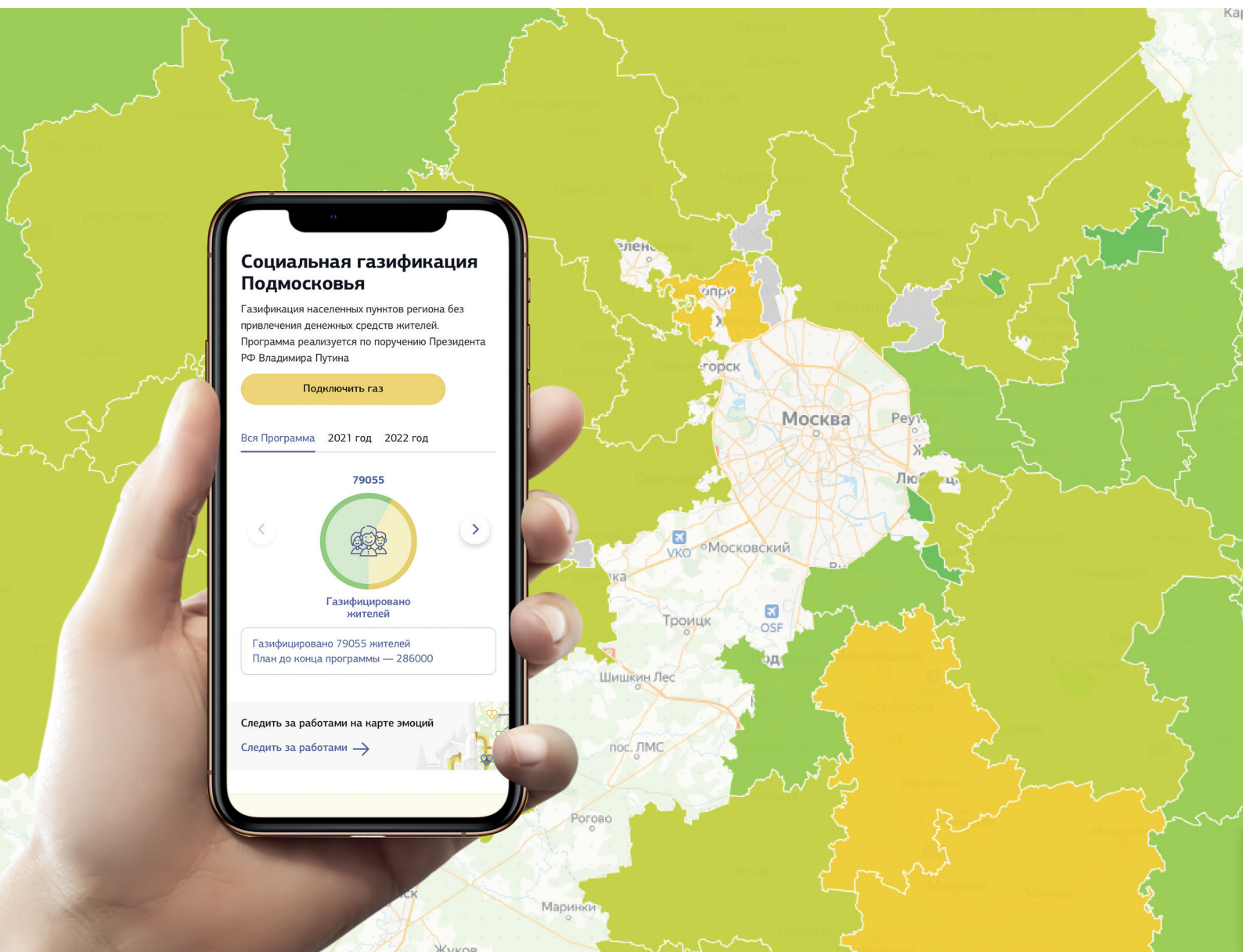
Однако подача заявки — не единственная функция карты: с помощью неё жители могут отслеживать статус работ в своём населённом пункте, а также перейти в телеграм-чат с персональным помощником. Интерактивным сервисом «Социальная газификация Подмосковья» воспользовались 500 тыс. человек.

