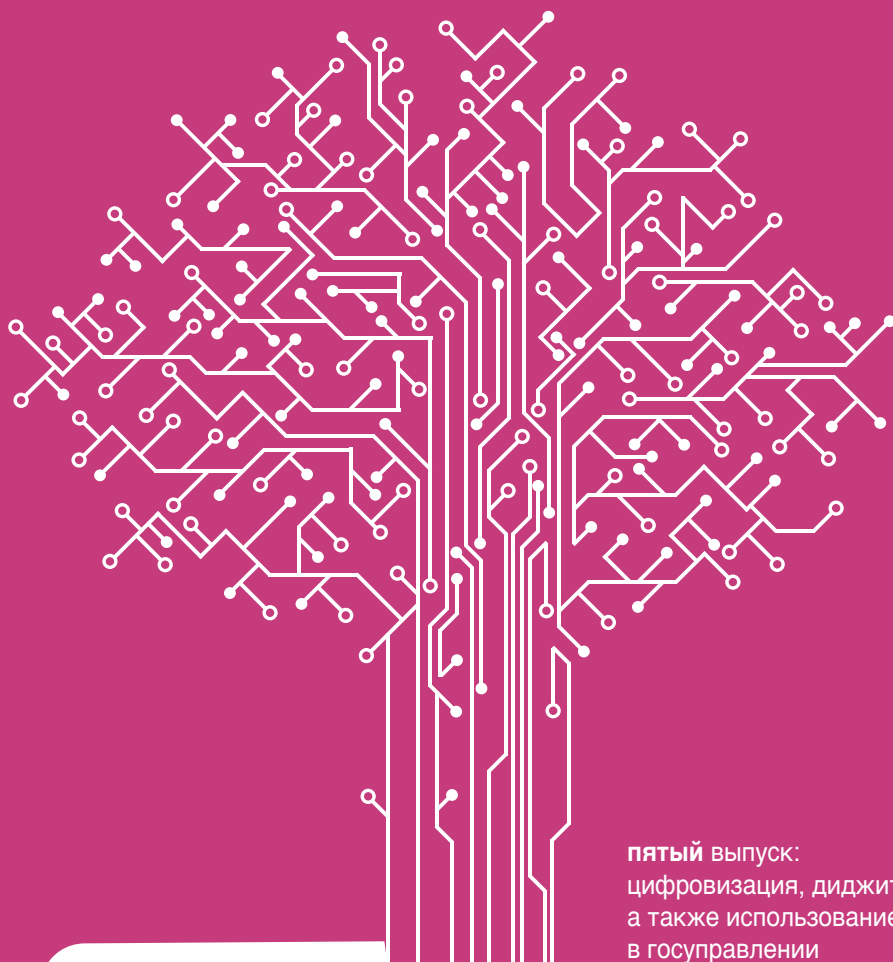


КОНКУРЕН | TEAM

люди
бизнес
технологии



ПЯТЫЙ выпуск:
цифровизация, диджитализация,
а также использование IT-технологий
в госуправлении

...А уходящая зима напомнила нам, дорогие наши друзья-читатели, какой ей в средней полосе России и полагается быть. Она порадовала всех нас – кроме разве что представителей дорожных и коммунальных служб – снегом и морозами. Но весна дарит радости и надежд, пожалуй, не меньше, чем даже Новый год!

Уходит зима, а с нею, как хочется надеяться, уходит и пандемия, которая сильно изменила нашу жизнь, разрушила многие планы и придала новые значения словам и понятиям. Такому, например, слову, как «цифры»...

Есть цифры, от которых все мы уже порядком устали: это статистика заболеваемости коронавирусом. Их средства массовой информации сообщают нам ежедневно, как фронтовые сводки. От таких цифр хочется поскорее избавиться.

Другое дело – цифровизация. Она хоть и не так заметно, но уже прочно вошла в нашу жизнь, изменив её гораздо больше, чем та же пандемия. Однако, в отличие от последней, принесённые ею изменения не огорчают, а радуют. Цифровизация охватывает всё больше сфер человеческой деятельности – от работы до развлечений.

Наше издание не об отдыхе, но на его страницах вы прочитаете о том, что поможет сделать вашу – надеемся, что любимую – работу более продуктивной, эффективной и позволит оставить для вас больше свободного времени на не менее любимое хобби...

Итак, на наших страницах: рассказ о пяти сервисах Главстройнадзора, о регламенте работы Электронного магазина, рассказ об экосистеме «КонкурентTEAM» – «Больше, чем просто закупки и торги», рассказ о цифровых сервисах БТИ, ответы на присылаемые нам вопросы, а также наш постоянный раздел о практике одного из муниципальных образований Московской области.

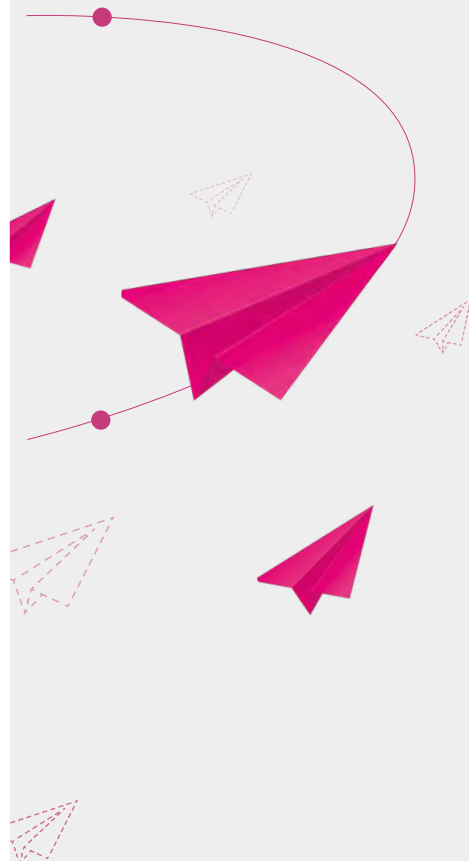
И ещё одна важная тема. Этот выпуск нашего журнала выходит накануне открытия XVI Всероссийского форума-выставки «ГОСЗАКАЗ» – пожалуй, крупнейшего события в сфере закупок. Сегодня, как никогда прежде, необходимо помочь российским заказчикам и производителям найти дорогу друг к другу, и форум, который будет проходить в Москве с 24 по 26 марта 2021 года, – идеальная площадка для нахождения точек соприкосновения возможностей поставщика и потребностей государства, как существующих, так и перспективных.

Форум-выставка «ГОСЗАКАЗ» – единственная в стране площадка, объединяющая руководителей главных распорядителей бюджетных средств. Именно с ними отечественные поставщики смогут вступить в прямой диалог и открыто обсудить самые злободневные вопросы. Подмосковье на этом форуме будет представлено Комитетом по конкурентной политике Московской области, и с результатами его работы мы обязательно ознакомим наших читателей.



Председатель Комитета
по конкурентной политике
Московской области

Елена Волкова





АКТУАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ

Региональная экосистема как основа здоровой экономики 4

ВСЕРОССИЙСКИЙ ФОРУМ-ВЫСТАВКА «ГОСЗАКАЗ»

3 дня меняют взаимоотношения бизнеса и государства 8

Государство платит за вас 10

ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Деньги для дела 14

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОСИСТЕМА

Экосистема «КонкурентTEAM» 20

Электронный магазин 30

Аналитика и мобильное приложение 33

Новый механизм учёта мнения предпринимательского сообщества 34

Бизнес в курсе 37

ЦИФРОВЫЕ СЕРВИСЫ РЕГИОНА

Нам сверху видно всё 39

Мунземконтроль 44

Рискориентированный подход в земельном контроле 46

Цифровые сервисы БТИ 48

ВОПРОС-ОТВЕТ 56

ОТ ПУБЛИКАЦИИ ДО КОНКРЕТНОГО РЕЗУЛЬТАТА

Подольск. Опыт ОМСУ 63

Электронная почта:
0150@mosreg.ru

Единый номер:

0150

По поручению
губернатора
Московской
области создан
Центр защиты
и поддержки бизнеса

**РАЗВИВАЙ
СВОЙ
БИЗНЕС
В ПОДМОСКОВЬЕ!**

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОСИСТЕМА КАК ОСНОВА ЗДОРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

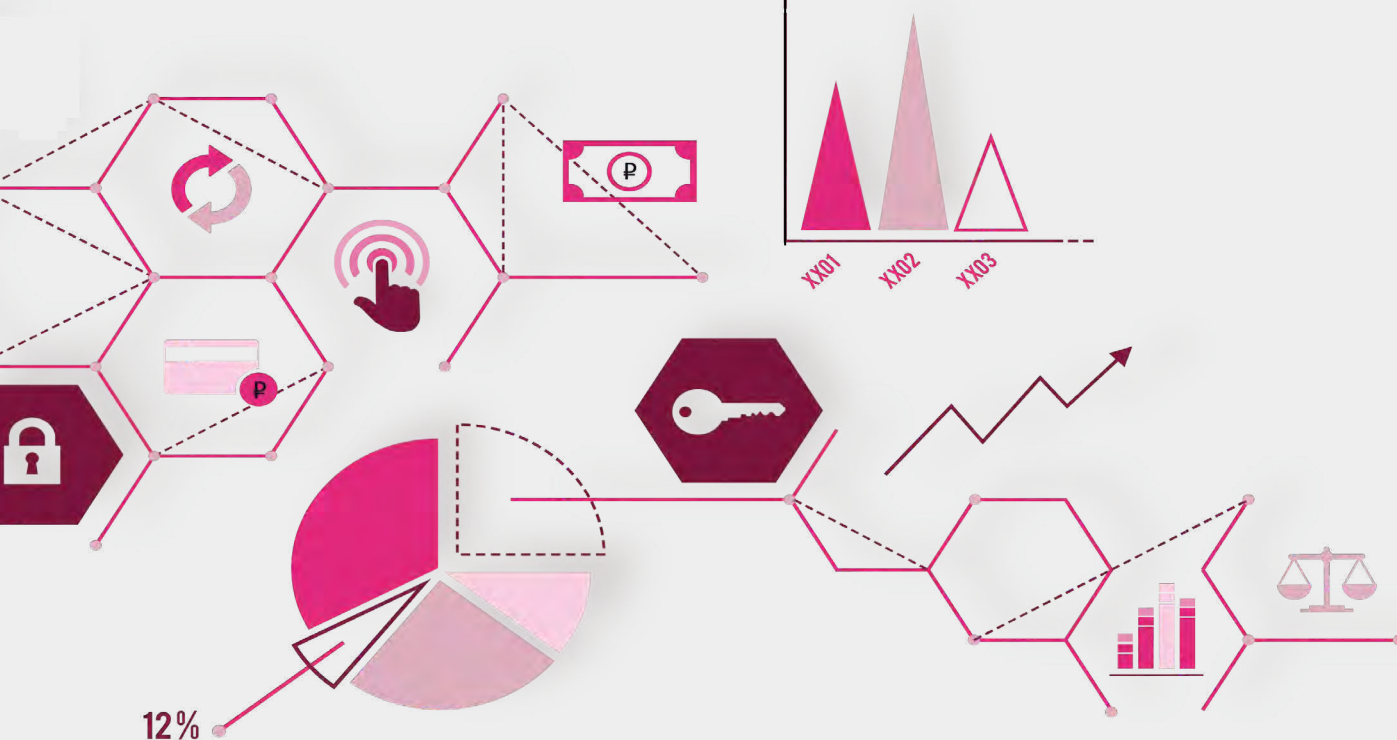
«КАЖДОЕ УТРО ГАЗЕЛЬ ПРОСЫПАЕТСЯ С МЫСЛЮ, ЧТО ЕСЛИ ОНА СЕГОДНЯ НЕ УБЕЖИТ ОТ ЛЬВА, ТО ЭТО БУДЕТ ЕЁ ПОСЛЕДНИЙ ДЕНЬ, ПОТОМУ ЧТО ОНА СТАНЕТ ЕГО ДОБЫЧЕЙ. КАЖДОЕ УТРО ЛЕВ ПРОСЫПАЕТСЯ С МЫСЛЮ, ЧТО ЕСЛИ ОН НЕ ДОГОНИТ ГАЗЕЛЬ, ТО ЭТО БУДЕТ ЕГО ПОСЛЕДНИЙ ДЕНЬ, ПОТОМУ ЧТО ОН УМРЁТ ОТ ГОЛОДА. <...> НЕ ВАЖНО, ГАЗЕЛЬ ТЫ ИЛИ ЛЕВ, НО КАЖДОЕ УТРО, ЧТОБЫ ВЫЖИТЬ, ТЫ ДОЛЖЕН ВСТАВАТЬ И БЕЖАТЬ. ИДЁМТЕ РАБОТАТЬ, ДАМЫ И ГОСПОДА»

— ГЕРМАН ГРЕФ

Не самым простым оказался прошедший, 2020 год не только для каждого из нас в отдельности, но и для большинства регионов страны, в целом для России да и для всего мира. Это был год борьбы с COVID-19, год принятия непростых, «быстрых» решений... Ситуация потребовала пойти на череду компромиссов, на рост расходов. Необходимо было сначала преодолеть ту первую, вызвавшую шок и нестабильность волну пандемии, а затем ликвидировать её последствия.

Законодательная власть отреагировала оперативно. Изменения и необходимые разъяснения коснулись в том числе и сферы регулирования закупок: упрощение процедур, возможность продления сроков действия контрактов, проведение «без торгов» закупок для ликвидации последствий новой коронавирусной инфекции – всё это позволило оперативно отреагировать на ситуации, с которыми в таком формате мы столкнулись впервые, а также выполнить те задачи, которые стояли перед контрактными службами большинства заказчиков нашей страны.

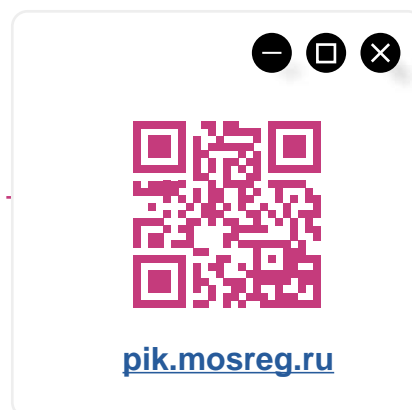
Какова же роль системных решений в реализации этих задач? Как не допустить роста числа нарушений при проведении таких закупок? Как сократить расходы в условиях колебания цен на так необходимые во время пандемии средства индивидуальной защиты? Как избежать рисков возникновения кредиторской задолженности и повысить доходы муниципалитетов? Вопросов много, и для того чтобы получить на них ответы, нужны аналитические данные. Именно они являются фундаментом для принятия взвешенных управленческих решений. Потому что прежде чем ответить на вопрос «Как?», мы должны понять «Почему?».



Необходимые нам данные мы можем получать из существующих информационных систем. К таким системам относятся и региональные системы по закупкам. Так, например, за счёт автоматизации бизнес-процессов в региональной автоматизированной системе управления закупками Московской области (ЕАСУЗ) в онлайн-формате осуществляются ежедневный мониторинг планирования расходов и доходов, оценки рисков своевременности реализации национальных проектов по объектам, реализуемым за счёт средств бюджета, экономии в результате подготовки и проведения закупок, пополнения бюджета от земельно-имущественных торгов, упреждение различного рода нарушений, в том числе на этапе исполнения контрактов (Портал исполнения контрактов – ПИК ЕАСУЗ). Начиная с 2013 года, с момента создания региональной информационной системы, ЕАСУЗ обрела прочные связи с информационными системами региона по бюджету, госпрограммам,

по управлению имуществом, обеспечила взаимодействие с налоговыми органами, получение данных по ведению планов финансово-хозяйственной деятельности (ПФХД) подведомственных учреждений, обеспечила интеграцию с крупными «маркетами» электронной торговли.

В результате естественной эволюции, благодаря постоянной конкуренции и приспособленности всех элементов взаимодействия, в настоящее время региональная закупочная система Московской области фактически представляет собой ЭКОСИСТЕМУ, одной из важных задач которой является принятие взвешенных управленческих решений для формирования прочного фундамента экономической стабильности.



Итак, непростой 2020-й. Первая задача – сокращение расходов и недопущение закупок по завышенным ценам. Какие инструменты автоматизированного контроля внедрены на базе платформы ЕАСУЗ:

- 01** Согласование закупок по «неприоритетным» направлениям.
- 02** Установление предельной стоимостикупаемых товаров, в частности средств индивидуальной защиты, автоматическая блокировка и, как следствие, невозможность проведения закупки с завышенной ценой (включая системно обновляемую информацию о наличии необходимого количества товара у производителей).
- 03** Онлайн-мониторинг и отсутствие возможности проведения закупок «без торгов», если нет причинно-следственной связи с COVID-19.

#ПЕРВАЯ ЗАДАЧА

- 04** Онлайн-согласование всех закупок с ценой более 50 млн руб. межведомственной комиссией, в состав которой входят Министерство экономики и финансов Московской области, Комитет по конкурентной политике Московской области, Главное контрольное управление Московской области и отраслевые министерства.
- 05** Контроль рисков возникновения кредиторской задолженности при исполнении контрактов посредством ПИК ЕАСУЗ.

Большую роль в сокращении расходов сыграл и созданный на платформе существующей в Московской области ЭКОСИСТЕМЫ Электронный магазин. Напомню, этот инструмент позволяет повысить эффективность тех закупок, проведение которых законодательством фактически не урегулировано. Ранее это были единовременные закупки до ста тысяч рублей, сейчас это закупки до шестисот тысяч рублей. Решение о переводе этих закупок в формат «мини-

аукционов» позволяет экономить ежегодно порядка 20 процентов от их общего объёма. Заказчики Московской области могут оперативно в течение суток заключать контракты в электронной форме. А их эффективность подтверждается стабильными результатами. Так, с момента внедрения Электронного магазина для всех заказчиков Московской области экономия по таким закупкам составила 8 млрд руб.

Указанные выше решения позволяют обеспечить достижение необходимого баланса между планируемыми по результатам проведения конкурентных процедур доходами и расходами. Дополнительную помощь в этом сложном технологическом процессе оказывают онлайн-техподдержка и онлайн-опросы пользователей.

Сегодня региональные информационные системы представляют собой не просто системы по закупкам. На примере Московской области можно сказать, что это сложный IT-продукт, состоящий из разных подсистем, взаимодействующих с другими информационными ресурсами, и предназначенный для реализации конкретных задач. Более того, результаты аналитики и оценки рисков реализации тех или иных мероприятий, достижения тех или иных показателей в онлайн-режиме выводятся на демонстрационную панель «Дашборд» в Центре управления регионом, девиз которого: «Всё знаем – быстро решаем – не допускаем».

Внедрение таких механизмов и методов посредством информационных ресурсов, а также цифровой трансформации позволяет совершенствовать модель управления региональной экономикой, оперативно реагируя на изменения условий и факторов, влияющих на её безопасность.

В завершение хотелось бы отметить, что именно в 2020 году на платформе региональной ЭКОСИСТЕМЫ Московской области реализован один очень важный социально ориентированный технологический проект market.mosreg.ru/Dobro, предоставляющий возможность оказания в онлайн-формате адресной благотворительной помощи социальным учреждениям, приютам для животных, благотворительным фондам помощи бездомным и безнадзорным животным. Так, в 2020 году благотворительную помощь в условиях пандемии получило более 20 таких учреждений.

Существующие региональные системы постоянно развиваются, эволюционируя вместе с обществом, законодательством, отвечая на новые вызовы и задачи. Региональная ЭКОСИСТЕМА Московской области также постоянно развивает себя, обеспечивая взаимодействие с федеральными информационными системами, в том числе с системами других регионов.

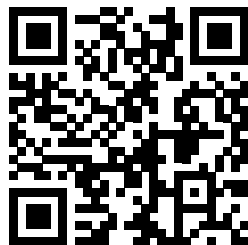
Дорогу осилит идущий и, как говорит один из главных идеологов цифровой трансформации Герман Греф, «идёмте работать, дамы и господа!».