Также следить за реализацией проекта удобно в телеграм-канале Мособлгаза: @mosoblgaz_official.

Отметим, что программа затрагивает более 50 городских округов Подмосковья: по каждому из них также есть отдельные телеграм-чаты.

Объёмы программы и сжатые сроки требуют высокого темпа работ. Поэтому к строительству на территории Московской области привлечено более 100 организаций из разных регионов России: из Владимира, Ярославля, Твери и других областей. Темпы строительства не снижаются ещё и потому, что Московская область достигла полного импортозамещения в части строительных материалов. Мособлгаз работает с отечественными заводами-изготовителями, которые производят комплектующие высокого качества.

До конца года на территории Подмосковья будет построена ещё 1 тыс. километров газопроводов по «Социальной газификации». На сегодня построено уже 1,5 тыс. километров. Всего благодаря программе к газу смогут подключиться 250 тыс. жителей региона.



«В КОНКУРЕНЦИИ ВООБЩЕ



Лес рубят — щепки летят, торги проводят — летят жалобы. В ФАС. Обойтись без них совсем, наверное, невозможно, но уменьшить их поток вполне реально. Об этом — в беседе председателя Общественного

совета в Комитете по конкурентной политике Московской области **Вадима ВИНОКУРОВА** и первого заместителя главы администрации городского округа Чехов **Константина МИХАЛЬКОВА**.

НЕТ НИЧЕГО СТРАШНОГО»

«ЭТО ДАЖЕ ХОРОШО, ЧТО НАМ БЫЛО ПЛОХО...»

— Константин Александрович, когда речь идёт о жалобах, возникает вопрос о причинах их возникновения. Выделив эти причины, можно уже и меры принимать для того, чтобы вероятность возникновения таких жалоб была меньше. У вас в этом отношении уже сложился некий опыт. Поделитесь?

— Как говорится, всё познается в сравнении. В 2021 году на закупки, проводимые нашим муниципалитетом, поступило порядка 600 жалоб в ФАС, и 504 из них были признаны обоснованными. Понятно, что это не устроило ни нас, ни областной Комитет по конкурентной политике, ни в целом Московскую область. Получилось так, что мы с большим отрывом заняли «гордое» последнее место, как говорит наш губернатор, «результат на табло». В такой ситуации, прежде всего, нужно, конечно, посмотреть правде в глаза и найти, понять причины.

Какой-то одной конкретной причины в таких случаях не бывает. Невозможно определить ответственным кого-то одного и сказать: «Вот — виноват именно этот человек» (или одно какое-то направление). С таким результатом становится очевидно, что это был сбой системный, что у нас неправильно была выстроена сама система проведения закупок, планирования закупок. Это и дало такой результат.

Мы посмотрели, честно и спокойно разобрались в ситуации, приняли для себя то, что есть у нас здесь коллективная недоработка, выявили причины. Не хотелось бы да и не могу назвать это «примером коллективной безответственности», но, наверное, что-то близкое к этому всё-таки

было: заказчики жили своей жизнью, руководители муниципальных заказчиков не были «погружены» в этот процесс, не были заинтересованы в достижении каких-то плановых показателей в целом по муниципалитету. У них не было понимания того, как их деятельность — деятельность каждого муниципального заказчика конкретно — влияет на конечный результат. Не секрет и то, что не были расставлены приоритеты, не были до руководителей муниципальных заказчиков доведены показатели, и, соответственно, контрактные службы, контрактные управляющие тоже жили в какой-то своей парадигме, локально, заботясь только о выполнении плана закупок: чтобы разместить процедуры, заключить контракт и в дальнейшем его исполнить. В том плане, чтобы просто ничего не сорвать. Наш ЦКЗ (Центр конкурентных закупок) — орган, который и осуществляет проведение всех этих закупок, — тоже избрал для себя несколько пассивную роль, посчитал, что должен выполнять исключительно функции по определению поставщиков (подрядчиков, исполнителей), то есть: взяли документацию, опубликовали её, провели процедуры, отдали заказчику. Налицо была разобщённость между структурами, задействованными в закупочной деятельности муниципалитета. В итоге мы и достигли того «результата», о котором я уже сказал. Поэтому в прошлом году, проанализировав ситуацию, увидев и приняв для себя эти причины, мы свою деятельность на 2022 год спланировали уже по-другому. По сути, мы разбили работу на два таких магистральных направления и начали по ним двигаться.

ИЗ «КРАСНОЙ» ЗОНЫ В ЗОНУ «ЗЕЛЁНУЮ»

— Что это были за направления?

— Первое — это профилактические мероприятия. Что я под ними подразумеваю? Законодательство в сфере закупок, как и любое другое законодательство, динамично, особенно в последние три года, в течение которых то пандемия, то другие вызовы, которые были обусловлены определёнными ограничениями, диктовали изменения в законы, в том числе касающиеся закупок. Соответственно, и события, связанные с началом спецоперации и последующими санкциями, те меры, которые приняты федеральным и региональным руководством, не могли не затронуть эту сферу. Понятно, что эта отрасль законодательства активно развивается, и бывает, что далеко не все закупщики или лица, так или иначе участвующие в процедурах, успевают самостоятельно изучать изменения в законодательстве, находят для этого время, а может быть, и желание.

Поэтому с точки зрения профилактики мы уже в январе провели первое совещание по тем изменениям в сфере закупок, которые вступили в действие с 2022 года. До всех руководителей муниципальных заказчиков, контрактных управляющих довели информацию и о новшествах закона о закупках, и о том, как мы будем в этом году планировать, проводить закупочные процедуры. Объявили и те результаты, которые должны были достичь. Позже мы провели для представителей наших муниципальных заказчиков и обучающий семинар, чтобы закрыть вопросы в части изменившихся условий проведения закупочных процедур. Это первое такое большое направление.

Второе, что мы сделали, — ввели рейтинговую систему оценки закупочной деятельности наших муниципальных заказчиков. Ведь какие-то объективные цифры — они должны быть. В основу, конечно, положили те показатели, которые были перед нами поставлены областным правительством, Комитетом по конкурентной политике. Это и исполнение контрактов, и то, что связано с обжалованием закупок. Конкретные показатели были доведены до всех муниципальных заказчиков, в первую очередь до тех, кто в прошлом году как раз и «заработал» самое большое количество жалоб:

порядка, наверное, трёх четвертей из них мы получили на охрану и на организацию питания. Соответственно, именно этим заказчикам такой КРІ и был «защит» в годовые показатели работы.

Итоги этого рейтинга мы подводим в первую очередь для себя и получаем возможность сравнения: по результатам прошлого года из 67 наших муниципальных заказчиков 44 находились в этом нашем рейтинге в «красной» зоне. Забегая вперёд, скажу, что на сегодняшний день в этой зоне у нас осталось всего лишь два муниципальных заказчика, все остальные её покинули. В основном теперь практически все находятся в «зелёной» зоне. Но опять же: что касается тех двух, которые остались: первый случай — чисто технический, с одной закупкой и одной жалобой. Тут, к сожалению, сработал субъективный фактор. А второй касается наиболее конкурентной сферы закупок — благоустройства. По закупкам данного направления поступило большое количество жалоб, но в этом году они в основном признаны необоснованными.

Результаты муниципального рейтинга мы подводим каждый месяц, каждый квартал озвучиваем их на совещании с участием главы. Показатели рейтинга, конечно же, в первую очередь «защиты» в КРІ для нашего ЦКЗ в целях формирования понимания его сотрудниками, что это не просто какой-то статический орган, а уполномоченный орган, в том числе на осуществление проверки представленной на размещение документации о закупках на соответствие действующему законодательству.

Дальше мы по каждой процедуре на осуществление закупок — если условно разбить: планирование, подготовка документации и размещение до определения победителя — тоже ввели некоторые новшества. В каждую процедуру мы, по сути, встроили свои элементы мониторинга, контроля. Если мы говорим, например, про планирование, то, опять же, проанализировав ситуацию, которая у нас сложилась в прошлом году, мы приняли решение часть однородных закупок централизовать, то есть так или иначе объединить закупочные процедуры. Для сравнения: в прошлом году мы провели 143 процедуры

на закупки по гарантированному питанию для школ и на эти 143 процедуры получили 424 жалобы — практически по три на каждую закупку. В этом году мы провели 23 совместные закупки, чем потенциально снизили число возможных жалоб до минимального значения, и в ФАС было подано только 14 жалоб, причём все они были признаны необоснованными. То есть мы начали по-другому планировать свои закупки в части проведения самих процедур.