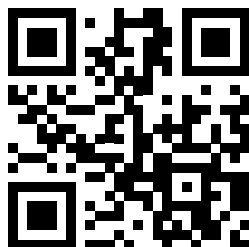
#ВТОРАЯ ЗАДАЧА

Вторая задача – повышение доходов, в частности от проведения земельно-имущественных торгов. Какие решения реализованы благодаря региональной ЭКОСИСТЕМЕ Московской области:

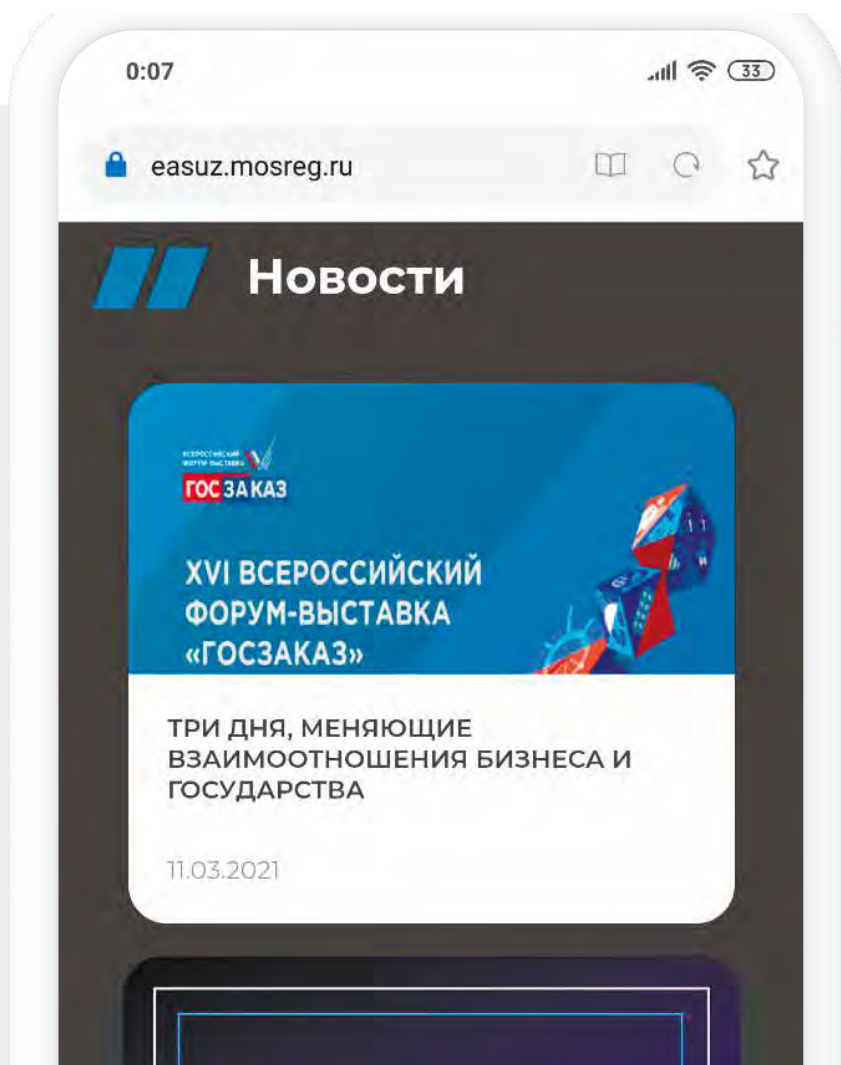
- 01** Впервые введено системное планирование таких торгов.
- 02** Установлен обязательный показатель (минимальная сумма получения дохода от реализации имущества для каждого муниципалитета). По итогам 2020 года указанный показатель превысил планируемое значение на 50%.
- 03** Осуществлён максимально возможный перевод земельно-имущественных торгов в электронную форму, в целях обеспечения неограниченного количества участников, особенно в условиях пандемии.
- 04** В два раза сокращены случаи отказа в допуске на участие в торгах за счёт автоматизации и упрощения процесса подачи заявок участниками.
- 05** Осуществляется ежедневная онлайн-оценка рисков недостижения результата.



market.mosreg.ru/Dobro



easuz.mosreg.ru



«В 2021 году всех нас ждёт большая работа! Форум-выставка должен помочь отечественному товаропроизводителю не просто продать свою продукцию государству, но и стать современным, высокотехнологичным, конкурентоспособным предприятием. Свои экспозиции представляют российские предприятия, готовые продемонстрировать конкурентную продукцию и технологии государственным, муниципальным и корпоративным заказчикам, включая субъекты естественных монополий».

– Директор форума-выставки «ГОСЗАКАЗ» Андрей Садофьев

3 ДНЯ, МЕНЯЮЩИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА

Самое крупное событие в сфере закупок – XVI Всероссийский форум-выставка «ГОСЗАКАЗ» – пройдёт в Москве с 24 по 26 марта 2021 года. Мероприятие поддержано на самом высоком уровне: оргкомитет форума возглавляет заместитель Председателя Правительства Российской Федерации Юрий Иванович Борисов.

Форум-выставка «ГОСЗАКАЗ» – площадка для нахождения точек соприкосновения возможностей поставщика и потребностей государства. А также единственное в стране мероприятие, объединяющее руководителей главных распорядителей бюджетных средств. Именно с ними отечественные поставщики смогут вступить в прямой диалог и открыто обсудить самые злободневные вопросы.

Пять тысяч представителей из 85 регионов России станут активными участниками происходящих событий.

Девиз форума «Время российской промышленности» обусловлен рядом стратегических задач, поставленных президентом России по развитию промышленного потенциала страны.

#ТРЕХДНЕВНЫЙ ИНТЕНСИВ НА ПЛОЩАДИ 8 000 КВ. МЕТРОВ

Уникальность форума – в объединении всех звеньев одной цепи в одном месте и в одно время. Каждый экспонент или участник мероприятия будет иметь возможность пообщаться с представителями государственного сектора или бизнес-сферы, а также задать интересующие вопросы лидерам мнений из социальных сетей. Статистика анкетирования за последние годы показала, что на вопрос «С какой целью вы посетили форум?» большинство респондентов отвечает: «Завести деловые знакомства» и «Расширить круг поставщиков».



СЛЕДИТЕ ЗА НОВОСТЯМИ
ВМЕСТЕ С [#КОНКУРЕНТTEAM!](#)



С проектом деловой программы можно ознакомиться по ссылке:

zakupki-digital.ru/delovaja-programma-2021/

Поставщики о конкурентном преимуществе отечественной продукции

Параллельно форуму будет организована выставочная экспозиция. Компании-поставщики презентуют широкий спектр продукции для разных отраслей экономики. Свои стенды представляют российский концерн «Алмаз-Антей», АО «Красмаш», Тулмашзавод, завод «Автокомпонент», Курганмашзавод, НИИМАШ, НПО СПЛАВ им. А. Н. Ганичева, компании ПАО «ОАК», АО «Ай-Теко», ЛБК «Мичко», Экспертно-правовой центр «Прометей», ООО «С.П.ГЕЛПИК», АО «Рош-Москва», ООО «Лад-Софт» и многие другие.

В числе экспонентов – субъекты Российской Федерации (Москва, Московская область, Республика Татарстан, Тульская область, Республика Бурятия, Пермский край, Псковская область, Краснодарский край, г. Севастополь); федеральные органы исполнительной власти (Минтранс России, МЧС, Минобрнауки, Минкультуры, ФАС России); госкорпорации (Ростех, Росатом, Автодор); электронные площадки (РТС-Тендер, Электронная торговая площадка Газпромбанка,

ТЭК-Торг); банки (Промсвязьбанк, Абсолют-банк, СМП-Банк); общественные и экспертные организации (Бюро расследований ОНФ, «ОПОРА РОССИИ», Гильдия отечественных закупщиков и специалистов по закупкам и продажам, Московская ассоциация предпринимателей).

Нетворкинг при галстуках

Выстраивать деловые связи со специалистами разных должностей и из разных сфер будет просто и комфортно благодаря разноформатным мероприятиям в рамках Форума:

- презентации инновационных проектов;
- специальные сессии по развитию профессиональных навыков заказчиков и поставщиков;
- лаборатория законодательных инициатив «Изменим контрактную систему»;
- мастер-классы и деловые игры;
- профессиональный лекторий Академии Контрактных Отношений на тестирование 44-ФЗ и 223-ФЗ.

#ГОСУДАРСТВО ПЛАТИТ ЗА УЧАСТИЕ

Перед тем как зарегистрироваться как участник, **ознакомьтесь с льготами. Субсидирование расходов на публичные мероприятия: государство готово компенсировать предпринимателям затраты на участие в выставках (перейти по ссылке).**

Региональные центры поддержки предпринимательства осуществляют консультирование и приём заявок в электронном виде. Перечень региональных центров (сайты, телефоны, электронные адреса) **здесь (перейти по ссылке).**



Приглашаем к участию в ежегодном конкурсе «Лучший поставщик» и VII конкурсе журналистов на лучшую публикацию по теме «Государственные, муниципальные, корпоративные закупки». Регистрируйтесь на сайте forum-goszakaz.ru и побеждайте.

#РЕЗОЛЮЦИЯ КАК ИТОГ ФОРУМА И НАЧАЛО БОЛЬШОЙ РАБОТЫ

Повышение эффективности и прозрачности закупочных процедур – вот основная задача, которую в конструктивном и открытом диалоге заказчиков, поставщиков и общественных контролёров поможет решить площадка форума. Предложения и инициативы, выработанные в ходе дискуссий, войдут в резолюцию, которая будет направлена в Минфин России, ФАС России, Федеральное казначейство, Государственную Думу.

Форум-выставка «ГОСЗАКАЗ» ежегодно проходит при официальной поддержке Правительства РФ, Государственной Думы, Общероссийского народного фронта (Бюро расследований ОНФ), Минфина России, Минпромторга России, ФАС России, Федерального казначейства, Счётной палаты РФ, госкорпораций и госкомпаний.

Все подробности о мероприятии
на официальном сайте forum-goszakaz.ru
и по телефону 8 (800) 250-99-84



forum-goszakaz.ru



ГОСУДАРСТВО ПЛАТИТ ЗА ВАС

НАЗАД

ПРОДОЛЖИТЬ

Субсидирование расходов на публичные мероприятия: государство готово компенсировать предпринимателям затраты на участие в выставках.

В экономике России происходят неизбежные процессы централизации. Меняются правила работы и правила выживания на внутреннем рынке, закупки окончательно уходят «в цифру». Ключевым заказчиком и партнёром для тех, кто рискует вести предпринимательскую деятельность в это непростое время, становится государство. Именно за счёт госзаказа сегодня двигаются успешные бизнес-инициативы. Крупные инфраструктурные стройки, социальная среда, импортозамещение и нацпроекты – вот основные мотиваторы для современных поставщиков и заказчиков. Определённое место в данной цепочке отводится и малому бизнесу. Только это место нужно уметь занять, что и пытаются сделать даже крупный бизнес, создавая подконтрольные крохотные компании, в то время как о наборе доступных инструментов продвижения знают далеко не все представители МСП.

Предложения, выработанные в ходе работы дискуссионных площадок, войдут в резолюцию – итоговый документ форума-выставки «ГОСЗАКАЗ». Одним из таких инструментов является участие в выставках и форумах федерального масштаба как с узкоотраслевой, так и с глобальной повесткой.

Всё это можно сделать практически бесплатно благодаря бюджетной субсидии на поддержку предпринимательства, которая заложена в смету расходов каждого субъекта федерации.

Данная льгота утверждена приказом Минэкономразвития России от 14 марта 2019г. № 125 (государственная программа «Экономическое развитие и инновационная экономика») в рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Дословно услуга называется так: «Предоставление субсидий на возмещение части расходов субъектов малого и среднего предпринимательства – производителей товаров, работ, услуг на участие в региональных, всероссийских и международных выставках-ярмарках». Распоряжаться льготой уполномочены местные органы поддержки предпринимательства, так называемые офисы «Мой бизнес».

К сожалению, не все регионы раскрывают полную карту возможностей по субсидии.

По вполне объяснимым причинам некоторые из них проявляют гиперопеку и направляют внимание своих малых предприятий на локальную повестку. Например, на участие в бизнес-тренингах и специальных квалификационных курсах местного масштаба. Всё это, конечно, полезно, особенно для тех, кто выступает организатором этих самых просветительских мероприятий (т. е. самим региональным властям). Однако льготу можно монетизировать и другим способом: направив её на освоение новых рынков сбыта – на выход за пределы своего региона. Именно такая логика развития бизнеса сегодня приветствуется регулятором контрактной системы – Минфином России. Аналогичные принципы заявлены в политике Федеральной антимонопольной службы, и такие прикладные задачи

реализует в электронном формате Федеральное казначейство. Малый бизнес стремится сделать партнёром и поставщиком государства. Иначе никак не сохранить хотя бы формальные принципы свободной конкуренции, которые считаются краеугольным камнем отечественной системы закупок.

К сожалению, не все регионы «раскрывают». Одним из традиционных способов попасть в пул государственных поставщиков является самое масштабное мероприятие страны в сфере закупок – ежегодная форум-выставка «ГОСЗАКАЗ». Не менее востребованными для освоения новых рынков сбыта являются и отраслевые специальные форумы. Субсидия для МСП позволяет компенсировать расходы на выплату выставочных взносов, аренду собственной выставочной площади, публикацию сопроводительных материалов.

Как воспользоваться субсидией?



Обратиться в Центр поддержки предпринимательства своего субъекта РФ

Обратиться в Центр поддержки предпринимательства своего субъекта РФ. В разных регионах они могут называться по-разному (например, Фонд развития МСП, Агентство развития предпринимательства, Центр поддержки экспортно ориентированных субъектов МСП, центр «Мой бизнес») при сходном функционале учреждения.



[Список адресов поддержки предпринимательства](#)



Заполнить заявку на сайте центра

при наличии электронного сервиса (как в Москве или Московской области).



Заполнить самостоятельно,

передав её в Центр поддержки МСП. Типовую форму заявки можно скачать в статье официального издания «Цифровые закупки».



[Статья официального издания «Цифровые закупки»](#)

На региональном уровне некоторыми субъектами РФ приняты подзаконные акты, которыми утверждается список мероприятий, подлежащих компенсации. Так, соответствующий календарный перечень уже принят Департаментом предпринимательства и инновационного развития города Москвы. За счёт субсидии ведомства столичные предприниматели могут компенсировать до 50% затрат, например на регистрационный взнос, застройку стенда и даже аренду выставочной площади!

Проверить, входит ли интересующая вас выставка в список субсидируемых, можно с помощью удобного онлайн-сервиса.

В других регионах утверждён аналогичный порядок использования субсидии. Однако перечни мероприятий утверждены ещё не везде, поэтому воспользоваться услугой субсидирования до публикации соответствующего документа невозможно.

Редакция сетевого издания «Цифровые закупки» провела исследование,

обратившись к первоисточникам – представителям центров поддержки предпринимателей, которые поделились нюансами получения субсидии от государства.

Екатерина Шеватова

Руководитель отдела программ развития Департамента предпринимательства Московской области

— Хотелось бы пояснить, что корректнее говорить не о субсидии в чистом виде, то есть не о возмещении затрат напрямую субъекту предпринимательской деятельности. Такой формат потребовал бы значительных лишних усилий и совершенно ненужного формализма от представителей бизнеса. Мы сами полностью оплачиваем участие предпринимателей Тверской области в российских и зарубежных выставочных событиях. Формируем делегацию своих экспонентов, при этом абсолютно все организационные расходы и усилия (кроме проезда и проживания участников) берём на себя. Арендуем выставочную площадь, застраиваем стенд, оформляем его по согласованию с экспонентами, сами вносим организационные взносы за участие, в том числе и за дополнительные активности (если такие предусмотрены программой мероприятия). Чтобы стать получателем данной услуги, достаточно подать заявку на нашем сайте, после чего с заявителем связываются наши специалисты и начинают работу. Калейдоскоп отраслей, представляющих наш регион, огромен: от пищевого производства до информационных технологий, большой кластер металлообработки и машиностроения, деревообработка и даже судостроение. Главное, что объединяет наш бизнес – это инновационные подходы и технологии, что очень важно для таких глобальных мероприятий, как форум-выставка «ГОСЗАКАЗ». Всё адаптируется под интересы и пожелания бизнеса, при этом есть и определённые лимиты, например на стоимость стенда по РФ и по зарубежью. Однако практика показывает, что каждая компания, пожелавшая представить свою продукцию, получает достойную возможность выбора.

— Для Московской области смета на проведение публичных мероприятий МСП ещё не утверждена, перечень выставок, за участие в которых предприниматели могут получить компенсацию, не сформирован. Однако хотелось бы напомнить, что такая возможность и такое право у бизнеса есть. Субсидию можно реализовать, в том числе и на обучающие мероприятия, семинары. На Инвестпортале Московской области пошагово представлен порядок действий для участия в субсидии. Из расписания выставок можно будет выбрать соответствующее событие и подать заявку. Именно заинтересованность бизнеса является определяющей при формировании календаря мероприятий, который обычно утверждается на заседании комиссии Агентства инвестиционного развития. Традиционно пользуется популярностью у предпринимателей региона форум-выставка «ГОСЗАКАЗ». Важная особенность – субсидия на участие в публичных мероприятиях оформляется автоматически: по ней не требуется никакой отчётности. Всю бюрократию и организационные моменты берут на себя институты поддержки малого бизнеса. От участника потребуются только содержательный материал, то есть он сам со своей продукцией.

Михаил Окорков

Руководитель отдела программ развития Департамента предпринимательства Московской области

Размер имеет значение

На выставки отраслевой направленности идёт предметно-ориентированная целевая аудитория потребителей. При этом далеко не все из них являются мероприятиями федерального масштаба. Последнее принципиально для получения субсидии, поскольку есть нюансы, связанные с условиями её предоставления. Согласно закону, у публичных мероприятий есть конкретные критерии и требования по качеству их проведения. В частности, сообщается, что количество физических лиц – участников федерального проекта «Популяризация предпринимательства», занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, по итогам участия в федеральном проекте должно составлять не менее 3 тысяч человек. Таким же должно быть и количество обученных основам ведения бизнеса, финансовой грамотности и иным навыкам предпринимательской деятельности (если субсидия берётся на обучение)... Пожалуй, единственное публичное мероприятие в сфере государственных закупок, позволяющее соответствовать указанным критериям – это ежегодная форум-выставка «ГОСЗАКАЗ», стабильно собирающая

порядка 5 тысяч участников. Организовать такое событие в рамках отдельно взятого региона значительно труднее.

(Ознакомиться с этими тонкостями можно в «Приложении № 6 к Требованиям к реализации мероприятий субъектами Российской Федерации, бюджетам которых предоставляются субсидии на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства».)

Поскольку «магистральными» темами мартовского мероприятия станут такие, как «Импортозамещение», «Инвестиционные контракты» и «Экспертиза», имеет смысл не просто поучаствовать в форуме-выставке «ГОСЗАКАЗ» в качестве экспонента, но и заявить о себе в формате интерактивных мероприятий: открытых уроков, экспертных сессий, обучающих курсов, деловых игр, конкурсов. В 2021 году всё это, как и аренда стенда с наружной рекламой, оплачивается из субсидии.

ЦИФРОВЫЕ ЗАКУПКИ

Официальное издание Форума-выставки «ГОСЗАКАЗ»

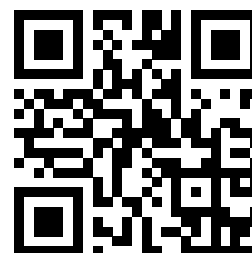
Дмитрий Пронин

Директор Фонда
развития промышленности
Тульской области

— Предприниматели нашего региона могут достаточно просто воспользоваться программой компенсации затрат на участие в публичных мероприятиях. Целый ряд компаний может продемонстрировать высокотехнологичную продукцию, востребованную на внутреннем рынке и способную составить конкуренцию зарубежным аналогам. При этом все услуги по участию в выставке, кроме логистических, включая аренду стенда и публикацию сопроводительных материалов, оплачиваются за счёт субсидии. От представителей бизнеса не потребуется ведение документации или отчётности. Достаточно просто обратиться в Фонд развития промышленности. Продукция наших инновационных компаний будет представлена на коллективном стенде Тульской области.



[Подробнее
о форуме-выставке
«ГОСЗАКАЗ»](#)



ДЕНЬГИ ДЛЯ ДЕЛА

КРЕДИТОВАНИЕ С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКОЙ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

История семейной мастерской Николая и Анастасии Потаповых по производству изделий из дерева началась около года назад: вынужденная потеря работы натолкнула на мысль о создании собственного дела. Старый дедушкин гараж был переоборудован в небольшую мастерскую. Часть семейных сбережений потратили на покупку станка и расходных материалов. Опыта работы с деревом у молодой семьи практически не было, но чтение блогов опытных мастеров и просмотр обучающих видео на YouTube сделали своё дело. Идея себя оправдала: сегодня у ребят есть среднемесячная выручка – 100 тысяч руб. и стабильные 15-20 заказов в месяц. Работа в гараже помогла существенно сэкономить на аренде помещения, а продвижение бизнеса и вовсе было бесплатным благодаря возможностям социальных сетей «ВКонтакте» и Instagram и креативу Анастасии. Пришла пора задуматься о расширении производства, ведь текущие мощности не позволяют обрабатывать большие и сложные заказы. Но расчёты обескуражили: аренда помещения и покупка оборудования обойдутся в существенную сумму, а к такому молодая семья пока не готова. Да и банки не торопятся поддержать молодых предпринимателей.