Там, где закупки невозможно централизовать, мы начали их типизировать. Например, в этом году у нас проводилось 47 процедур по определению подрядчика на текущий ремонт помещений наших образовательных учреждений. Понятно, что провести такие закупки единым лотом невозможно, потому что всё-таки это вещи довольно индивидуальные. Поэтому мы сделали типовое техническое задание. Да, сейчас есть технология «Умный контракт», которая внедрена и успешно в этом направлении реализуется, и она, безусловно, является одним из элементов, позволяющих избежать жалоб. Но тем не менее техническое задание — это то, что готовят муниципальные заказчики. В данном случае мы сделали, по сути, его типовую форму, которая позволила нам все 47 процедур провести без единой жалобы. Это, конечно, пример единичный, но, на мой взгляд, показательный в случаях, когда у нас есть некоторый пул закупок, который по тем или иным признакам попадает в близкую категорию.

Другая история — там, где законодательство изменилось, а мы, объявляя закупку, пока не знаем, не понимаем позицию ФАС, поскольку она её ещё не сформирована. Либо отсутствует судебная правоприменительная практика. После объявления закупки мы мониторим аналогичные случаи, аналогичные закупки по всей Московской области: были ли по ним поданы какие-то жалобы, высказалась ли уже по этому поводу ФАС и т. д. И по итогам этого мониторинга либо корректируем закупку, либо, если позволяет время, вносим более существенные изменения, объявляем закупки заново. Конечно, в некоторых случаях очень здорово и быстро подключаются коллеги из Комитета по конкурентной политике и устраняют возникающие проблемы. Например, извещения на торги у нас формируются в системе ЕАСУЗ, а технология «Умный контракт» — это ПИК, и при формировании двух документов с использованием этих систем случаются небольшие технические нестыковки. Если

подходить формально, то это основание для того, чтобы была подана жалоба. ФАС, как мы в этом году увидели, не то чтобы заняла формальную позицию, но тем не менее поддерживала тех, кто такие жалобы подавал. В случаях, когда были разночтения между извещением, сформированным ЕАСУЗ, и тем, что было реализовано через «Умный контракт» с ПИК, она считала жалобы обоснованными. При такой позиции ФАС степень риска, скажем так, перешла для нас уже в другую, критичную фазу, и мы, соответственно, внесли изменения в наши закупки. В этом случае коллеги отработали быстро, появилась техническая возможность вносить изменения в извещение, и мы их внесли. В результате две жалобы, которые на тот момент были поданы, с учётом того, что мы своевременно, ещё до их подачи, такие изменения внесли, ФАС признала необоснованными.

В целом подводить итоги, конечно же, рано, конец года ещё не наступил, но тем не менее большинство процедур этого года у нас завершено, и можно сказать, что тот подход, который мы для себя определили, избрали, дал хороший результат: на все закупочные процедуры по нашему муниципалитету в этом году было подано всего 40 жалоб. Из них обоснованными были признаны 14, одна — частично обоснованной; 25 жалоб были отклонены как необоснованные. Цифры говорят сами за себя.

Мы видим, мы понимаем, куда ещё нашу систему необходимо в будущем году «докрутить». Рейтинговая система оценки нашего заказчика на самом деле очень хорошо себя зарекомендовала, и, соответственно, в годовые планы мы будем «зашивать» показатели уже всем муниципальным заказчикам. А тем заказчикам, которые сегодня у нас пока ещё остаются в «красной» зоне, предусматриваем и мелкое мотивационное поощрение при выполнении ими годовых планов, в том числе и в части закупок.

Вот такой у нас подход. Не уверен, что это какое-то «ноу-хау». Просто самое главное — это по-честному самим себе признаться, что не надо ни на кого показывать пальцем. Показывать пальцем нужно только на себя. А начать необходимо с того, что в целом нужно объективно посмотреть, насколько правильно работает система и насколько каждый человек, который в ней участвует, понимает свою роль, видит свой конечный результат и имеет возможность проецировать свой вклад на общий результат.