**Николай
и Анастасия
Потаповы**

Мастерская по производству изделий из дерева

«ЧТО ДЕЛАЮТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ? ПЕРВОЕ – ОНИ ВИДЯТ ПРОБЛЕМУ. БОЛЬШИНСТВО ЛЮДЕЙ НЕ ХОТЯТ ВИДЕТЬ ПРОБЛЕМЫ... КАК ТОЛЬКО ВЫ УВИДИТЕ ПРОБЛЕМУ, ВЫ НАЙДЁТЕ ОТВЕТ».

– БИЛЛ ДРЕЙТОН,
СОЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Где и как малые и средние предприятия могут найти деньги на развитие? Об этом – наш разговор с заместителем начальника ГУ Банка России по Центральному федеральному округу

Ириной Тимоничевой.



— **Ирина Николаевна, начинающим бизнесменам банки не всегда одобряют предпринимательский кредит. Причина отказа понятна – очень высок риск невозврата долга, ведь, по данным ГУ Банка России по ЦФО, просрочка по кредитам МСП в Московской области более чем в три раза превышает показатель по кредитам крупным компаниям (на начало 2021 года это 17,2% от общей величины кредитного портфеля МСП). И никто не может дать гарантию, что дело станет успешным и прибыльным. Хотя задолженность по кредитам МСП Московской области перед российскими банками на начало 2021 года составляла 355,8 млрд рублей (рост за 2020 год с исключением эффекта валютной переоценки на 11,3%), ставки по кредитам МСП в целом за 2020 год снизились на 2 п. п. (до 7,8%).**

Часто банки готовы предложить им кредит только под залог имущества. Но у начинающих предпринимателей зачастую просто нет ценного имущества для такого залога. Могут ли они рассчитывать на поддержку государства?

— Создание благоприятных условий для деятельности малых и средних предпринимателей является одним из важнейших факторов устойчивого экономического развития. Малое предпринимательство является важным элементом рыночной экономики, способствует укреплению региональной экономической базы, увеличению общего объёма производства и розничного товарооборота. Малое предпринимательство – это развитие конкуренции, создание новых рабочих мест, внедрение инновационных технологий. Поэтому государство заинтересовано в развитии малого и среднего предпринимательства. Оно может прийти на помощь начинающим бизнесменам и стать поручителем по кредиту. Однако для этого бизнес должен соответствовать определённым критериям.

— Что это за критерии?

— Прежде всего предприятие должно соответствовать юридическому статусу малого или среднего. Закон о развитии малого и среднего предпринимательства выделяет три категории предприятий: микробизнес (не больше 15 сотрудников в компании и годовой оборот до 120 млн рублей); малый бизнес (не больше 100 человек в компании и оборот до 800 млн рублей); средний бизнес (не больше 250 человек в компании и годовой оборот до 2 млрд рублей).

Государственную гарантийную поддержку может получить практически любой малый или средний предприниматель, чей бизнес зарегистрирован на территории России. У него не должно быть задолженности по налогам, сборам и другим обязательным платежам, а также просрочек по другим кредитам с госгарантией.

Не выдают кредит под государственную гарантию, если малое предприятие – банкрот. А также представителям игорного бизнеса, тем, кто работает с акцизными товарами (алкоголь, табак), тем, кто добывает или продаёт полезные ископаемые, ломбардам, брокерам, управляющим компаниям и другим профессиональным участникам фондового рынка.

— На что можно взять кредит с госгарантией?

— Кредиты с гарантией выдают для решения конкретных задач. Например, для развития бизнеса – покупки нового оборудования или помещения. Можно взять кредит и просто на увеличение оборотных средств – эти деньги вы можете направить, скажем, на закупку новой партии сырья или зарплату сотрудникам.

Поскольку кредит целевой, банк потребует отчитаться о том, как были потрачены деньги. Если вы израсходовали их не на то, что указано в договоре, вам может быть предъявлено требование о досрочном возврате кредита.

— Чем отличаются условия кредита с госгарантией от обычного займа?

— По кредитам с госгарантией банки предлагают пониженную процентную ставку. Залог для таких кредитов тоже нужен гораздо меньше: он снижается на размер гарантии.

За гарантию придётся заплатить, но это небольшая сумма (0,75% годовых), и выплачивать её можно с отсрочкой.

— Кто выдаёт гарантию?

— Специально для финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства была создана Национальная гарантийная система (НГС). В неё входят Корпорация малого и среднего предпринимательства, МСП Банк и региональные гарантийные организации (РГО).

Корпорация МСП выдаёт гарантии под крупные проекты – как правило, от 100 млн рублей. МСП Банк предоставляет гарантии по кредитам от 25 до 100 млн рублей. РГО выдают гарантии по небольшим кредитам – до 25 млн рублей, но в некоторых регионах – и до 100 млн рублей.

Можно обратиться напрямую в одну из этих организаций в вашем регионе. Лучше выбирать именно те, которые выдают гарантии или поручительства на нужную вам сумму.

А можно сразу подать заявку на кредит в один

из банков-партнёров НГС, и они сами по поручению предпринимателя обратятся за получением гарантии. Ещё один простой способ – подать документы в местный центр поддержки предпринимательства, чтобы они помогли вам связаться с НГС.

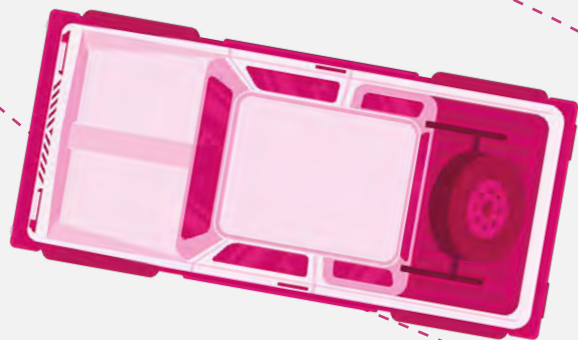
Корпорация МСП, МСП Банк или РГО рассмотрят документы предпринимателя и, если его проект подойдёт под критерии государственной поддержки, сформируют наиболее интересное и удобное предложение.

Правильным решением будет сравнить предложения нескольких финансовых организаций. При выборе банка узнайте о качестве сервиса: почитайте специализированные порталы в интернете, попробуйте узнать информацию о банке в профессиональных сообществах, довольны ли ваши коллеги обслуживанием. Вы также можете оценить удобство использования интерфейса дистанционного банковского обслуживания. И самое главное – внимательно изучите условия предлагаемых кредитных договоров. Обращайте внимание не только на процентную ставку по кредиту, но и на график платежей, их размер и последствия возможных просрочек.

Александр Самушкин с юности увлекался автотранспортом. Вместе с товарищами он собрал из старого дедушкиного УАЗа настоящий вездеход. Затем была собрана вторая машина – новее и мощнее. Со временем хобби переросло в бизнес-идею – организацию джип-туров по подмосковному бездорожью для всех желающих. Продумана типовая программа – 6 часов поездки по бездорожью с опытным инструктором за рулём трофимобиля со всем необходимым оборудованием. Участникам тура (от одного до трёх человек) предоставляется вся необходимая амуниция: армейские сапоги, камуфляжная форма, перчатки. И конечно, предусмотрена остановка у полевой кухни (гречневая каша с тушёнкой, овощи, фрукты, сладкое и чай).

Для реализации задуманного Александр с товарищами зарегистрировали ООО (ОКВЭД – деятельность туристических агентств [79.11]), оформили все необходимые разрешения и в складчину приобрели земельный участок под постройку гаража и стартовой площадки. Но необходимы ещё средства для развития бизнеса.

Александр Самушкин
Организация джип-туров
по Подмосковию



— Ирина Николаевна, какими специальными возможностями могут воспользоваться предприниматели в этом случае?

— Поскольку основной ОКВЭД юридического лица – деятельность туристических агентств (79.11), начинающие бизнесмены могут рассчитывать на льготный кредит на покупку необходимых материалов и оборудования по ставке, равной ключевой ставке Банка России, плюс 2,75 п. п., так как внутренний туризм признан государством приоритетным направлением развития.

Программу льготного кредитования для малого и среднего бизнеса реализуют Министерство экономического развития и Корпорация МСП. Программа рассчитана на срок до 2024 года. В ней участвуют 99 банков и государственные микрофинансовые организации.

По программе льготного кредитования малого и среднего бизнеса банки выдают ссуды по ставке, которая не может превышать ключевую ставку Банка России более чем на 2,75 процентного пункта. Её актуальное значение можно найти на сайте Банка России. Например, в марте 2021 года она составляет 4,25%, то есть процентная ставка по госпрограмме находится в пределах 7%.

В программе вправе участвовать компании, индивидуальные предприниматели и самозанятые. Если они ранее взяли инвестиционный кредит под обычный рыночный процент, то можно рефинансировать его по льготной ставке.

Госпрограмма предусматривает также особый вид льготного кредита – на развитие предпринимательской деятельности. Получить его могут только самозанятые и микропредприятия (число сотрудников не превышает 15 человек, а годовая выручка – 120 млн рублей). Процент по такому кредиту выше – до 9,95% годовых. Сумма не может превышать 10 млн рублей, а срок – 5 лет. Зато требования к заёмщикам минимальны.



**Сайт ФНС:
реестр МСП**

ofd.nalog.ru

Если нужна небольшая сумма, до 5 млн рублей, имеет смысл обратиться в государственную микрофинансовую организацию (МФО) своего региона (доля государства в капитале таких МФО составляет не менее 50%). Эти МФО участвуют в программе субсидирования из федерального и региональных бюджетов и выдают ссуды предпринимателям по невысоким ставкам. Проценты могут быть даже меньше ключевой ставки Банка России, всё зависит от конкретной программы. Самозанятые тоже могут рассчитывать на льготный заём: его сумма составит до 1 млн рублей.

Существует ещё программа стимулирования кредитования малого и среднего бизнеса Корпорации МСП. По ней ставки несколько выше: от 9,1 до 10,1%. Минимальная сумма кредита – 3 млн рублей.

Льготная ставка по этой программе даётся только на три года, но сам кредит может быть выдан на больший срок. Это значит, что через три года ставка может измениться.

— Кто может рассчитывать на льготное финансирование?

— Компании и частные предприниматели (самозанятые), которые соответствуют нескольким обязательным требованиям: бизнес должен быть зарегистрирован на территории России, предприятие – подходить под определение малого и среднего бизнеса. Компания должна быть включена в Единый реестр субъектов МСП, он размещён на сайте Федеральной налоговой службы. Статус предпринимателя и самозанятого банк или МФО проверят по его ИНН. Задолженность компании по налогам, сборам и другим обязательным платежам не должна превышать 50 тыс. рублей. Если компания уже брала кредиты или займы с госгарантией, то по ним не должно быть просрочек. У компании не должно быть долгов по зарплате перед своими работниками, она также не должна проходить процедуру банкротства.

Кредиты по ставке 10,1% через Корпорацию МСП могут получить малые и средние предприятия любой отрасли.

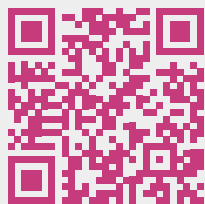
На льготные кредиты и займы под 9,1% (по программе Корпорации МСП) и по ключевой ставке Банка России, увеличенной на 2,75 п. п. (по программе Минэкономразвития), могут рассчитывать предприниматели, которые работают в приоритетных для государства направлениях.

#КАКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВО СЧИТАЕТ ПРИОРИТЕТНЫМИ?

- Сельское хозяйство и услуги в этой области;
- обрабатывающее производство, в том числе переработка сельскохозяйственной продукции и производство продуктов;
- строительство;
- внутренний туризм;
- информация и связь;
- транспортировка и хранение;
- здравоохранение;
- образование;
- культура и спорт;
- наука и техника;
- гостиничный и ресторанный бизнес;
- бытовые услуги;
- розничная и оптовая торговля;
- сдача в аренду имущества (кроме земли и жилья), за исключением лизинга;
- сбор, утилизация и переработка отходов;
- производство и распределение электроэнергии, газа и воды, водоснабжение и водоотведение.

Профиль своей работы предпринимателю нужно будет подтвердить с помощью соответствующего ОКВЭД. Это может быть как основной профиль работы, так и дополнительный.





мойбизнес.рф

— На что можно взять льготную ссуду?

— Льготные кредиты и займы выдают на конкретные цели. Например, на инвестиции в производство – покупку нового оборудования или помещения, реконструкцию или строительство цеха. На подобные цели можно получить от 500 тысяч до 2 млрд рублей на 10 лет. До 30% инвестиционного кредита можно потратить на текущие расходы, если они связаны с реализацией проекта.

Можно взять кредит на пополнение оборотных средств и пустить эти деньги, скажем, на закупку новой партии сырья или зарплату сотрудников. На это выдают от 500 тысяч до 500 млн рублей. Срок погашения – до трёх лет.

А вот кредит на развитие предпринимательской деятельности бизнесмен вправе использовать по своему усмотрению.

Можно также рефинансировать старый кредит по льготной ставке 7%.

— Как получить деньги по госпрограммам?

— Льготные кредиты для малого и среднего бизнеса выдают в банках – партнёрах Корпорации МСП и в банках – участниках программы Минэкономразвития.

Небольшие займы по льготным ставкам можно получить в региональных фондах поддержки малого и среднего предпринимательства. Эти организации зарегистрированы в форме микрофинансовых организаций, но не стоит этого бояться, поскольку их деятельность контролируется Банком России и региональными органами исполнительной власти. Фонды поддержки МСП являются частью региональных программ развития малого и среднего предпринимательства.

В Москве и Московской области также действует такой фонд. Проценты по ссудам в таких фондах минимальны, поскольку займы выдают за счёт бюджетов страны, региона или города. Проверить долю государства в капитале МФО можно на сайте Федеральной налоговой службы.

Прежде чем обращаться за кредитом, предприниматель должен убедиться, что его бизнес внесён в Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства на сайте Федеральной налоговой службы. Информация в этот реестр

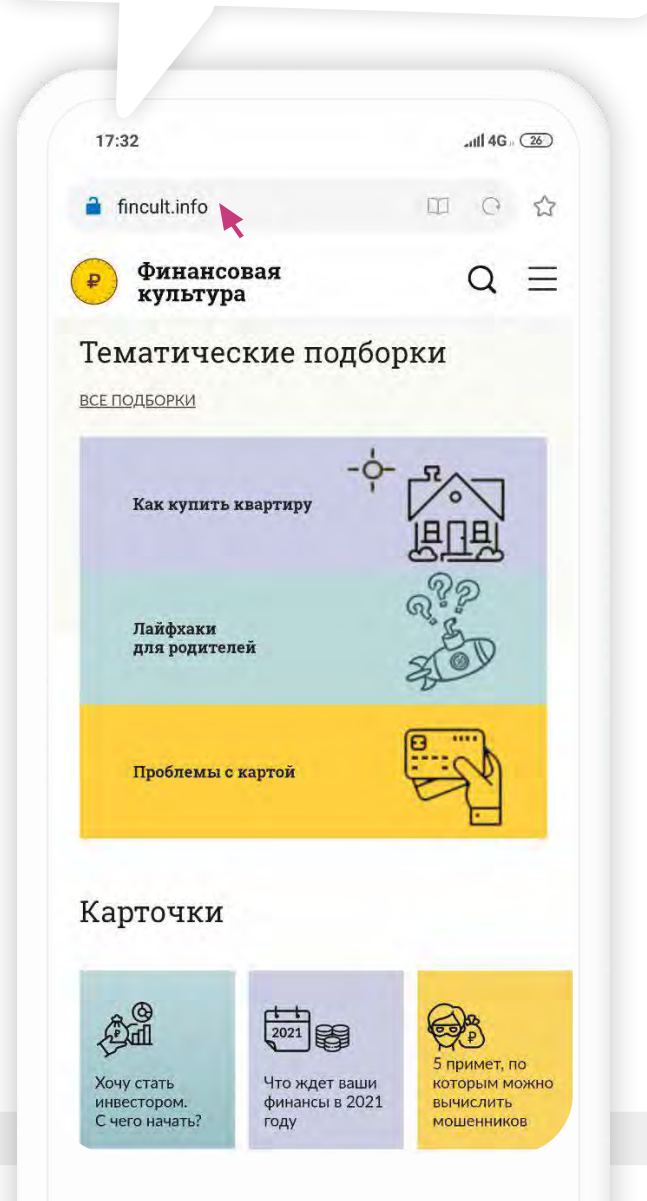
должна попадать автоматически на основании сведений ЕГРЮЛ, ЕГРИП и данных налогового учёта, но лучше проверить это перед походом в банк.

Затем нужно подготовить пакет документов, которые подтвердят, что бизнес соответствует критериям программ: есть доход, оборот и необходимое число сотрудников, а ОКВЭД попадает в число приоритетных отраслей.

Обращаться нужно в банк – партнёра Корпорации МСП или банк – участник программы Минэкономразвития либо в государственную МФО. Они изучат ваши документы и, возможно, попросят вас дополнительно получить государственную гарантию или поручительство по кредиту.

Коммерческие МФО предпринимательского финансирования сами устанавливают правила выдачи ссуд, список нужных документов и параметры микрозаймов. Подробную информацию можно найти на их официальных сайтах.

Сайт Банка России – сервис для проверки лицензий КО и МФО:
cbr.ru/fmp_check



#ДОКУМЕНТЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОБРАЩЕНИЯ В БАНК

ЗА КРЕДИТОМ С ГОСГАРАНТИЕЙ ИЛИ ЛЬГОТНЫМ КРЕДИТОМ

- Кредитная заявка;
- анкета заемщика;
- копия паспорта заемщика и копии паспортов соучредителей предприятия;
- оригинал правоустанавливающих документов на бизнес;
- свидетельство о регистрации права собственности на помещение или договор его аренды (субаренды);
- финансовая или налоговая отчетность за несколько последних периодов;
- справка из Федеральной налоговой службы об отсутствии долгов перед бюджетом;
- перечень объектов, которые будут предоставляться в залог, и копии документов на это имущество.

— Пандемия коронавируса серьезно ударила по малому и среднему бизнесу. Многие предприятия закрылись или оказались на грани банкротства. Какую помощь смогло предложить предприятиям МСП государство?

— Компаниям и индивидуальным предпринимателям была предоставлена возможность максимально снизить расходы и обязательные платежи на время пандемии и после неё, пока бизнес не выйдет на прежние обороты.

Кредитные каникулы позволяют компаниям, которым не хватает денег на выплаты по кредитам и займам, отсрочить платежи на срок до полугода.

Другая возможность – льготные кредиты и рефинансирование старых, например, по программе поддержки кредитования Корпорации МСП.

В период ограничений, особенно в нерабочие недели, аккредитованные банки предоставляли малым предприятиям беспроцентные ссуды на выплату зарплат сотрудникам и ссуды под 2% на поддержку занятости. По данным Министерства экономического развития, примерно 98% предпринимателей, которые воспользовались льготной программой, сохранили рабочие места, поэтому могут рассчитывать на списание долга.

Рассмотрим меры государственной поддержки на практике:

Предприниматель Николай Иванченко владеет сетью из 25 вендинговых автоматов на предприятиях трёх подмосковных городов. Пандемия сильно ударила по бизнесу – численность сотрудников на предприятиях снизилась из-за введённых ограничений, что сразу же отразилось на выручке. Да и ассортимент товаров пришлось сократить, при этом арендную плату никто отменять или сокращать не спешил. До введения ограничений автоматы, помимо Николая, обслуживали двое сотрудников, а в самый тяжёлый период пандемии Николай справлялся с обслуживанием самостоятельно. Тем не менее он, как руководитель, принял решение о сохранении штата работников и воспользовался государственной программой поддержки бизнеса – льготным кредитом на зарплату работникам.



Николай Иванченко

Сеть вендинговых автоматов

Поскольку деятельность по осуществлению торговли через автоматы (47.99.2) подпадает под перечень отраслей из списка наиболее пострадавших от коронавируса, Николай смог получить кредит на выплату зарплат работникам по государственной программе. Предположим, что он выполнил условия льготного кредитования, то есть сохранил штат сотрудников, а ИП не прекратил свою деятельность до 1 декабря 2020 года. В таком случае платежи по кредиту, включая проценты по нему, были отсрочены до 1 апреля 2021 года. Если на указанную дату штат сотрудников будет сохранён, а деятельность ИП не прекратится, то банк полностью спишет долг, включая проценты.

— Как государство развивает меры поддержки МСП в настоящее время?