«С ПОМОЩЬЮ РЕЙТИНГА И МОТИВАЦИИ МОЖНО ДОБИТЬСЯ ГОРАЗДО БОЛЬШЕГО, ЧЕМ С ПОМОЩЬЮ ОДНОГО ТОЛЬКО РЕЙТИНГА»

— Константин Александрович, давайте структурируем ваш рассказ, тем более что, слушая вас, я увидел даже не два, а три пути: во-первых, вы типизировали документы, объединили там, где это возможно, торги, поскольку, как я понимаю вероятность жалобы во многом заложена уже в ошибках документации...

— Конечно! Возьмём, к примеру, питание: каждое учреждение является самостоятельным муниципальным заказчиком, а значит, каждое учреждение готовит техническое задание самостоятельно. Понятно, что в этом случае риск обжалования кратно повышается к количеству объявленных процедур. Поэтому: да, первый путь — это именно направление планирования закупок. Там, где закупки можно было объединить, мы их объединили. Пример по питанию — типичный, яркий, потому что в основном именно из-за питания мы в прошлом году и получили такой очень нехороший, некрасивый результат.

Дальше: там, где по ряду причин объединить закупки невозможно и мы вынуждены проводить каждую закупку отдельно, мы максимально постарались сделать типовым техническое задание. Хороший пример — ремонт наших образовательных учреждений в летний период. Понятно, что все закупки формируются с учётом технологии «Умный контракт», но мы сделали техническое задание типовым, нашими специалистами были, по сути, просчитаны, отработаны все риски, и в результате на все те 47 процедур, которые мы провели, мы не получили ни одной жалобы.

— Это первый момент. Второй, как понимаю, заключается в том, что вы серьёзно задумались над квалификацией. Вы заручились поддержкой Комитета по конкурентной политике; да и сами поработали с точки зрения обучения, в том числе и руководителей муниципальных заказчиков, чтобы у них было понимание, что и как делать правильно?

— Да, конечно, у каждой нашей структуры есть годовые планы и есть показатели деятельности. Тем коллегам, кто у нас находился в «красной» зоне — а их к началу нашей работы по-новому было 44, — всем им в годовые планы были объединены и «защиты» рейтинговые показатели.

— И третье — вы очень внимательно отнеслись к анализу правоприменительной практики с точки зрения ФАС, практики работы с жалобами. Чтобы, собственно говоря, уже таким «рискоориентированным менеджментом» подправить те ошибки, которые возникли и в документации, и в порядке работы...

— Да, потому что до определения позиции ФАС мы имеем определённый риск обжалования закупки ввиду неустановившейся правоприменительной практики новых нормативных актов в сфере закупок. А значит, мы вынуждены — понятно, что минимизируя риски, — делать это так, как считаем правильным. Но это наше мнение, а как будут истолковывать ситуацию правоприменители — бывает всё-таки не совсем понятно. И в тех ситуациях с двумя жалобами, о которых я рассказывал, действительно, к сожалению, были небольшие разночтения между двумя документами, связанные с несостыковкой систем ЕАСУЗ и ПИК. На этапе размещения закупок техническая возможность поменять что-либо отсутствовала, соответственно, мы вынуждены были объявляться и параллельно вести работу с Комитетом по конкурентной политике. Коллеги, конечно, это сразу тоже увидели и оперативно обеспечили техническое внесение изменений. С тем, чтобы мы, государственные муниципальные заказчики, могли разъяснить причины разночтения в размещённой документации и тем самым если не устранить, то минимизировать риски подачи жалоб. В девяти таких случаях было подано, повторюсь, всего две жалобы, и обе они в итоге были признаны необоснованными.

— И всю эту систему вы снабдили стимулами — через KPI, через рейтинги — для того, чтобы у всех, кто в вашем муниципальном образовании участвует в госзакупках, была понятная цель — совершенствовать эту работу?

— Совершенно верно.

— Эти пункты, эти направления кажутся сейчас довольно очевидными. Я думаю, что секрет заключается в методичной и последовательной работе. Она и привела к успеху.