— С 1 марта 2021 года Правительством РФ утверждена новая программа льготного кредитования для поддержки наиболее пострадавших отраслей. В новом формате поддержки ставка по кредиту составит 3%. Кредит можно оформить сроком на 1 год с 9 марта по 1 июля 2021 года. Размер кредита зависит от количества сотрудников, работающих в организации, максимально возможная сумма – 500 млн рублей. В первом полугодии заемщику не нужно будет выплачивать долг и проценты по нему. Во втором полугодии это можно будет делать равными долями ежемесячно. Поручителем по кредиту выступит государство – банкам будет компенсирована разница между льготной и рыночной процентной ставкой по кредиту. Государство также погасит задолженность заемщиков за первое полугодие в случае соблюдения ими условий льготного кредитования: не прекращать свою деятельность и сохранять не менее 90% рабочих мест в период действия кредитного договора.

ЭКОСИСТЕМА «КОНКУРЕНТЕАМ»

БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОСТО
ЗАКУПКИ И ТОРГИ

Термин «экосистема» в биологии понимают как структуру, состоящую из сообщества организмов, среды их обитания и системы связей. В информационных технологиях этот термин следует понимать аналогичным образом – как совокупность сервисов, устройств и других продуктов одной компании, которые неразрывно связаны в единую сеть.

Каждое время диктует миру новые вызовы, технологии, термины. У каждого времени есть и своя мода. Так, когда-то многие компании создавали собственные порталы, затем стали появляться социальные сети и т. д. Понятие «экосистема» в этой «цепочке» достаточно молодое, тренд на их создание начал формироваться не так давно, но в ближайшем будущем он будет становиться всё более и более отчётливым.

Несколько лет назад многие компании осознали необходимость перехода на «цифру», ведь сегодня, правильным образом используя современные информационные технологии, можно значительно сокращать издержки и повышать эффективность бизнес-процессов.

Новое время и новые вызовы диктуют необходимость применения таких новейших технологий. Многие компании в настоящее время ищут новые подходы и способы развития, взаимодействия, в том числе повышения оперативности взаимодействия как со смежными компаниями, так, зачастую, и со смежными сферами деятельности. А ведь ещё не так давно все стремились сохранять свою информацию и не допускать, чтобы иная компания её получала. Сейчас же, напротив, текущие реалии дают понимание, что закрытость и концентрация лишь на своём поле деятельности лишают множества возможностей. Если не обмениваться информацией, то не будет и сведений о том, что происходит вокруг, и в результате ты проигрываешь... В итоге в настоящее время компании массово стали видеть для себя возможности и необходимость в создании «экосистем».

Однако подобного рода взаимодействия до-

вольно сложны. Каждое звено такого механизма должно присутствовать и отлично работать. В том числе должна быть налажена чёткая связь между этими звеньями, тщательно продумана схема взаимодействия.

В Московской области уже давно прослеживается тренд на всеобщую цифровизацию, то есть переход на цифровую модель управления. Многие разрабатывают мобильные приложения, оцифровывают данные, строят хранилища данных, внедряют аналитические платформы, использующие предиктивную аналитику. Одновременно с этим происходит интеграция информационных систем между организациями. Таким образом, обеспечивается быстрое, качественное и, самое главное, эффективное решение проблем и поставленных задач.

В 2013 году правительством Московской области создан Комитет по конкурентной политике, одними из целей которого являются развитие конкуренции в экономике и содействие развитию конкуренции в иных сферах деятельности, ведь, как отметил Президент Российской Федерации В. В. Путин, «здоровая конкуренция и свободное предпринимательство – это важнейшие факторы развития страны, обеспечения эффективности и устойчивости всей нашей национальной экономики». Созданная в Подмоскowie экосистема «КонкурентTEAM» – это больше, чем просто закупки или торги.

Во-первых, это информационная система, объединяющая сотни тысяч пользователей, десятки тысяч организаций, множество информационных систем и ресурсов, обеспечивающая цифровизацию экономики региона.

Во-вторых, это движение, которое объединяет единомышленников по всей Российской Федерации и из разных сфер деятельности.

В-третьих, это образовательный кластер, благодаря которому проводится качественное обучение людей, формируется ценный вклад в развитие справедливой и честной конкуренции.

В-четвёртых, это всё о конкуренции и технологиях, для людей и для бизнеса.

Сегодня мы расскажем о том, какой вклад она уже вносит в развитие цифровой экономики, электронных торгов, сегмента закупок малого объёма, да и просто – в развитие общества. Итак...

#СОКРАЩАТЬ ИЗДЕРЖКИ, ПОВЫШАТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ,



или Вклад «КонкурентTEAM» в развитие цифровой экономики

Московская область является вторым субъектом Российской Федерации как по численности населения, так и по объёму закупок, осуществляемых в рамках Федерального закона от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд» (далее – Закон № 44-ФЗ), а также Федерального закона от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (далее – Закон № 223-ФЗ). При этом Московская область на сегодняшний день является лидером среди всех субъектов Российской Федерации по количеству учреждений, осуществляющих закупочную деятельность в соответствии с этими законами: заказчиков (учреждений) в Подмосковье на сегодняшний день свыше 9 тысяч, поставщиков – более 85 тысяч. Ежегодно в нашем регионе заключается свыше 450 тысяч контрактов на сумму более 420 млрд рублей.

Учитывая такие объёмы и масштабы, для того чтобы обеспечить автоматизацию процессов управления закупочной деятель-

ностью в регионе, была создана государственная информационная система в сфере закупок – Единая автоматизированная система управления закупками Московской области (ЕАСУЗ). Она предназначена для автоматизации бизнес-процессов в сфере закупок и торгов Московской области, повышения эффективности управления закупочной деятельностью региона, а также управления деятельностью по планированию, подготовке, организации и проведению конкурентных процедур (торгов) в отношении имущества и ограниченных ресурсов Московской области.

Ежегодно благодаря ЕАСУЗ в Московской области достигается результат, позволяющий сокращать издержки и повышать эффективность бизнес-процессов закупочной деятельности региона и способствующий эффективному исполнению бюджета региона.

Так, например, благодаря ЕАСУЗ за счёт автоматизации, мониторинга и управления закупочной деятельностью в Московской области в цифровом формате контролируются планирование доходов и расходов, экономия и пополнение бюджета, осуществляются упреждение и контроль. Благодаря переводу закупок и торгов в электронный вид граждане получили возможность, например, в режиме онлайн купить или взять в аренду земельный участок. Предприниматели, благодаря ЕАСУЗ, могут планировать и осуществлять продажи своей продукции, бесплатно распространять рекламу о продукции, в онлайн-формате купить или взять в аренду недвижимость.

При этом в рамках обеспечения вышеуказанной эффективности, в том числе благодаря полной автоматизации бизнес-процессов в ЕАСУЗ, региональный бюджет за период 2013-2020 гг. получил эффект в размере 150 млрд рублей экономии.

Оказывает ЕАСУЗ положительный эффект и на социальную сферу жизни общества. Так, в рамках обеспечения своевременного ввода объектов социальной инфраструктуры в Московской области (детские сады, школы,

объекты культуры, спорта, здравоохранения) ЕАСУЗ позволяет контролировать объекты и определять риски их несвоевременного ввода, тем самым позволяя управленческому блоку в упреждающем режиме получать исчерпывающую информацию в разрезе каждого объекта строительства региона.

#НА ПИКЕ ВРЕМЕНИ



Важной особенностью ЕАСУЗ является обеспечение полного цикла закупочной деятельности в электронном виде, от планирования закупок до исполнения контрактов и их оплаты. Благодаря такой уникальной технологии Московская область в настоящее время является лидером в цифровизации закупочной деятельности. Процесс автоматизированного контроля исполнения контрактов стал возможен в результате разработки и внедрения подсистемы «Портал исполнения контрактов ЕАСУЗ» (далее – ПИК ЕАСУЗ).

ПИК ЕАСУЗ позволяет в режиме реального времени анализировать информацию об исполнении контрактов, в том числе заключённых заказчиками в рамках реализации национальных и федеральных проектов, осуществлять контроль текущего исполнения сторонами обязательств по контрактам, включая приёмку и оплату, исполнение обязательств по поставке товаров, выполнению работ, оказанию услуг.

В ПИК ЕАСУЗ внедрён функционал ведения претензионной работы, который позволил сократить случаи непредъявления заказчиками исполнителям требований по фактам просрочки исполнения, неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств.

В свою очередь, внедрение интеграционного модуля для ПИК ЕАСУЗ и программного продукта «1С: Бухгалтерия государственного учреждения» позволило обеспечить цифровизацию бухгалтерского учёта по государственным и муниципальным контрактам, привело к снижению трудозатрат, сокращению сроков представления документов, исключению их искажения и потерь.

На сегодняшний день в ПИК ЕАСУЗ работают 7 880 заказчиков и 40 706 поставщиков, исполняются контракты на сумму около 400 млрд рублей ежегодно. Контроль соблюдения сроков поставки, приёмки и оплаты при исполнении контрактов в режиме реального времени, в том числе заключённых в рамках реализации национальных проектов, позволил сократить на 78% количество нарушений сроков их оплаты.

Общий эффект от работы ПИК ЕАСУЗ позволил Московской области достичь минимального показателя по доле контрактов с истекшим сроком ис-

полнения среди субъектов Российской Федерации, и по состоянию на 30.10.2020 указанный показатель для Московской области составлял 7%, при среднем значении по России – 33,5%.

Благодаря внедрению ПИК ЕАСУЗ по итогам 2019 года 95% всех контрактов региона исполняется с применением электронного документооборота. Таких примеров в Российской Федерации на сегодняшний день нет. В течение всего 2019 года в Московской области отмечается наименьшая доля неисполненных в срок контрактов.

За последние два года в четыре раза выросло количество предъявленных неустоек. В этой связи контрактная дисциплина существенно выросла. Таким образом, обеспеченная средствами ЕАСУЗ прозрачность такого взаимодействия исключает коррупционные факторы и в целом повышает доверие бизнеса к контрактной системе. В Московской области создан прочный фундамент для успешной реализации заключённых контрактов, а значит, национальных проектов, государственных и муниципальных программ, напрямую влияющих на качество жизни граждан и бизнеса региона.

Реализация такого масштабного проекта, как ЕАСУЗ, позволила правительству Московской области сформировать автоматизированный цикл экономики, позволяющий в цифровом формате обеспечивать удовлетворение нужд региональных заказчиков. Так, соответствующие региональные информационные системы обеспечивают стратегическое планирование и формирование потребностей региона (национальные проекты, гос. программы), бюджетирование, проведение закупок и исполнение контрактов, исполнение бюджета и оплату.

#«УМНЫЙ КОНТРАКТ» – ВРЕМЯ ПЕРВЫХ!



В декабре 2020 года впервые в практике отечественных госзакупок принято Постановление Правительства Московской области от 25.12.2020 № 1040/44, к которым вводится понятие «Умный контракт» и порядок применения этой новой технологии для закупок Московской области.

Эта технология позволяет создавать цифровую модель условий контракта, формировать на её основе в автоматизированном режиме проект контракта и осуществлять автоматизированный контроль его исполнения.

Активное внедрение «Умного контракта» (УК) началось со второй половины мая 2020 года, а на конец года его доля составила 35% (около 100 тысяч) от количества всех контрактов, заключённых в прошлом году. Преимущества новой технологии очевидны: поскольку текст проекта контракта

формируется автоматизировано, нарушения исключены. Кроме того, такой контракт не требует согласования с юридическими службами, в итоге – экономия ресурсов, нет рисков нарушений.

На данный момент у нас есть три технологических варианта (способа) формирования УК.

На первом этапе мы сформировали системные или универсальные УК: на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг. Они могли использоваться для основного количества заключаемых контрактов, кроме типовых федеральных (типовых условий контрактов), а также для некоторых случаев заключения контрактов с единственными поставщиками. Для этого мы подготовили универсальные тексты проектов контрактов, которые заполняются через теги сведениями, уникальными для каждой отдельной закупки: это сроки, объекты закупки, объёмы, цена и т. д.

После внедрения таких системных (универсальных) УК, мы приступили к последовательной цифровке федеральных типовых контрактов (типовых условий контрактов) и некоторых контрактов, заключаемых с единственными поставщиками. Их особенностью является необходимость внесения в ПИК нового текста проекта контракта под каждый отдельный случай. Сейчас у нас созданы УК на обращение ТКО, на выполнение строительно-монтажных работ (реконструкцию, капремонт), на услуги охраны и услуги стационарной связи. Это второй способ формирования «Умного контракта».

К третьему способу формирования УК относится вариант, использующий текст от системных (универсальных) контрактов, за исключением раздела «Обязательства», который мы разрабатываем для соответствующих видов контрактов, создавая отдельный шаблон обязательств, исходя из специфики предмета контракта. В этом случае нет необходимости набирать индивидуальный текст проекта УК.

Нашей конечной целью является создание «Умных контрактов» на все виды закупок. Но при этом необходимо ограничиваться минимально возможным количеством видов УК, иначе сложно будет сопровождать и поддерживать их использование.

Преимущества применения технологии УК заключаются в том, что мы перешли от «индивидуальной сборки» к «конвейеру». Успех такого подхода был продемонстрирован ещё Генри Фордом при производстве автомобилей. Наш опыт подтверждает его эффективность: весь процесс на подготовку проекта контракта занимает в итоге минуты. «Умный контракт» обеспечивает колоссальную экономию ресурсов как заказчиков, так и исполнителей. Примечательно, что сейчас сами заказчики подталкивают нас к скорейшей разработке новых УК.

Применение «Умного контракта» позволяет обеспечить единую доработку условий его заключения и одномоментное внедрение его технологии для всех

закупок. При этом заказчики порой даже не знают, что для приведения в соответствие с действующим законодательством в УК внесены изменения.

На текущий момент мы предоставляем заказчикам возможность самим выбирать: либо они используют «Умный контракт» в ПИК, либо сами формируют текст проекта контракта. Однако в рамках дальнейшего развития ПИК мы планируем убрать возможность выбора и обязать заказчиков применять УК для случаев, требующих заключения типовых федеральных контрактов. Такая жёсткая связка будет установлена на основе классификатора объектов закупки (КОЗ), который используется в Московской области.



БОЛЬШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ МАЛЫХ ЗАКУПОК,

или Вклад КонкуренTEAM в развитие сегмента закупок «малого объема».

В настоящее время общий объем закупок малого объема, осуществляемых у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя), по всей Российской Федерации экспертами оценивается приблизительно в 1 трлн рублей. Большинство этих закупок осуществляется за счёт средств региональных и местных бюджетов.

Данный сегмент закупок малого объема всегда был скрыт от потенциальных поставщиков. Заказчики бессистемно заключали контракты с только им понятными поставщиками. Такой подход в 2018 году был в Подмосковье пересмотрен, в результате чего в регионе был создан Электронный магазин Московской области (market.mosreg.ru) – информационный интернет-ресурс, предназначенный для автоматизации процесса проведения госзакупок малого объема учреждениями Московской области в электронном виде и предоставляющий поставщикам (в основном малому и среднему бизнесу) возможность бесплатно распространить информацию о производимой продукции, оказываемых услугах, выполняемых работах среди потенциальных заказчиков. Основная цель данного ресурса – развитие конкуренции, повышение открытости и прозрачности закупок, экономия бюджетных средств региона.

В условиях отсутствия автоматизации процесса поиска поставщика заказчиком на практике приходится самостоятельно отслеживать все предложения на рынке и искать те из них, которые наиболее удовлетворяют их потребностям. В рамках Электронного магазина поиск необходимых предложений поставщиков экономит заказчиком время и трудовые ресурсы. В свою очередь, поставщики получили механизм, позволяющий минимизировать риски и увеличивать рынки сбыта производимой продукции, расширить географию поставок.

Неоспоримым преимуществом Электронного магазина является возможность заключения контракта в электронной форме с последующим исполнением обязательств в структурированном электронном виде, что позволяет поставщикам реализовывать свою продукцию без отрыва от производства благодаря полной автоматизации и цифровизации процесса: от заключения контракта до исполнения обязательств и их оплаты в электронном виде.

За весь период использования Электронный магазин зарекомендовал себя как эффективный закупочный инструмент, направленный на информирование населения о закупках малого объема,

способствующий развитию конкурентной среды в Московской области, снижению цен контрактов, заключаемых с единственным поставщиком, повышению эффективности и результативности закупок и, как следствие, экономии бюджетных средств региона.

За два с половиной года с момента запуска Электронного магазина Московской области предприниматели заключили на этом ресурсе контракты на сумму, превышающую 40 млрд рублей. За этот же период подмосковными заказчиками в Электронном магазине было размещено более 550 тыс. закупок на сумму, превышающую 54 млрд рублей.

За период работы Электронного магазина, то есть с апреля 2018-го по настоящее время, этот ресурс уже позволил региональному бюджету сэкономить бюджетные средства в размере 8 млрд рублей, что, по сути, сравнимо с затратами на строительство в регионе восьми крупных школ. То есть благодаря Электронному магазину региональный бюджет получил экономию в том секторе закупок, где её изначально и не предполагалось. А предприниматели получили инструмент, позволяющий им реализовывать свою продукцию онлайн и расширить географию поставок без дополнительных затрат на маркетинг и рекламу.

Каждый год в Электронном магазине конкуренция среди предпринимателей растёт: его посещаемость составляет в среднем 600 тыс. уникальных пользователей ежемесячно. Растёт и количество работающих на ресурсе предпринимателей, организаций: сегодня их число превышает 85 тысяч. В 2019 году благодаря Электронному магазину поставщики получили доступ в режиме «онлайн» к закупкам (потребностям) не только подмосковных заказчиков, но и учреждений города Москвы. То есть для предпринимателей, работающих в Электронном магазине, появилась возможность выхода на рынок госзакупок Москвы и расширения географии своих поставок.

Таким образом, внедрение такого проекта, как Электронный магазин, позволило подмосковным заказчикам повысить эффективность проведения закупок малого объема и, соответственно, расходования бюджетных средств, а предпринимательскому сообществу – получить дополнительную поддержку в продвижении своей продукции и «безбарьерно» выйти на новые рынки.

Не останавливаясь на достигнутом, команда «КонкуренTEAM» продолжила развитие данного ресурса, применяя при этом таргетированный подход. Так, например, в 2019 году в Электронном магазине появились тематические разделы: «Ферма» для производителей продовольственной продукции и «Аптека», предназначенный для закупок товаров медицинского назначения.

Таким образом, команда «КонкурентTEAM» продолжает двигаться в выбранном направлении развития сегмента закупок малого объёма, при этом не ограничиваясь какими-то рамками. Мы открыты для современных вызовов и совместного сотрудничества с любыми игроками данного рынка, в том числе и с представителями смежных отраслей и направлений.

Ежегодно рынок закупок малого объёма стремительно растёт. И сегодня мы отчётливо понимаем, что движемся в правильном направлении, ведь тренд на всеобщую «электронизацию» закупок и их упрощение невозможно не заметить. Органы законодательной власти также смотрят в эту сторону, а у нас уже есть некоторые преимущества, ведь мы давно уже на этой площадке работаем и имеем неплохие результаты.

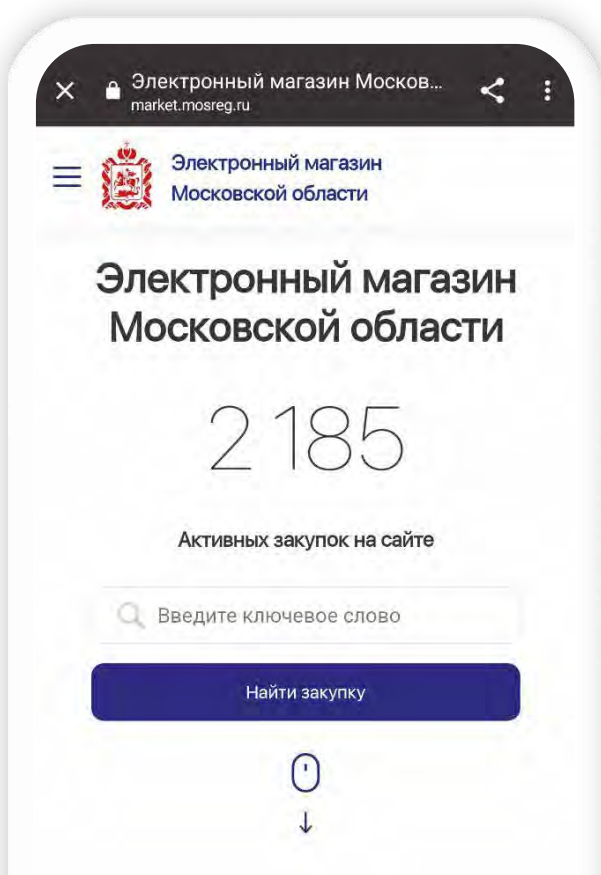
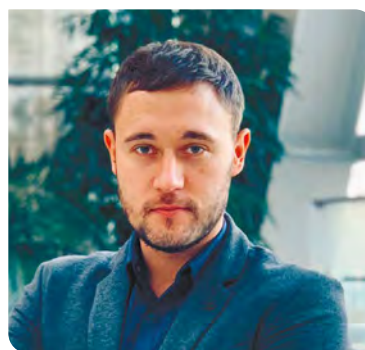
Однако пока закупки малого объёма страдают от отсутствия определённой гибкости. Основное преимущество таких закупок – в скорости и простоте проведения, что отсутствует в более сложных конкурентных процедурах. Наша задача в ближайшем будущем – ещё больше упростить процедуру проведения закупок малого объёма для заказчиков и в то же время увеличить их эффективность и прозрачность, повысив тем самым степень свободы для заказчиков. Также мы ставим перед собой цель упростить бизнесу работу в данном сегменте закупок, предложив ему большее количество качественных и технологических механизмов поддержки для развития и навигации на данном рынке, в том числе выходы на новые.

Мы стараемся в тесном общении со всеми участниками рынка развивать свои информационные продукты. Ведь только так, совместно и сообща с поставщиками и заказчиком, можно получить желаемый результат и развить сегмент таких закупок по всем существующим законам рыночной экономики.

«Поставщики в малых закупках гораздо активнее снижают цену за предлагаемый товар (работу, услугу). Отчасти это вызвано скоростью процедуры малой закупки, отсутствием обеспечительных взносов и сроками оплаты за поставленный товар (оказанную услугу, выполненную работу). В Электронном магазине Московской области процедура малой закупки проводится исключительно в электронной форме и длится от нескольких часов до двух дней, а контракт, как правило, заключается в течение одной недели».

Тарачанов И. А.

5



«ТЕХНОЛОГИЧНОСТЬ, ОТКРЫТОСТЬ ДОСТУПНОСТЬ...»),

или Вклад «КонкурентЕАМ» в развитие электронных торгов.

Впервые в Российской Федерации командой «КонкурентЕАМ» осуществлена централизация земельно-имущественных торгов. Полученный эффект: итоговая цена на торгах увеличилась в 2,5 раза, превышение на торгах увеличилось на 72%, число участников возросло в два раза. 36% торгов, проводимых в Московской области, переведены средствами ЕАСУЗ в электронный вид.

Вместе с тем впервые в Российской Федерации командой «КонкурентЕАМ» в ЕАСУЗ реализован функционал, позволяющий осуществлять планирование торгов что, в свою очередь, позволяет вести учёт имущества, прогнозировать доходы от реализации имущественных прав, осуществлять вовлечение в хозяйственный оборот объектов. Достигнутый эффект: реализация социально-экономических задач и обеспечение сбалансированности бюджетов.

В соответствии с национальной программой «Цифровая экономика Российской Федерации» и в целях обеспечения внедрения цифровых технологий при оказании услуг гражданам и бизнесу, командой «КонкурентЕАМ» ведётся активная работа по цифровизации земельно-имущественных торгов.

Так, в рамках пилотного проекта в 2020 году впервые в Российской Федерации объявлены аукционы по аренде земельных участков в городских округах Наро-Фоминский, Кашира, Истра, Шаховская, Богородский для индивидуального жилищного строительства в электронной форме. Помимо открытости, доступности и прозрачности, основным преимуществом электронных аукционов является возможность подачи заявки и участия в торгах не выходя из дома, что существенно снижает риск заболевания в условиях пандемии COVID-19.

Путём цифровизации блока «Реализация имущественных прав» средствами ЕАСУЗ осуществлён переход от «молоточных» торгов к электронным. В свою очередь, это обеспечивает технологичность, открытость проведения таких торгов и их доступность, удалённое участие и, соответственно, развитие конкуренции.

НА DOBRO,

или Общественный вклад «КонкурентЕАМ»

Когда у человека появляется желание пожер-

товать деньги на благотворительность, возникает вопрос, как это сделать. Кто-то боится стать жертвой мошенников, а кто-то не располагает достаточной информацией. Теперь эта проблема решена благодаря специальному ресурсу <https://market.mosreg.ru/Dobro>, который позволяет быстро и удобно сделать доброе дело из любой точки мира в режиме онлайн.

В 2020 году командой «КонкурентЕАМ» на платформе Электронного магазина реализован социально ориентированный проект (благотворительный ресурс), который позволяет упростить процесс оказания адресной помощи нуждающимся. Данный ресурс <https://market.mosreg.ru/Dobro> предоставляет возможность благотворителю быстро и удобно сделать доброе дело из любой точки мира в режиме онлайн.

Благодаря реализации этого проекта теперь можно просто, быстро и удобно помочь областным образовательным организациям для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, а также расположенным в муниципалитетах социально-реабилитационным центрам для несовершеннолетних. Сегодня более 30 подмосковных организаций разместило свыше 100 своих потребностей, а 22 учреждениям уже оказана поддержка.

Этот проект также активно привлекает внебюджетные средства в приюты для животных, в благотворительные фонды помощи бездомным и безнадзорным животным, а также в другие аналогичные центры помощи. На ресурсе на сегодняшний день размещено более 20 потребностей 10 приютов и питомников для животных. За несколько месяцев работы проекта часть питомцев уже обеспечена годовым запасом корма.

Как быстро и просто помочь нуждающимся?

- Перейти на market.mosreg.ru/Dobro;
- найти организацию и выбрать потребность;
- нажать «Подарить»;
- указать количество товара;
- в защищённом окне ввести реквизиты банковской карты и нажать «Оплатить»;
- получить на e-mail подтверждение доставки.

ВАШЕ МНЕНИЕ ВАЖНО!

В 2020 году на базе Электронного магазина Московской области реализована первая в Российской Федерации онлайн-площадка для проведения различных опросов предпринимательского сообщества с целью мониторинга, анализа и оценки состояния и развития конкуренции на рынках товаров, работ и услуг Московской области, а также для определения уровня удовлетворённости предпринимателей полнотой, своевремен-

ностью и эффективностью различных финансовых мер поддержки бизнеса, разработанных федеральными и региональными органами власти, в том числе в связи с неблагоприятной экономической ситуацией, по иным направлениям.

Полученные в результате таких опросов данные будут использованы для организации дальнейшей работы по повышению конкуренции на рынках товаров, работ и услуг Московской области, а также уровня удовлетворённости предпринимателей работой различных финансовых организаций и для выявления существующих барьеров для доступа к финансовым услугам, различным рынкам и иным направлениям.

В ОДИН ДЕНЬ, В ОДИН КЛИК...

или Технологии и решения «КонкурентTEAM»

Количество пользователей ЕАСУЗ на сегодняшний день превышает 100 тысяч. Учитывая масштабы и возникающие проблемы, связанные с эффективностью работы технической поддержки пользователей, в 2019 году командой «КонкурентTEAM» на базе ЕАСУЗ разработана уникальная система управления обращениями пользователей системы в автоматическом режиме – автоматизированная система технической поддержки (далее – СТП ЕАСУЗ). Назовём самые, на наш взгляд, важные технологические достижения этой системы:

- автосоздание заявки в один клик без трудозатратного заполнения множества полей;
- структурированная форма заявки (реализована подача заявки о проблеме из системы нажатием одной кнопки; пользователь, получая сообщение о возникшей ошибке, в один клик создаёт заявку, которая, в свою очередь, автоматически заполнена данными из системы);
- автоидентификация ошибки и её системный анализ;
- решение типовых ошибок в один день (специалист технической поддержки получает исчерпывающую информацию о проблеме, в том числе текст ошибки и ссылку на страницу, где произошёл сбой);
- онлайн-аналитика состояния системы;
- упреждение массовых системных ошибок, благодаря которому появился инструмент принятия быстрых решений по упреждению и исправлению системных ошибок. СТП ЕАСУЗ позволяет в режиме онлайн отслеживать состояние системы и точно определять, где возникает проблема, системная она или несистемная, где «красная зона», будь то планы-графики, закупки или контракты, и с чем необходимо поработать системно. На сегодняшний день это определёнno одна из самых передовых технологий поддержки пользователей в России: за 1 месяц – на 2000 заявок меньше!

Итак, приведём результаты работы СТП ЕАСУЗ за год:

- внедрены Discord, чат-бот, «умная база знаний», онлайн-мониторинг работы системы;
- количество заявок в техподдержку сократилось на 30%;
- количество звонков сократилось на 35%;
- появление системных ошибок сократилось на 10%;
- штат сотрудников оптимизирован на 55%.
- таким образом, данный функционал ЕАСУЗ позволил сократить затраты на сопровождение пользователей системы.

В настоящее время в ЕАСУЗ:

- 103 тыс. пользователей, ежедневно работающих в системе;
- 400 тыс. заявок, поступающих в год;
- 23 тыс. звонков, поступающих на горячую линию;
- 20 работающих сотрудников технической поддержки пользователей.



«Перевод закупок малого объёма в электронную форму повысил уровень конкуренции и позволил добиться экономии по результатам таких закупок».

Волкова Е. Н.



ВМЕСТЕ!

Экосистема «КонкурентTEAM» замыкается на самой себе точно так же, как Московская область осознаёт себя частью Российской Федерации, и всегда готова к сотрудничеству с другими регионами. Приведём несколько примеров такого сотрудничества:

- правительством Московской области и правительством Москвы заключено соглашение об информационном взаимодействии в целях интеграции Электронного магазина и Портала поставщиков;
- правительством Московской области и администрацией Ненецкого автономного округа заключено соглашение о сотрудничестве в сфере осуществления закупок товаров, работ, услуг;
- Комитетом по конкурентной политике Московской области заключено соглашение с ООО «Вайлдберриз» об информационном сотрудничестве в сфере осуществления закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд и отдельными видами юридических лиц в целях повышения уровня и качества цифровизации процессов осуществления таких закупок;
- Комитетом по конкурентной политике Московской области заключено соглашение с Гильдией риелторов Москвы об информационном сотрудничестве в сфере торгов по продаже земельных участков, торгов на право заключения договоров аренды земельных участков, торгов по продаже имущества, в том числе связанных с приватизацией, торгов на право заключения договоров аренды, договоров безвозмездного пользования, договоров доверительного управления имуществом, иных договоров.



НАУЧИЛСЯ САМ – РАССКАЖИ ДРУГИМ!

Или Вклад «КонкурентTEAM» в развитие общества

Сфера закупок динамична, и молодые специалисты должны идти в ногу со временем, понимать все происходящие изменения и новшества, быть в курсе последних тенденций.

Комитет по конкурентной политике Московской области активно работает в этом направлении: растит специалистов, начиная со студенческой скамьи, и возможно, через несколько лет многие из них станут частью команды «КонкурентTEAM».

Так, на базе Московского государственного областного университета открыта кафедра государственных (муниципальных) и корпоративных закупок, где готовятся специалисты со степенью высшего образования «магистратура» по направлению подготовки «Менеджмент. Управление государственными и муниципальными закупками».

Вместе с тем Комитет по конкурентной политике Московской области уделяет большое внимание обучению и повышению квалификации не только своих сотрудников, но и профильных специалистов региона. В ведущих высших учебных заведениях Москвы и Подмосковья проводятся тренинги, семинары, лекции и иные современные форматы обучения. Ведь в условиях динамичных экономических изменений задача любой организации – оставаться конкурентоспособной. Именно поэтому во многом от качества знаний и эффективности работы сотрудников зависит успех команды «КонкурентTEAM».

* * *

Старая истина: спортсмен, бегущий к финишу в одиночку, рекорда не установит, ему нужен сильный соперник! Только в такой конкурентной борьбе можно достичь наилучшего результата. Но конкуренция нужна не только в спорте. Она необходима тем, кто пользуется товарами и услугами: конкуренция расширяет выбор и помогает экономить. Важна она и для тех, кто эти товары и услуги производит. Именно конкуренция мотивирует к развитию, заставляет искать и выработать новые, ещё более эффективные решения. И это, конечно, касается всех отраслей экономики. Формирование конкурентной среды на территории Подмосковья является одним из приоритетных направлений деятельности регионального правительства.

С 2013 года решением этой задачи под личным руководством Е. Н. Волковой занимается Комитет по конкурентной политике Московской области совместно с другими органами власти. За это время накоплены немалый опыт и лучшие практики, которыми необходимо делиться.

Для этого в 2019 году был создан журнал «#КонкурентTEAM.Люди.Бизнес.Технологии» (<https://zakaz-mo.mosreg.ru/sobytiya/elektronnyi-zhurnal-konkurenteam-lyudi-biznes-tehnologii>), на страницах которого мы делимся своим опытом и пройденным путём.

Что делается для того, чтобы жители были удовлетворены качеством предлагаемых товаров, работ, услуг? Какие меры принимаются, чтобы бизнес на территории мог успешно развиваться? Какие меры поддержки существуют и как их получить? Какие технологические решения для людей и бизнеса уже внедрили и планируется внедрить в Московской области? Какие закупки проводятся и как контролируется исполнение национальных проектов в Подмосковье? А главное – какие результаты уже достигнуты? Отвечая на эти и многие другие вопросы, прежде всего необходимо получать обратную связь. Команда «КонкурентTEAM» делает всё, чтобы Подмосковье развивалось, становилось ещё более привлекательной территорией для туризма и отдыха, для открытия и ведения бизнеса, для полноценной и комфортной жизни. Сделано многое, и об этом рассказывается в интернете, в СМИ, на различных форумах и, конечно же, на страницах нашего журнала.

У нас много масштабных планов на будущее. Не оставайся в стороне, будь в курсе событий и присоединяйся к команде «КонкурентTEAM»!





О новых возможностях и перспективах развития популярного сервиса



Одним из достижений Московской области в сфере цифровизации закупок малого объёма по праву считается Электронный магазин (ЭМ). Он был создан в 2018 году, и с тех пор экономия бюджетных средств региона постоянно растёт. Менее чем полгода назад – 10 августа – стало известно, что на территории Подмосковья вступил в силу новый регламент работы Электронного магазина.

С чем это связано? Какие новшества ждут предпринимателей региона? Как в будущем станет развиваться удобный интернет-ресурс?

— Елена Николаевна, расскажите, пожалуйста, подробнее, с чем был связан переход на новый регламент работы и о каких нововведениях конкретно идёт речь?

— Да, действительно, мы утвердили новый регламент работы Электронного магазина. Сделано это было для того, чтобы закрепить изменения в некоторые бизнес-процессы работы ЭМ, а также добавить ряд интерфэйсных улучшений.

ЭЛЕКТРОННЫЙ МАГАЗИН

ПОДМОСКОВЬЯ: РАБОТА ПО НОВОМУ РЕГЛАМЕНТУ. РЕЗУЛЬТАТ ЕСТЬ!



Елена Волкова,

председатель Комитета по конкурентной политике Московской области



Теперь заказчики смогут быстрее получать необходимый товар, работу, услугу, а поставщики – быстрее реализовывать свою продукцию.

Мы сократили в три раза сроки проведения закупок в Электронном магазине – с шести рабочих дней до двух. Также сокращены сроки подписания контрактов в электронном виде и доступ в «магазин» получили заказчики, осуществляющие свою закупочную деятельность в соответствии с 223-ФЗ, а это порядка 1500 подмосковных учреждений.

Что касается закупок, осуществляемых вне Электронного магазина: планка таких закупок поднята – теперь это закупки до 10 тыс. рублей (раньше было до 1 тысячи рублей).

Таким образом, заказчики получают возможность быстрее осуществлять некоторые виды закупок (почтовые отправления, марки и пр.). Учитывая нужды заказчиков, мы актуализировали один из разделов регламента, в соответствии с которым перечислен перечень закупок, осуществляемых вне Электронного магазина.



Кроме того, скоро число необходимых для регистрации поставщика в ЭМ сведений будет сокращено, а сама процедура регистрации в «магазине» станет ещё более клиентоориентированной, простой и удобной для пользователя.

В рамках нового регламента были подготовлены и новые инструкции для пользователей. Они размещены в разделе [«Информационные материалы»](#).

Наведите камеру телефона на QR-код

Дополнительно оптимизированы некоторые бизнес-процессы, благодаря чему будут исключены случаи необоснованных отклонений предложений поставщиков со стороны заказчиков. Также мы внедрили и новые процессы, позволяющие определять поставщика в честной борьбе.

Так, появился новый функционал «переторжка», в соответствии с которым после окончания подачи предложений на закупку у потенциальных поставщиков будет шанс предложить заказчику «финальное» предложение по цене «в гонке за заказом».

Это значит, что в такой конкурентной среде будет побеждать сильнейший поставщик, заинтересованный в получении заказа.

— Прошло не так много времени со вступления в силу нового регламента. Тем не менее – какие результаты говорят в его пользу?

— Заказчики, осуществляющие закупки в рамках 223-ФЗ, меньше чем за месяц получили экономию порядка 13% в таких закупках. По итогам 2020 года показатель экономии достиг 18%. А ведь ранее такого даже и не предполагалось!

Благодаря «переторжке», помимо того, что для поставщиков создана честная конкурентная среда, так ещё и заказчики дополнительно сэкономили более чем 900 млн рублей по итогам 2020 года (дополнительное снижение 26%).

— Сколько средств было сэкономлено в бюджете региона за 2020 год благодаря Электронному магазину? Повлияла ли вынужденная изоляция на эти процессы?

— За 2020 год экономия, полученная в Электронном магазине, составила достаточно внушительную сумму – порядка 3,6 млрд рублей (прирост на 21% к показателям прошлого года).

Изоляция повлияла и на закупки малого объёма: как раз за этот период мы выявили тенденцию сокращения количества закупок, проводимых заказчиками в Электронном магазине. Но этому есть простое объяснение: большая часть средств была направлена на ликвидацию последствий COVID-19.

— Елена Николаевна, как вы считаете, к марту 2021 года, когда состоится XVI форум-выставка «ГОСЗАКАЗ», уже будут явные результаты по итогам внедрения нового регламента работы Электронного магазина, к которым наверняка проявят интерес участники мероприятия?

— Безусловно, будут. Ведь мы не собираемся останавливаться на достигнутом – планируем дальше совершенствовать функциональные возможности и развивать Электронный магазин. В том числе благодаря новому регламенту, который теперь позволяет вносить соответствующие изменения, не изменяя сам документ.

Что нас ждёт на форуме, покажет время, но одно могу сказать точно – мы готовы создавать и удивлять!

— Благодарю вас за интервью.

Автор: Елена Полякова



За 2020 год экономия, полученная в Электронном магазине, составила достаточно внушительную сумму – порядка 3,6 млрд рублей.

**Сетевое издание
«Цифровые закупки»**





Аналитический портал

В сфере закупок немаловажную роль играют показатели эффективности и контроль за их статусом. Такие показатели способствуют принятию управленческих решений, влияющих на многие бизнес-процессы.

В Единой автоматизированной системе управления закупками Московской области (ЕАСУЗ) содержится огромное количество информации. Главная задача, которую мы перед собой ставим, заключается в том, чтобы на основании уже имеющегося большого объема данных сформировать различные подходы и методы для обработки этих

данных и на их основании создать инструменты визуализации, анализа. Иначе говоря, создать аналитический онлайн-«дашборд», доступный как заказчику, так и уполномоченному органу. Все эти данные мы объединим в одном месте – на Аналитическом портале ЕАСУЗ. Одна из целей такого портала – стать инструментом управления текущей ситуацией и в конкретном учреждении, и в общем по подведомственной сети, и плюс в целом по региону в разрезе расходов и доходов.

Важно отметить, что в системе отражаются не только данные по закупкам, в том числе такие, как план-факт, несостоявшиеся торги, исполнение в рамках национальных проектов, доля закупок товаров российского производства и т. д., но и показатели по земельно-имущественным торгам.

Благодаря анализу этих данных мы уже сейчас видим рискованные зоны неисполнения показателей, отслеживаем в режиме онлайн состояние планирования и публикации социально значимых закупок, в том числе в рамках исполнения национальных проектов.

Ввод в промышленную эксплуатацию первых «дашбордов» Аналитического портала запланирован на апрель 2021 года.

Нам расскажет заместитель
председателя Комитета по
конкурентной политике
Московской области
Анастасия Кренёва



Мобильное приложение

Одной из ключевых особенностей современной цифровой среды является возможность получения информации из разных источников. Мобильные приложения считаются одним из самых доступных и мощных инструментов для контакта с целевой аудиторией и удобства предоставления услуг.

В частности, созданное в Московской области мобильное приложение ЕАСУЗ удобно для получения информации, в том числе посредством push-уведомлений о новостях и событиях в сфере государственного заказа и земельно-имущественных торгов, осуществляемых в нашем регионе. Оно обеспечивает доступ к ресурсам, видеороликам, технической поддержке и каналам связи. На сегодняшний день мы ведём работу по развитию сервисов для представителей бизнеса, для граждан и для заказчиков. Первоочередным нововведением будет удобный поиск по объектам на земельно-имущественных торгах с возможностью подписки на новые процедуры. Такие, например, как аренда и продажа участков под строительство загородного дома.