Теперь другой вопрос: рассказывая в нашем журнале об опыте, например, земельных торгов, мы часто встречались с тем, что муниципальные образования проводили достаточно хорошую предварительную работу по обеспечению явки на торги, по созданию конкурентной атмосферы. Эта работа тоже находится в зоне вашего внимания?

— Да, конечно, у нас есть показатель количества участников состоявшихся торгов. На самом деле есть ещё один момент, который мы с этого года тоже начали более активно применять: даже там, где мы в полном соответствии с № 44-ФЗ можем закупать у единственного поставщика, но при этом понимаем, что ниша эта — довольно конкурентная, мы проводим торги конкурентными способами. Наш принцип — минимизировать количество закупок у единственного поставщика.

— Но смотрите: существует такая точка зрения, что чем конкурентнее торги, тем больше жалоб. А как вы считаете, что в большей степени влияет на рост их числа, что лежит в «корне»: ошибки при объявлении закупки или же всё-таки именно конкурентность? Неизбежен ли при росте конкурентности и рост такого негатива, рост числа жалоб?

— Чем оценивается степень риска? Вероятностью наступления последствий и скажем так, их тяжестью. Если судить с точки зрения тяжести последствий, то, конечно же, важнее подготовка документации, а если с точки зрения вероятности наступления таких последствий, то понятно: чем конкурентнее сфера, тем больше возрастает вероятность подачи жалоб.

Но тут нужно ещё и понимать, что есть целая категория «профессиональных жалобщиков». Такие лица не имеют цели участвовать в торгах, они ищут какой-то изъян, находят его и массово подают жалобы. Это не секрет, и мы, как и большинство других, всеми возможными способами стараемся с этой категорией недобросовестных жалобщиков бороться.

— То есть получается, что чем выше конкуренция, тем выше и вероятность выявления огрехов документации. А если огрехов нет, то нет ничего страшного и в росте конкуренции?

— В конкуренции вообще нет ничего страшного. Мы, наоборот, стараемся её поддерживать, и даже там, где мы можем определить поставщика неконкурентным способом, делаем это в рамках конкурентных процедур.

Если, конечно, это не мешает нашему производственному процессу.

— И в заключение поговорим о том, какой вы видите дальнейшую перспективу. Вы уже понимаете, что необходимо делать дальше? Какие цели ставите? Как вы хотите этих целей достигнуть?

— Сейчас у нас существуют различные рейтинги по различным показателям, то есть отдельно по жалобам, отдельно в части исполнения контрактов, отдельно в части экономии. В следующем году мы хотим сделать единый, понятный для всех рейтинг с набором очков для того, чтобы было видно, кто на каком месте. В этот единый рейтинг заказчиков необходимо «зашить» в качестве составных частей абсолютно все без исключения годовые планы наших структур. С учётом той ситуации, которая на сегодня сложилась, с учётом тех вызовов, с которыми мы столкнулись, тех целей и задач, которые нам ставит областное правительство. К этому рейтингу, к достижению показателей необходимо привязать и систему мотивации по итогам года. Мы полагаем, что это сделает наш рейтинг более значимым.

Ближайшие перспективы мы видим именно в этом, но с сохранением всей той структуры, которая, как мы полагаем, уже показала свою жизнеспособность. Нам многое в этом году удалось. Нам удалось практически задействовать, вовлечь в эту деятельность конкретных закупщиков, руководителей муниципальных заказчиков и заместителя главы, который курирует это направление. Понятно, что это потребовало, по сути, такого «ручного управления». Сейчас с помощью мотивации и рейтинга мы хотим перевести эту работу в «автоматический режим».

— То есть вы, как руководитель, видите, что эффективность стимуляции является залогом успеха?

— Как и везде. В мотивации нуждаются 80%. В конце прошлого года мы имели прямую открытую аудиенцию с правительством Московской области. Это тоже стало своего рода мотивацией... Выводы мы сделали.

— И благодаря этому стали героями этого интервью...

— Надеюсь, наш опыт будет кому-то полезен, хотя, как мне кажется, никаких секретов здесь нет, в принципе. Наука менеджмента — она известна и открыта...