Вторым приоритетом мы определили развитие уведомлений о закупках малого объема из Электронного магазина Московской области. То есть представитель бизнеса сможет подписаться на планируемые потребности учреждений и в момент их публикации получить уведомление на свой смартфон. Это действительно важно, ведь срочные закупки появляются на витрине всего за четыре часа и нужно успеть на них отреагировать.

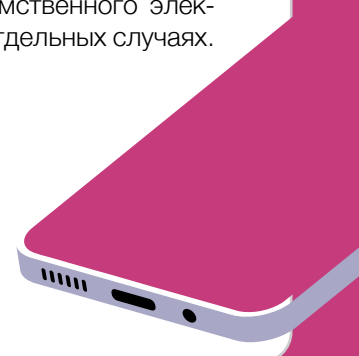
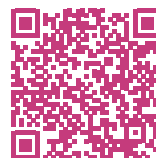
В дальнейшем планируется развитие «Личного кабинета», в том числе для заказчика, с возможностью получения уведомлений о согласованиях планов-графиков и закупок, о смене статусов по заявкам в техническую поддержку, с функционалом направления предложений по совершенствованию системы, а также записью на консультации как по техническим, так и по методологическим вопросам.

По сути, приложение станет альтернативой постоянного мониторинга системы с помощью персонального компьютера и необходимостью использования системы межведомственного электронного документооборота в отдельных случаях.

[AppStore](#)



[Google play](#)



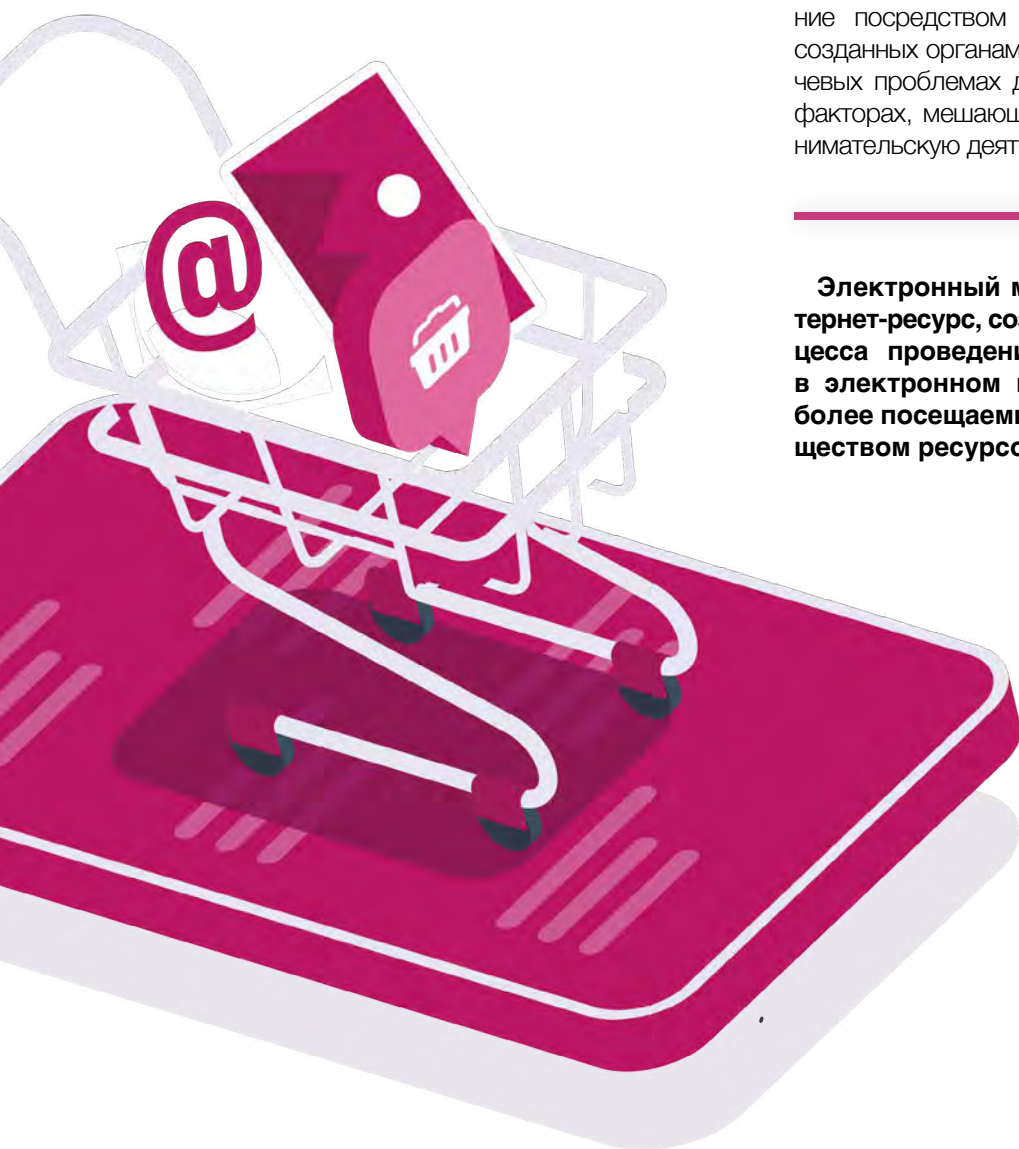
#КОНКУРЕНТЕАМ ВМЕСТЕ

КОМИТЕТ ПО КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКЕ ВНЕДРИЛ НОВЫЙ МЕХАНИЗМ УЧЁТА МНЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО СООБЩЕСТВА.

В соответствии со стандартом развития конкуренции в субъектах Российской Федерации, утверждённым распоряжением Правительства Российской Федерации от 17.04.2019 № 768-р, органы власти осуществляют мероприятия по содействию развитию конкуренции исходя из текущих и предполагаемых потребностей участников экономических отношений – предпринимателей и потребителей товаров, работ, услуг.

В целях выявления и учёта потребностей предпринимателей Подмосковья в улучшении бизнес-среды, а также привлечения большего количества участников предпринимательского сообщества к проводимым опросам Комитетом по конкурентной политике Московской области при участии Министерства государственного управления, информационных технологий и связи Московской области в Электронном магазине Московской области для предпринимателей создан функционал, с помощью которого субъекты предпринимательской деятельности могут оставить своё мнение посредством онлайн-голосования об условиях, созданных органами власти для ведения бизнеса, ключевых проблемах для развития конкуренции, а также факторах, мешающих бизнесу осуществлять предпринимательскую деятельность в регионе.

Электронный магазин – информационный интернет-ресурс, созданный для автоматизации процесса проведения госзакупок малого объёма в электронном виде, является одним из наиболее посещаемых предпринимательским сообществом ресурсов.

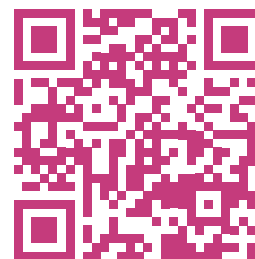


Запуск онлайн-опросов в Электронном магазине Московской области является дополнением к уже существующей системе мониторинга удовлетворённости предпринимателей состоянием бизнес-среды и позволит усовершенствовать работу по повышению качественной составляющей конкурентной среды, совершенствованию деятельности органов исполнительной власти Московской области, разработке мероприятий по упрощению условий ведения предпринимательской деятельности и мероприятий по информированию.

Так, комитетом на регулярной основе организуется проведение многоуровневых социологических исследований удовлетворённости субъектов предпринимательской деятельности состоянием конкурентной среды во всех городских округах Московской области:



В Электронном магазине зарегистрировано **85 057** поставщиков и **8 972** заказчика, каждый из которых сможет уже сегодня принять участие в опросе по ссылке:



market.mosreg.ru/Poll

01 Первый уровень

Онлайн-опрос предпринимателей, ведущих свой бизнес на территории Московской области, проводимый путём личного полужформализованного интервью.

02 Второй уровень

Опросы руководителей, ведущих специалистов предприятий микро-, малого и среднего бизнеса, функционирующих на территории муниципальных образований Московской области, проводимые на территории городских округов Московской области органами местного самоуправления Московской области и муниципальными торгово-промышленными палатами Московской области.

03 Третий уровень

Качественное исследование – экспертный опрос (глубинное интервью) учредителей организаций, руководителей высшего звена, руководителей среднего звена, которым делегированы функции принятия решений по исследуемой проблеме.



При проведении опросов субъектов предпринимательской деятельности применяется распределение организаций по:

- видам экономической деятельности;
- категориям бизнеса (самозанятые, микропредприятие, малый и средний бизнес, крупный бизнес);
- форме ведения предпринимательской деятельности (индивидуальный предприниматель, юридическое лицо).

При этом мониторинг мнений предпринимателей осуществляется на 41 товарном рынке согласно Перечню товарных рынков для содействия развитию конкуренции в Московской области, утверждённому Планом мероприятий («дорожной картой») по содействию развитию конкуренции в регионе.

Вместе с тем «дорожная карта» по содействию развитию конкуренции в Московской области также содержит системные мероприятия, направленные на создание условий для недискриминационного доступа хозяйствующих субъектов на товарные рынки. В их числе – проведение мониторинга с целью определения административных барьеров, экономических ограничений, иных факторов, препятствующих входу на рынок новых предпринимателей.

Кроме того, результаты опросов доводятся до центральных исполнительных органов государственной власти Московской области, которые в дальнейшем разрабатывают меры по повышению уровня удовлетворённости потребителей и предпринимателей конкурентной средой.

Результаты опросов на сайте Электронного магазина дадут импульс к разработке ряда эффективных мероприятий по содействию развитию конкуренции, корректировке деятельности органов исполнитель-

ной власти Московской области, способствующих реализации положений Указа Президента Российской Федерации от 21 декабря 2017 г. № 618 «Об основных направлениях государственной политики по развитию конкуренции».

Обратная связь с предпринимателями позволит более полно реализовать принцип «чуткой власти», при котором власть эффективнее будет помогать предпринимателям.

Особенно актуальным принцип «чуткой власти» становится в условиях сложной экономической ситуации, связанной с пандемией коронавирусной инфекции COVID-2019, в результате которой пострадал малый и средний бизнес: так на 10.11.2020 в Подмоскovie в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства числилось 349 829 субъектов (ЮЛ – 127 671, ИП – 222 158), что на 1,5% меньше данных на начало года (на 10.01.2020 всего – 354 974, из них ЮЛ – 134 826, ИП – 220 148).

Таким образом, в современных условиях особенно важно выявление потребностей предпринимателей в формах и методах государственной поддержки органами власти и местного самоуправления, выявление факторов, ограничивающих развитие конкуренции, и факторов, детерминирующих основные механизмы повышения конкурентной среды на рынках товаров, работ и услуг Московской области.

Использование нового функционала позволит учесть результаты опросов предпринимательского сообщества при разработке мероприятий по содействию развитию конкуренции и показателей развития конкуренции на предстоящий период.



Электронный магазин
Московской области

**Бизнес
зарабатывает
на market.mosreg.ru**



БИЗНЕС В КУРСЕ!

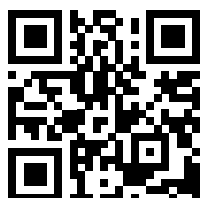
ИНТЕГРАЦИЯ ПОРТАЛА ТОРГОВ МО И ИНВЕСТПОРТАЛА МО

Комитетом совместно с Министерством инвестиций, промышленности и науки Московской области реализована интеграция Единого портала торгов Московской области и Инвестиционного портала Московской области.

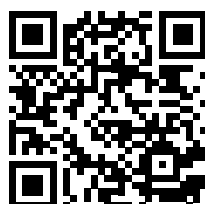
**ИНФОРМАЦИЯ О ТОРГАХ
СТАЛА ЕЩЁ ДОСТУПНЕЕ!**

#ИНВЕСТИЦИИ
#ИНВЕСТПОРТАЛМО #БИЗНЕС
#ТОРГИМО

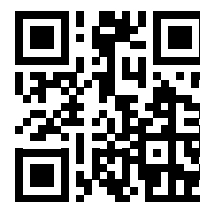
Единый портал
торгов МО



Информация
о торгах по объектам
недвижимого имущества
коммерческого назначения



Инвестиционный
портал МО



Почта по вопросам защиты
и поддержки бизнеса:

0150@mosreg.ru





Очень удобным инструментом поиска торгов является [интерактивная карта](#),

которая позволяет быстро найти необходимый объект недвижимости или земельный участок в любой точке Московской области.

Размещение информации о торгах по объектам недвижимого имущества коммерческого назначения на Инвестпортале МО позволило привлечь внимание бизнеса к земельно-имущественным торгам в Московской области.



Результаты интеграции

Итак, по сравнению с I полугодием 2020 года (до интеграции):


- 01** Среднее количество участников на торгах увеличилось с 2,08 до 3,2 человек на лот, что способствует развитию конкуренции в регионе.
- 02** Заинтересованность бизнес-сообщества объектами недвижимого имущества коммерческого назначения содействовала росту реализации на коммерческих торгах в 2,6 раза.
- 03** Благодаря конкуренции на торгах превышение начальных (минимальных) цен увеличилось на 4% (или 252,6 млн руб.).

ПРАВИТЕЛЬСТВО
МОСКОВСКОЙ
ОБЛАСТИ

Добродел
Россия - страна возможностей


НАМ СВЕРХУ ВИДНО ВСЕ

Все стройки Подмосковья
в твоём телефоне



GET IT ON
Google Play

Download on the
App Store



ПОДМОСКОВНЫЕ
СТРОЙКИ

ПРОЗРАЧНОСТЬ
И ЦИФРОВИЗАЦИЯ
В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ



«Мы и дальше будем внедрять процессы цифровизации, потому что, как показывает практика, они очень помогают нам работать. Общество хочет максимальной прозрачности, и мы делимся с жителями всей необходимой информацией. А также это основной инструментарий, который позволяет воздействовать на застройщиков. Они и сами дисциплинировались, потому что их деятельность находится под постоянным контролем и мониторингом. А недобросовестных застройщиков новые реалии заставляют уходить».



Артур Гарибян
Начальник Главгосстройнадзора

**Посмотри,
как это удобно!**



[Главное управление
государственного
строительного
надзора Московской
области](#)

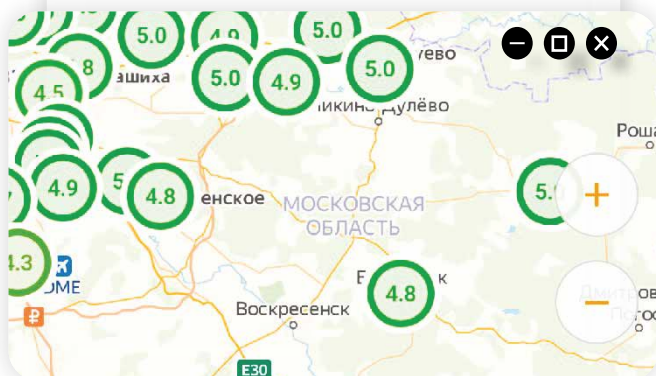


Мобильное приложение «Подмосковные стройки»

В приложении можно узнать актуальную информацию о ходе строительства более 3 тысяч объектов, в том числе апарт-ментов, коттеджей, МКД, нежилых и социальных объектов. А с помощью AR-технологии можно идентифицировать любой строящийся объект в Подмосковье, просто наведя камеру своего мобильного устройства на строительную площадку, и получить всю актуальную информацию об объекте, вплоть до количества рабочих и техники на площадке. Данные сервиса обновляются ежедневно.

**Сейчас индекс COVID-
безопасности работает на
платформах «Подмосковные
стройки» и «Яндекс.Карты».**

На карте отмечены не только жилые объекты, но и административные и промышленные здания, стоянки, парковки и склады. Работа по развитию сервиса продолжится.



**Главгосстройнадзор
первым в мире адаптировал
AR-технология (дополненной
реальности) в сферу
строительства.**



Реестр неоплаченных штрафов

Отслеживать и оплачивать штрафы за нарушения при строительстве объектов застройщики Московской области могут онлайн на сайте Главгосстройнадзора Подмосковья.

Главгосстройнадзором ведётся интенсивная работа по профилактике нарушений, с 2017 года зафиксирован рост профилактических мер в 40 раз. Тем не менее, даже если нарушение было допущено и назначен штраф, теперь у застройщика есть удобная возможность следить за этим и своевременно его оплачивать.

Доступ к реестру открыт любому желающему для просмотра и поиска застройщиков-штрафников, добавили в ведомстве.



Онлайн-рассмотрение дел об административных правонарушениях

Главгосстройнадзор первым в России среди органов государственной власти субъекта РФ начал рассматривать дела об административных правонарушениях в режиме видео-конференц-связи. Ведомство проработало все правовые и организационные механизмы и запустило онлайн-рассмотрение дел об административных правонарушениях. Этот современный цифровой метод рассмотрения не нарушает процессуального порядка и полностью соответствует законодательству России.



Реестр неоплаченных штрафов онлайн



Теперь поднадзорные субъекты могут в два клика закрыть свой штраф.



Запущено онлайн-рассмотрение дел об административных правонарушениях.

ЦИАН

В разделе «Новостройки» на сайте ЦИАН теперь каждый жилой комплекс, имеющий проблемы со строительством, обладает статусом «Будьте внимательны».

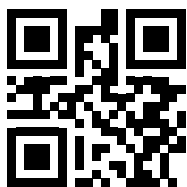
Совместный проект Главгосстройнадзора Московской области и ЦИАН был запущен на сайте CIAN.RU, где размещаются данные о неблагонадёжности застройщиков, если теми допущены существенные нарушения законодательства в области долевого строительства. В разделе «Новостройки» на сайте ЦИАН теперь каждый жилой комплекс, имеющий проблемы со строительством, обладает статусом «Будьте внимательны», информация для сайта CIAN.RU предоставляется Главгосстройнадзором Московской области. Новостройка получает такой ярлык на основании данных, подготовленных сотрудниками Главгосстройнадзора в Центре управления регионом Московской области, в случае приостановки регистрации договоров долевого участия или отставания от графика строительства.

Кроме предупреждения, ЦИАН блокирует размещение объявлений о продаже квартир в строящихся корпусах проблемных ЖК.

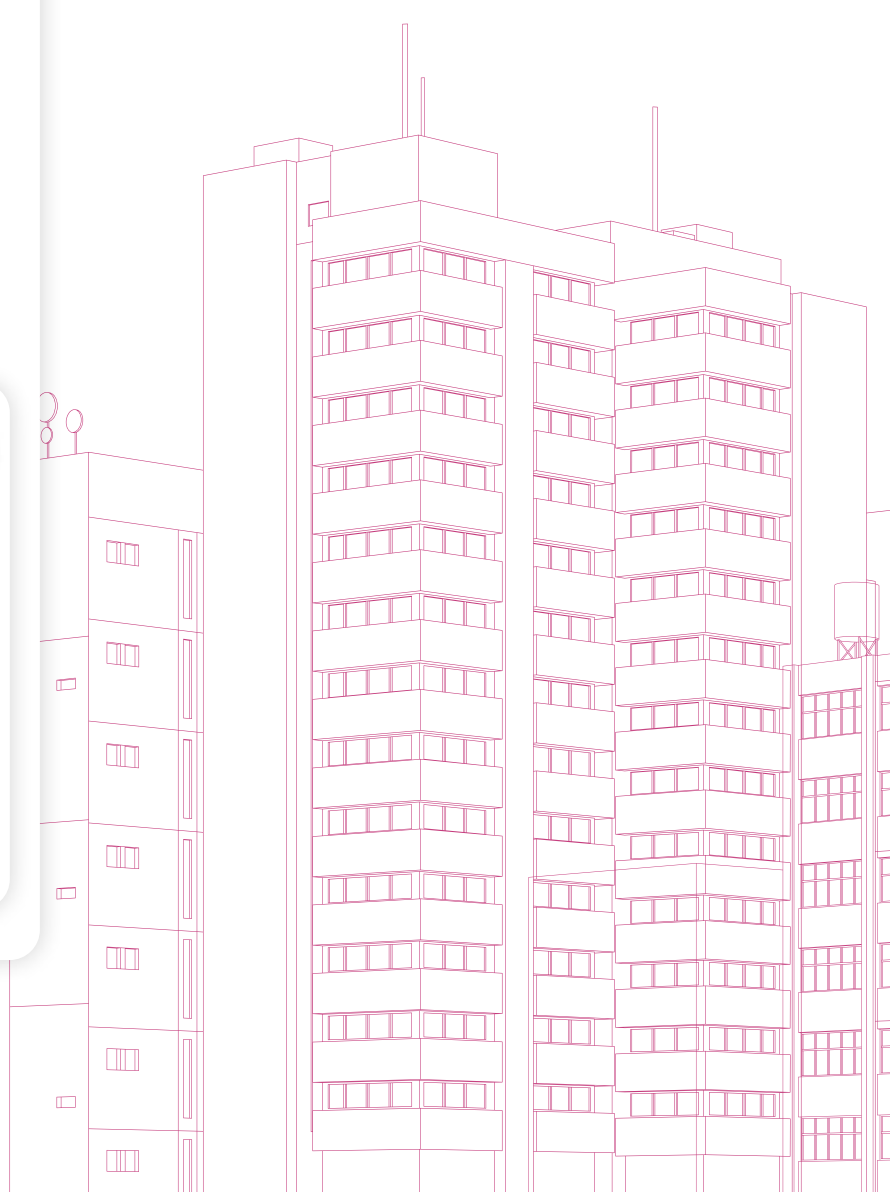
Банки

Заключён ряд информационных соглашений с банками (ВТБ, Сбербанк, ВБРР и другие), в рамках которых осуществляется информационное взаимодействие по вопросам жилищного строительства. Главгосстройнадзор предоставляет банкам информацию об объектах незавершённого строительства, что позволяет **выявлять неблагонадёжных застройщиков и минимизировать риск появления новых обманутых дольщиков** на территории Московской области, в том числе при ипотечном кредитовании. В случае наличия нарушений застройщика лишат аккредитации и банк заблокирует выдачу льготных ипотечных кредитов клиенту.

Переходи по QR-коду



[Cian.ru](https://cian.ru)



ЧЕРЕЗ ЗАБОРЫ, ЧЕРЕЗ РАССТОЯНИЯ

Как квадрокоптеры используются для борьбы с самостроями?

Высокие заборы и труднодоступные места для Главгосстройнадзора Московской области не проблема. Объекты самовольного строительства выявляют, используя квадрокоптеры. С помощью дронов инспекторский состав фиксирует незаконные постройки, которые находятся на огороженных и труднодоступных территориях.

Как это работает?

Ежедневно инспекторы Главгосстройнадзора мониторят поднадзорные территории. Часто информацию о самостроях сообщают сами жители. Однако не всегда заброшенные или незаконные постройки находятся на видном месте. Чтобы обнаружить незаконный объект на закрытой территории или в труднодоступной местности, инспекторы запускают квадрокоптер с камерой, который фиксирует наличие построек. Уже после этого выявляется собственник и застройщик, который нарушил закон.

«Только за 2019 год из 1 225 выявленных объектов незаконного строительства 600 мы обнаружили с помощью квадрокоптеров. В 2020 году инспекторы Главгосстройнадзора выявили более 650 незаконных сооружений, часть из них легализована и вовлечена в налоговый оборот, 139 объектов уже снесены», – рассказал начальник ведомства Артур Гарибян.

Что дальше?

Выявленные объекты самовольного строительства фиксируются инспекторами ведомства, проводится встреча с застройщиком, которого информируют о нарушении закона. Не все незаконные постройки подлежат сносу. Если застройщик устраняет выявленные нарушения, приводит объект в соответствие, здание остаётся на месте. Если же собственник не реагирует на требования инспекторов, дело отправляется в суд, где уже принимается решение о возможном сносе объекта.

Как ещё Главгосстройнадзор использует дроны?

Главгосстройнадзор также адаптировал дроны для информирования строителей о соблюдении санитарных требований в связи с профилактикой COVID-19. Это первый подобный опыт в России. Квадрокоптеры с громкоговорителями облетают строительные объекты с низким индексом COVID-безопасности. До рабочих доводится информация о необходимости ношения масок и соблюдения социальной дистанции.

Нововведение создаёт у застройщиков и строителей эффект постоянного присутствия на площадке надзорного органа, что не позволяет участникам строительства пренебрегать обязательными требованиями. На данный момент дроны Главгосстройнадзора облетели практически все строительные площадки в Подмоскovie.



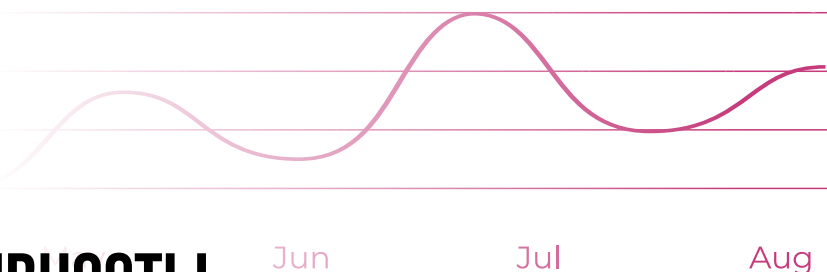
МУНЗЕМКОНТРОЛЬ УВЕЛИЧИЛ ПРОДУКТИВНОСТЬ!

Автоматизация контрольно-надзорной деятельности по земле в Подмосковье позволила увеличить продуктивность муниципального земельного контроля на 52%.

Почти 700 тысяч гектаров земли, или 40 370 земельных участков, на территории Московской области осмотрели земельные инспекторы Подмосковья в 2020 году для выявления нарушений земельного законодательства и использования земли. В этом им помогли цифровые технологии – автоматизированная система на основе рискориентированного подхода и мобильное приложение «Проверки Подмосковья», которыми пользуются муниципальные земельные инспекторы Московской области с 2019 года.



Продуктивность земельных инспекторов возросла на 52% по сравнению с 2018 годом, когда цифровые технологии не применялись.



Территория Московской области составляет около 4,5 млн гектаров. Согласно данным Росреестра, в регионе насчитывается около 4 млн земельных участков. Ресурсы органов муниципального земельного контроля ограничены 220 земельными инспекторами на всю область.

В 2018 году земельный контроль Подмосковья осмотрел 26,5 тыс. земельных участков, что составляет менее 1% земельных участков всей Московской области.

В 2019 году благодаря цифровизации процессов контрольно-надзорной деятельности удалось улучшить данные показатели: осмотрено более 30,5 тыс. участков.

В 2020 году земельный контроль охватил более 40,4 тыс. земельных участков. Это почти 700 тыс. гектаров.

НА ЗАМЕТКУ



По выявленным с начала года нарушениям начислены штрафы на сумму свыше 321,4 млн рублей.

Большая часть штрафов – за отсутствие мер по борьбе с борщевиком!

В начале каждого года министерство формирует план осмотров на год.

С 2019 года данный процесс автоматизирован: план осмотров формируется программой на основе рискориентированного подхода. **Скоринг**, автоматический выбор места проведения проверки по рискориентированным параметрам, помогает исключить субъективное решение контролёра о том, какие земли проверять, а какие – нет.

Цифровизация земельного контроля вызвана объективными затруднениями, возникающими при проверках земель. Так, до цифровизации земельного контроля в деятельности контрольно-надзорных органов наблюдались отсутствие системы отбора земельных участков для осмотров, разрозненное заполнение актов осмотров/проверок, слабый оперативный и детальный контроль за муниципальными земельными инспекторами, низкая скорость межведомственного обмена данными.

Кроме того, ошибки при формировании материалов муниципального земельного контроля (МЗК) приводили к отказам со стороны прокуратуры в согласовании внеплановых проверок, а со стороны органов государственного земельного надзора поступали отказы в рассмотрении материалов МЗК.

Применение рискориентированного подхода и автоматизация процесса МЗК помогают решить ряд задач:

Знаем, что проверять

Направляем инспекторов на неиспользуемые земельные участки либо земли с высоким риском нарушений, снижаем нагрузку на добросовестных землепользователей.

Исключаем субъективный подход

При формировании планов осмотров, выводов о состоянии земель – проверка по единому алгоритму с помощью мобильного приложения.

Не тратим время, снижаем трудозатраты

Автоматизация процесса МЗК:

- логистика передвижения: формирование оптимального маршрута и контроль перемещений инспекторов;
- результат МЗК в режиме онлайн (результат осмотра сразу с мобильного устройства поступает в общую систему ЕГИС ОКНД).

Снижаем нагрузку

на добросовестных землепользователей:

- не допускаем давления на действующий бизнес;
- не проверяем одни и те же земельные участки.

Цель Минмособлимущества при внедрении рискориентированного подхода –

оптимальное использование трудовых, материальных и финансовых ресурсов, повышение результативности муниципального земельного контроля, а также снижение административной нагрузки на добросовестных землепользователей.

РИСКОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД В МУНИЦИПАЛЬНОМ ЗЕМЕЛЬНОМ КОНТРОЛЕ

В ходе работы по внедрению рискориентированного подхода были выделены показатели – критерии выборки (приоритизации) земельных участков.

К основным критериям относятся:

- категория земель;
- вид разрешённого использования;
- площадь;
- наличие границ;
- форма и вид собственности и т. д.

Каждому критерию присвоен собственный вес, который может варьироваться в зависимости от поставленной задачи: помимо выявления нарушений на земельных участках, например, для вовлечения земельных участков сельскохозяйственного назначения в оборот или борьбы с борщевиком Сосновского.

Сумма всех критериев определяет риск нахождения нарушения на земельном участке.

Рискориентированный подход на основе рейтингования земельных участков по сумме общего веса исключает проведение проверочных мероприятий разными уполномоченными органами в отношении одних и тех же земельных участков, позволяет корректировать вес каждого из показателей для достижения той или иной задачи и исключает человеческий фактор при выборе земельных участков, в отношении которых необходимо провести проверочные мероприятия.

По заложенному алгоритму в Региональной геоинформационной системе автоматически рассчитывается общий вес каждого земельного участка и составляется рейтинг земель, подлежащих первоочередным плановым (рейдовым) осмотрам.

01

Начиная с 2019 года мероприятия МЗК осуществляются при помощи мобильного приложения «Проверки Подмосковья», которое включает в себя электронный проверочный лист, фотофиксацию нарушений, а также геолокацию специалиста, проводившего осмотр.

02

Выполнение заданий в мобильном приложении сводится к ответам на вопросы проверочного листа и подтверждению их фотоматериалами и геолокацией.

03

На основании выполненных заданий автоматически формируются печатные формы материалов МЗК в Единой государственной информационной системе обеспечения контрольно-надзорной деятельности Московской области.

Использование мобильного приложения позволяет экономить время на проведение выездных мероприятий. Об этом свидетельствует статистика по осмотрам.



Среднее количество осмотров земельных участков на одного инспектора в год составило:



Кроме того, использование автоматизированных систем значительно экономит время, затрачиваемое на контроль выполнения мероприятий МЗК. Использование мобильного приложения позволяет отслеживать трек перемещения инспекторов при проведении мероприятий, результаты которых отображаются в РГИС.

Автоматизация мероприятий МЗК также включает в себя цифровизацию межведомственного взаимодействия с органами госземнадзора, которая подразумевает под собой обмен данными в электронном виде:

- со стороны ОМС – о выявленных в ходе проверок нарушениях земельного законодательства;
- со стороны органов госземнадзора – о результатах рассмотрения материалов и предпринятых мерах в отношении нарушителей.

Цифровизация процесса межведомственного взаимодействия значительно увеличит скорость обмена данными.

Автоматическое формирование материалов муниципального земельного контроля исключит несоответствие оформляемых муниципальными инспекторами документов установленным формам, а также приведёт к сокращению количества технических ошибок и недочётов.

Это позволит снизить число отказов со стороны органов государственного земельного надзора в рассмотрении материалов проверок.

Определены схема и порядок информационного взаимодействия при обмене сведениями с органами госземнадзора (Росреестром и Россельхознадзором). Ведётся пилотный проект по обмену сведениями в электронном виде.

Минмособлимушество доступно автоматическое формирование отчётности по выполнению показателей в режиме онлайн.

Результаты внедрения практики

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Осмотрено, тыс. з. у.	26,5	30,5	40,4
Проверено, тыс. з. у.	12,1	14,7	11,6
Наложены штрафы (земельное законодательство), млн руб.	59,7	73,1	52
Наложены штрафы (борщевик Сосновского), млн руб.	–	62	269,4
Вовлечено в оборот сельхозземель, тыс. га	62,4	60,8	60,2

В 2019 году Минмособлимушество стало лауреатом конкурса лучших практик контрольной и надзорной деятельности «Контрольная точка», проводимого АНО «Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации», в номинации «Эксперты рекомендуют» с проектом «Цифровизация муниципального земельного контроля». На конкурс были заявлены проекты по цифровизации контрольной и надзорной деятельности, применению рискориентированного подхода, а также проекты, направленные на совершенствование госконтроля. Участниками стали федеральные органы исполнительной власти, региональные и муниципальные органы власти, а также заинтересованные организации.

Основные цели конкурса – это развитие практик контрольной и надзорной деятельности, расширение зон взаимодействия государственных контрольно-надзорных органов, а также обмен опытом.



ЦИФРОВЫЕ СЕРВИСЫ БТИ

Цифровизация бизнеса и государственных структур – один из ведущих трендов последних лет. Подмосковье уверенно лидирует среди регионов по переводу услуг в цифровой формат, применению инноваций, созданию максимально доступных и удобных сервисов для населения.



Московское областное БТИ активно внедряет цифровые технологии в свою работу: запущен единый номер горячей линии, разработан портал онлайн-услуг и электронных сервисов учреждения, совсем недавно стало возможным заказать и получить результат услуг дистанционно, без посещения офиса.

Рассказываем подробнее обо всех полезных цифровых сервисах.

НАЗАД

ПРОДОЛЖИТЬ

Портал онлайн-услуг

На портале онлайн-услуг МОБТИ можно заказать и оплатить без комиссии ряд услуг, не требующих дополнительных уточнений.

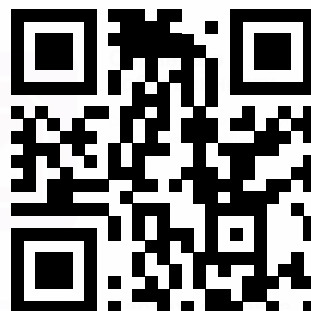
Особенностью предоставляемых БТИ услуг является их сложность и комплексность: например, межевание может включать в себя несколько различных процедур: раздел участка, объединение, выдел нового участка и другие. Для сложных услуг требуются дополнительная консультация со специалистом, изучение документов и привлечение дополнительных источников информации. В этом случае необходимо обратиться непосредственно в одно из отделений МОБТИ или на горячую линию.

Портал предлагает к заказу те услуги, которые не могут иметь разночтений: технический план, технический паспорт, справки и другие.

Для работы с порталом не нужно совершать дополнительных звонков или идти в отделение, достаточно иметь электронную почту и мобильный телефон. Для заказа необходимо зарегистрироваться, после чего все заказы и оплаты будут отображаться в личном кабинете пользователя. После оформления и оплаты услуг заказ сразу поступает в работу.

Варианты получения результата работ, заказанных через портал:

- любое отделение МОБТИ по Московской области;
- консультационный центр в Москве;
- курьерская доставка.



[Портал онлайн-услуг МОБТИ](#)

Онлайн-сервисы МОБТИ

На сайте Московского областного БТИ в разделе «Online сервисы» представлены разработанные на основе запросов заказчиков и обновлений законодательства сервисы.

**УДОБНО
И БЫСТРО!**



Можно узнать онлайн, возможно ли **оспори-ть кадастровую стоимость** объекта недви-жимости.



Среди организаций конкурентов исполь-зуются похожие названия, которые могут вводить пользователей в заблуждение. Для того чтобы быть уверенным в подлинности заключённого в МОБТИ договора, разрабо-тан сервис «Проверь договор», а для про-верки подлинности выданного в МОБТИ технического паспорта, поэтажного плана и экспликации можно воспользоваться соответствующим сервисом.

Все договоры, технические паспорта, по-этажные планы и экспликации после вы-дачи автоматически попадают в единую электронную базу архива МОБТИ, в ко-тором содержится информация по более чем 3,8 млн объектов недвижимости.



Сервис «Лёгкий платёж» позволяет оплачивать услуги Московского обла-стного БТИ онлайн без комиссии по но-меру договора. Зачисление средств про-исходит моментально.

На рынке кадастровых услуг множе-ство коммерческих компаний, качество услуг которых не регламентируется. Как государственное учреждение, МОБТИ не-сёт ответственность за качество оказы-ваемых услуг, выдаёт гарантию на про-деланные работы и может ручаться за высокую квалификацию кадастровых ин-женеров.

Электронные подписи

В период самоизоляции получение многих государственных услуг стало доступным онлайн. Ряд электронных госуслуг требует подписи заказчика, для чего используются усиленные квалифицированные электронные подписи.



Электронная цифровая подпись (ЭЦП) – это электронная замена собственноручной подписи человека.

Она состоит из набора символов и знаков, с помощью которых можно идентифицировать физическое или юридическое лицо без его личного присутствия. Московское областное БТИ выдаёт усиленные квалифицированные электронные подписи (УКЭП) для физических и юридических лиц, а также для индивидуальных предпринимателей. Подписи выпускаются удостоверяющим центром «ТехноКад».

В МОБТИ можно заказать обычную и облачную УКЭП. Усиленная квалифицированная электронная подпись имеет широкую область применения и записывается на USB-носителе – токене.

В частности, электронная подпись потребуется для:



- регистрации объекта недвижимости;
- утверждения кадастровых документов (технические и межевые планы, акты обследования);
- внесения сведений в сводный реестр членов саморегулируемых организаций оценщиков;
- работы на государственных порталах;
- сдачи отчётности;
- участия в торгах и аукционах;
- раскрытия сведений для юрлиц.

Облачная КЭП позволяет быстро подписать необходимый электронный документ без привязки к аппаратному обеспечению и физическому носителю (токену). Сертификат облачной электронной подписи надёжно хранится на сервере в удостоверяющем центре, без возможности изъятия. Облачная УКЭП имеет ограниченный функционал и может быть использована для взаимодействия с Росреестром при оказании услуг Московского областного БТИ.

Электронная регистрация сделки

Регистрация права собственности на объекты недвижимости в Росреестре гарантирует государственное подтверждение прав владельца на данный объект.

Данная процедура требует привлечения заказчика на всех этапах, и в общей сложности потребуется от четырёх посещений различных инстанций. А в случае если Росреестр вынесет решение о приостановке или отказе, придётся обращаться к кадастровому инженеру и проходить процедуру подачи документов повторно. Московское областное БТИ предлагает услугу по подготовке и электронной подаче документов в Росреестр для государственной регистрации недвижимого имущества.

Стандартная процедура регистрации права собственности на землю или дом включает в себя:

- оформление межевого или технического плана;
- подачу документов через МФЦ в Росреестр;
- подготовку пакета документов;
- получение документа о праве собственности на бумажном носителе.

С 2019 года Московское областное БТИ оказывает услугу электронной подачи документов на оформление недвижимости в Росреестр.

Электронная подача документов через Московское областное БТИ позволяет свести посещения к двум – для заказа комплекса услуг и подписания декларации в отделении МОБТИ.

Результатом оказания услуги будет являться электронная выписка из ЕГРН о постановке объекта недвижимости на кадастровый учёт о регистрации права собственности на него.

При необходимости аналогичную выписку из ЕГРН на бумажном носителе можно заказать через МФЦ самостоятельно.

Приостановки Росреестра оперативно отслеживаются исполнителем и устраняются в соответствии с замечаниями из мотивировочной части приостановки. Для электронного взаимодействия с Росреестром Московское областное БТИ может предоставить электронную подпись на токене, а также облачную электронную подпись, которую заказчик сможет использовать даже со смартфона.

Преимущества сервиса:

- возможность совместного контроля процесса государственной регистрации прав и постановки на кадастровый учёт объектов недвижимости для заказчика и кадастрового инженера;
- экономия времени;
- удобное расположение офисов – более 100 филиалов, отделов и консультационных центров по Московской области и Москве.

Консультирование онлайн

С 2016 года по поручению губернатора Московской области Андрея Воробьёва ведётся информационная кампания по повышению осведомлённости граждан по вопросам земельно-имущественного комплекса. В рамках этой кампании идёт активная работа: открываются консультационные центры, проводятся бесплатные выездные консультации. Но в условиях риска распространения коронавируса очное общение сводится к минимуму. Именно поэтому консультирование граждан частично перешло в онлайн-формат и проводится по телефону горячей линии, а также в социальных сетях учреждения.

Преимуществами выхода в онлайн

являются многомиллионная аудитория сети, желание оптимизировать временные ресурсы и актуальность решаемых вопросов.

Для развития сервиса и перевода консультаций в онлайн-формат Московское областное БТИ ведёт официальные аккаунты на основных социальных платформах, что позволяет задавать вопросы специалистам МОБТИ онлайн и оперативно получать информацию об изменениях в законодательстве.

Помимо консультаций, Московское областное БТИ рассказывает просто и понятно о различных аспектах своей деятельности, публикует полезные материалы о недвижимости, земле и изменениях в законодательстве.

МОБТИ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ



Горячая линия

В 2019 году МОБТИ перешло на IP-телефонию и запустило горячую линию, объединив единым номером все 103 подразделения учреждения.



Телефон горячей линии
+7 (498) 568 88 88



По телефону горячей линии можно:

- уточнить график работы нужного филиала;
- узнать о готовности заказа;
- бесплатно проконсультироваться по вопросам оформления недвижимости;
- заказать услуги.

Дистанционный приём и выдача заказов

С ноября 2020 года во всех филиалах и отделах МОБТИ можно заказать и получить результаты работ БТИ без посещения офиса.



Приём заявки осуществляется по телефону горячей линии МОБТИ
+7 (498) 568 88 88.

Для заказа достаточно продиктовать номер мобильного телефона и адрес электронной почты.

Далее на почту приходит письмо с уникальной ссылкой, перейдя по которой заказчик сможет подгрузить все необходимые документы, отслеживать готовность заказа и все изменения по нему. Информация по изменениям статуса заказа также дублируется на электронную почту. Все коммуникации между заказчиком и исполнителем ведутся по защищённому каналу связи, исключающему утечку персональных данных заказчика.

Заказать дистанционно можно все услуги Московского областного БТИ.

К дистанционной выдаче доступны услуги, предполагающие возможность получения электронного результата:

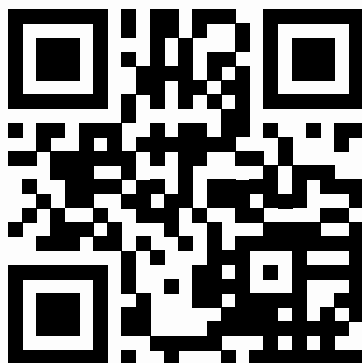
- технический план;
- межевой план;
- акт обследования;
- копия технического паспорта, заверенная электронной подписью МОБТИ;
- а также ряд других услуг, уточнить которые можно на горячей линии.

2020 год показал, что для поддержания работы необходимы полноценный канал связи с заказчиком, возможность приёма и выдачи результата работ в режиме онлайн.

Электронные услуги, социальные сети, доступность специалистов онлайн – это новый стандарт работы любого учреждения.

ОСТАЛИСЬ ВОПРОСЫ?

Ответим по телефону горячей линии
+7 (498) 568 88 88, на сайте **mobti.ru**
и в социальных сетях **@mobti**.



— Хочу приобрести земельный участок в Московской области. Сам не могу присутствовать на аукционе. Может ли другой человек участвовать за меня?

— Из статьи 182 Гражданского кодекса Российской Федерации следует, что в силу полномочия, основанного на доверенности, указании закона либо акта уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления, от имени другого лица (представляемого) могут совершаться сделки другим лицом (представителем), которые создают, изменяют и прекращают гражданские права и обязанности представляемого.

Земельный кодекс Российской Федерации, которым регулируется порядок проведения торгов на право предоставления земельных участков в собственность или аренду, не содержит запретов на представительство при проведении торгов.

Таким образом, действующим законодательством Российской Федерации допускается участие в торгах на право предоставления земельных участков в собственность или аренду через представителей.

При этом необходимо учитывать, что доверенность от имени физического лица (гражданина), в том числе зарегистрированного в качестве индивидуального предпринимателя, подлежит нотариальному удостоверению. Доверенность от имени юридического лица выдаётся за подписью его руководителя или иного лица, уполномоченного на это в соответствии с законом и учредительными документами.

НА ВАШИ ВОПРОСЫ ОТВЕЧАЛИ



Начальник правового управления Государственного казённого учреждения Московской области «Региональный центр торгов»

Евгений Королев



— Хочу приобрести помещение в собственность на торгах. На официальном сайте торгов указано, что продажа осуществляется посредством публичного предложения. Что это значит?

— В соответствии с требованиями Федерального закона от 21.12.2001 № 178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества» (далее – Федеральный закон № 178) продажа государственного/муниципального имущества посредством публичного предложения осуществляется в случае, если ранее аукцион по продаже указанного имущества был признан несостоявшимся.

При таком способе продажи имущества, как продажа посредством публичного предложения, начальная цена имущества снижается наполовину, если никто из участников не готов предложить цену в размере начального предложения.

Участник может приобрести имущество по цене, сложившейся на любом шаге понижения.

А в случае если несколько участников предлагают одинаковую цену, со всеми участниками торгов проводится аукцион на повышение в соответствии с установленными Федеральным законом № 178 правилами проведения аукциона.

— Вернут ли мне задаток, если я стану победителем аукциона и по каким-то причинам захочу отказаться от подписания договора аренды/купли-продажи земельного участка?

— Согласно п. 21 ст. 39.12. ЗК РФ задаток, внесённый победителем аукциона, не заключившим в установленном ЗК РФ порядке договор аренды/купли-продажи земельного участка, не возвращается.

Более того, сведения о победителе аукциона, а также ином лице, с которым в соответствии с ЗК РФ заключается договор аренды/купли-продажи, уклонившемся от заключения такого договора, включаются в реестр недобросовестных участников аукциона. Это означает, что в течение двух лет такое лицо не сможет быть участником земельных торгов.

— Что делать пользователю, если утеряны или забыты учётные данные (логин и пароль) для доступа в Электронный магазин?

— Логинем пользователя в Электронном магазине является адрес электронной почты, указанный при регистрации. При авторизации в Электронном магазине у пользователей есть функциональная возможность воспользоваться восстановлением пароля. Для этого необходимо нажать на кнопку диалогового окна «Забыли пароль?», после чего ввести логин или адрес электронной почты, указанный при регистрации в Электронном магазине. Далее на указанную электронную почту поступит информация, позволяющая пользователю восстановить пароль для входа в Электронный магазин.

— Какую электронную подпись необходимо использовать для работы в Электронном магазине?

— Для возможности подавать предложения на закупки и заключать контракты в электронном виде в Электронном магазине пользователю необходимо использовать усилен-

ную квалифицированную электронную подпись.

Усиленная квалифицированная электронная подпись – это электронный аналог подписи от руки. Документ с квалифицированной подписью равнозначен собственноручно подписанному. Такая подпись представляет собой «флешку» с файлами, в которых хранится зашифрованная информация, подтверждающая вашу личность и подлинность подписанного документа. Выдают такую подпись аккредитованные удостоверяющие центры в среднем за 1 день. Для её выпуска, как правило, требуются от заявителя паспорт, ИНН, СНИЛС и заявление.

— В какой момент начинает действовать функционал «переторжка» в Электронном магазине?

— Функционал «переторжка» «включается» сразу после наступления даты и времени окончания подачи предложений, только при наличии предложений на закупку. После окончания подачи предложений поставщики в течение 15 минут могут изменить своё ценовое предложение 1 раз в меньшую сторону.

НА ВАШИ ВОПРОСЫ ОТВЕЧАЛИ

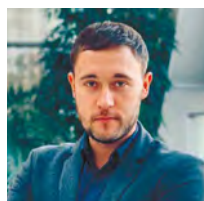


Начальник Управления реализации земельных прав Государственного казённого учреждения Московской области «Региональный центр торгов»

Оксана Воронина



НА ВАШИ ВОПРОСЫ ОТВЕЧАЛИ



Заведующий отделом сопровождения информационных систем и развития Единой автоматизированной системы управления закупками Комитета по конкурентной политике Московской области

Иван Тарачанов



Если нельзя, но очень нужно...

Или Обоснования невозможности соблюдения запрета или ограничений при закупке программного обеспечения

Формирование различных видов обоснований при осуществлении закупок – один из актуальных вопросов и обязанность заказчика. Так, например, при закупке программного обеспечения (ПО) заказчики допускают ряд ошибок, главной из которых является размещение обоснования невозможности соблюдения запрета или ограничений в Единой информационной системе в сфере закупок (ЕИС). При этом порядок подготовки, требования к подготовке и условия размещения в ЕИС такого обоснования устанавливаются в нормативных правовых актах, вводящих соответствующие запреты или ограничения.

Сначала – о запретах или ограничениях...

Часть 3 статьи 14 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (44-ФЗ) гласит, что «в целях защиты основ конституционного строя, обеспечения обороны страны и безопасности государства, защиты внутреннего рынка Российской Федерации, развития национальной экономики, поддержки российских товаропроизводителей нормативными правовыми актами Правительства Российской Федерации устанавливаются запрет на допуск товаров, происходящих из иностранных государств, работ, услуг, соответственно выполняемых, оказываемых иностранными лицами, и ограничения допуска указанных товаров, работ, услуг, включая минимальную обязательную долю закупок российских товаров, в том числе товаров, поставляемых при выполнении закупаемых работ, оказании закупаемых услуг, и перечень таких товаров, для целей осуществления закупок».

Теперь – о том, что делать, если соблюдение запрета и ограничений оказывается невозможным...

В отношении закупки программного обеспечения Постановлением Правительства РФ от 16.11.2015 № 1236 «Об установлении запрета на допуск программного обеспечения, происходящего из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных

нужд» (Постановление № 1236) установлены требования к содержанию и размещению обоснования невозможности соблюдения запрета или ограничений.

Ресурсы, позволяющие заказчику получить информацию о действии указанного запрета на закупку определённого иностранного ПО – это Единый реестр российских программ для электронных вычислительных машин и баз данных и Единый реестр программ для электронных вычислительных машин и баз данных из государств-членов Евразийского экономического союза, ведение которых возложено на Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации.

Заказчику необходимо либо сформировать обоснование невозможности – провести аналитическую работу с целью выявления возможности или невозможности закупки российского ПО, либо удостовериться, что такого ПО от российского производителя нет.

Обоснование невозможности закупки иностранного ПО разрабатывается и утверждается заказчиком и размещается в ЕИС одновременно с размещением в ней извещения об осуществлении закупки и должно содержать указание:

- на обстоятельства, предусмотренные Постановлением № 1236 для формирования такого обоснования;
- на класс ПО, которому должно соответствовать ПО, являющееся объектом закупки;
- на требования к функциональным, техническим и эксплуатационным характеристикам ПО, являющегося объектом закупки, установленные заказчиком, с указанием класса, которому должно соответствовать ПО;
- на характеристики (в том числе параметры), по которым ПО, включённое в реестр, не соответствует ПО, которое планируется к закупке заказчик.

НА ВАШИ ВОПРОСЫ ОТВЕЧАЛИ



Заместитель начальника управления подготовки и проведения конкурентных процедур – заведующий отделом проведения конкурентных процедур Комитета по конкурентной политике Московской области

Артём Гулинский

«Безопасности много не бывает»

Около 7 млрд руб. ежегодно расходуется из консолидированного бюджета Московской области на оплату государственных и муниципальных контрактов на оказание услуг охраны. Это физическая и техническая охрана учреждений образования, здравоохранения, культуры, спорта, социального назначения, т. е. охрана всех объектов, находящихся в ведении Московской области или муниципалитетов, в том числе, собственно, и административных помещений, в которых размещаются и органы власти и управления.

Следует отметить, что в основном функции охраны на таких объектах осуществляют частные охранные организации (ЧОО).

Вопросы обеспечения эффективности охраны указанных объектов требуют максимального внимания как со стороны непосредственно заказчиков, так и со стороны центрального исполнительного органа государственной власти специальной компетенции в сфере безопасности, которым является Главное управление региональной безопасности Московской области.

Какие-либо недоработки и упущения в этой работе чреваты серьёзными последствиями, ведь речь идёт о безопасности, о жизни и здоровье жителей Подмосковья, и в первую очередь наших детей, посещающих образовательные учреждения и другие места массового пребывания.

Несмотря на принимаемые меры в прошлом году, было совершено несколько преступлений, связанных с посягательством на жизнь и здоровье людей на объектах, охраняемых частными охранными организациями.

В качестве наиболее резонансного примера можно привести случай, произошедший в октябре 2020 года в Воскресенске. Там преступник в нетрезвом состоянии проник на территорию детского сада, напал с ножом на сотрудницу и убил её. По условиям муниципального контракта охрану данного учреждения должны были осуществлять два охранника, по факту на месте находился один (сотрудница ЧОО). Должностные лица, допустившие такую халатность, привлечены к уголовной ответственности.

Не единичны случаи, когда недобросовестное исполнение обязанностей по охране приводило к утрате и порче охраняемого имущества. Невообразимый случай произошёл в Красногорске: в один из детских садов ночью

проник гражданин в неадекватном состоянии и на протяжении нескольких часов буквально крушил игровые формы, мебель и сантехнику. Дежуривший в ночь на объекте охранник не только не пресёк всё это, но даже не вызвал полицию.

Известные кровавые события в колледжах Керчи и Благовещенска в определённой степени стали возможными вследствие наличия просчётов в обеспечении физической охраны этих объектов.

Насколько эффективно организована охрана, насколько качественно выполняют свои обязанности сотрудники ЧОО – настолько мы будем уверены в безопасности наших граждан и настолько можем быть уверены, что бюджетные средства на нашу безопасность расходуются не зря.

Но здесь возникает вопрос – а кто должен контролировать и проверять добросовестность несения службы охранниками?

При личном общении неоднократно приходилось слышать со стороны руководителей, что контролировать и проверять охранные предприятия должны только силовые структуры. Отчасти да – общий надзор за частной охранной деятельностью осуществляет прокуратура, а государственным регулятором в данной сфере является Росгвардия.

Но вместе с тем заказчики по государственным и муниципальным контрактам имеют не меньше полномочий, позволяющих организовать действенный контроль за качеством предоставляемых услуг охраны.

В данном материале мы попытаемся ответить на наиболее часто возникающие вопросы при контрактации услуг охраны и осветить некоторые проблемы, связанные с исполнением уже заключённых контрактов.

Новшества 2021 года

Основными отличиями компании по закупкам услуг охраны на 2021 год стали использование новой формы типового контракта, утверждённой Приказом Федеральной службы войск национальной гвардии Российской Федерации от 01.06.2020 № 149, и первое широкое применение при закупках охранных услуг технологии «Умный контракт».

С учётом требований приказа Росгвардии Главным контрольным управлением Московской области совместно с Главным управлением региональной безопасности и Комитетом по конкурентной политике в октябре прошлого

года на Портале исполнения контрактов ЕАСУЗ были разработаны и размещены шаблон электронной карточки контракта «Оказание охранных услуг» и «Умный контракт» на оказание охранных услуг.

И начиная с октября 2020 года уже все закупки услуг охраны за счёт средств бюджета Московской области осуществляются только с использованием данной технологии.

Подобное нововведение, несомненно, послужило устранению всякого рода нарушений при формировании проектов контрактов, сокращению времени на согласование контрактными службами текста проектов контрактов с внутренними структурными подразделениями заказчика, упростило процедуру рассмотрения закупки на МВК, и, что немаловажно, освободило сотрудников контрактных служб от рутинной работы, связанной с подготовкой и согласованием пакетов закупочной документации.

Особенности и правила применения технологии «Умный контракт» размещены в разделе «База знаний» ПИК ЕАСУЗ и доступны всем пользователям.

Основные особенности нового типового контракта

Прорывным моментом стал однозначный запрет на передачу обязанностей на оказание услуг охраны по договору подряда – согласно п. 2.1.1 Типового контракта исполнитель обязан оказать услугу заказчику «лично».

Данное условие исключает возможность передачи своих контрактов коллегам из других ЧОП, в том числе и из других регионов, согласных брать под охрану объекты за цену даже меньшую, чем была определена по итогам торгов.

Нужно ли говорить, что чем меньше получает охранник за свою работу, тем менее ответственно он относится к своим обязанностям, тем ниже его квалификация, физическая подготовка и техническое оснащение.

Поэтому, по нашему мнению, запрет на субпоряд является одним из правильных и необходимых шагов на пути повышения качества охраны.

Проблематика контрактования услуг охраны

На протяжении последних лет всё охранное сообщество не перестаёт «бить в колокола»

по поводу постоянного снижения стоимости контрактов на услуги охраны.

Этот вопрос систематически обсуждается в Комиссии Общественной палаты РФ по безопасности, в Комитете Торгово-промышленной палаты РФ по безопасности, на заседаниях Координационного совета негосударственных структур безопасности (создан при Росгвардии), и особо активную работу по решению данной проблемы осуществляют Общероссийское отраслевое объединение работодателей в сфере охраны и безопасности и Федеральный координационный центр руководителей охранных структур (ФКЦ РОС).

Так, согласно расчёта для Московской области минимальная стоимость одного круглосуточного поста охраны должна составлять не менее 128 тыс. руб. в месяц. Этот расчёт основан на установленном для нашего региона МРОТ в 15 тыс. руб.

Снижение этой цены приводит к невыполнению Соглашения о минимальной заработной плате в Московской области, заключённого 31.10.2019 между правительством Московской области, союзом «Московское областное объединение организаций профсоюзов» и объединениями работодателей.

Другой стороной проблемы заключения контрактов на услуги охраны по цене ниже здравого смысла является неизбежное уклонение охранной организации от налоговых и других обязательных платежей в бюджет, ведь какую-то зарплату охранникам всё равно надо выплачивать, поэтому приходится «оптимизировать» другие расходы.

Анализ стоимости государственных и муниципальных контрактов на услуги охраны, заключённых на 2021 год, показывает, что не более 5% от всех контрактов учитывают МРОТ.

Средняя стоимость суточного поста составила 85 тыс. руб. в месяц. При этом зафиксированы отдельные муниципальные контракты с ценой и в 40 тыс., и даже в 30 тыс. руб.

Несмотря на очевидную экономию бюджетных средств, здесь также очевидно и то, что охрана на этих объектах будет организована крайне некачественно, по принципу «вы делаете вид, что нам платите, а мы делаем вид, что вас охраняем».

Проблема несоответствия реальной стоимости услуг охраны контрактным ценам обусловлена двумя причинами.

Причина первая – практика формирования Н(М)ЦК постовой охраны по методу сопо-

ставления рыночных цен (анализа рынка), который, как известно, согласно требованиям 44-ФЗ является приоритетным.

Находясь в условиях ограниченности финансовых ресурсов, заказчики, как правило, принимают для расчёта коммерческие предложения, исходя из объёма выделенных им средств на охрану, формируя тем самым «рыночную» стоимость услуги, явно не соответствующую реальной.

Здесь мы ожидаем возможного постановления Правительства РФ о федеральном органе исполнительной власти, уполномоченном на установление порядка определения Н(М)ЦК при осуществлении закупок услуг охраны, и затем приказа Федеральной службы войск национальной гвардии Российской Федерации с определением в качестве приоритетного затратного (расчётного) метода определения начальной (максимальной) цены контракта при осуществлении закупок на услуги охраны и, может быть даже, с примерными расчётами по каждому региону в зависимости от установленного МРОТ.

Второй причиной является демпинг со стороны отдельных охранных предприятий, стремящихся любой ценой выиграть конкурс и взять объект под свою охрану, без учёта предстоящих затрат и себестоимости услуги.

Как правило эти «демпингеры» рассчитывают впоследствии договориться с представителями заказчика, которые «закроют глаза» на явные нарушения условий контракта, поскольку при таком низком финансировании выполнить все обязательства по договору охраны в принципе невозможно.

Есть разные способы противодействия демпингу при закупках. Начиная от использования рычагов 44-ФЗ (преимущественное использование электронных конкурсов перед аукционами, преобладание нестоимостных критериев оценки и пр.), заканчивая привлечением общественных структур (в данном случае Координационного совета НСБ при Росгвардии).

Но я хочу обратить внимание на самый действенный способ – обеспечить безусловное выполнение победителем конкурса требований контракта на оказание охранных услуг.

Контроль за исполнением условий контракта на оказание охранных услуг

Особую тревогу вызывает то, что под некачественной охраной оказываются потенциальные объекты террористических посягательств: места массового пребывания людей, школы и детские сады и пр.

В этой связи приняты соответствующие решения Антитеррористической комиссии Московской области, направленные на усиление контроля за полнотой и качеством исполнения своих обязательств по контракту охранными организациями.

Так в Решении Антитеррористической комиссии Московской области № 67 от 12.11.2020 отмечено, что частные охранные организации не в должной мере обеспечивают необходимый уровень защищённости охраняемых объектов. Отмечаются случаи существенных нарушений условий контрактов на оказание услуг охраны государственных и муниципальных объектов.

При этом отсутствует системный подход к организации контроля за деятельностью охранных структур со стороны центральных органов исполнительной власти и органов местного самоуправления.

В целях обеспечения антитеррористической защищённости (охраны) объектов социальной инфраструктуры и мест массового пребывания людей, находящихся в государственной и муниципальной собственности, правообладателям таких объектов поручено осуществлять на системной основе контроль за деятельностью организаций, предоставляющих услуги охраны, в течение всего срока действия контракта.

Данное поручение подразумевает организацию претензионно-исковой работы в отношении ЧОО, нарушающих условия контрактов или оказывающих услуги недостаточного качества.

Решением АТК от 17.12.2019 № 64 ответственными за организацию претензионно-исковой работы по фактам нарушения условий выполнения контрактов по оказанию охранных услуг муниципальным учреждениям определены главы муниципальных образований.

Думается, что такие поручения, за неисполнение которых, кстати, предусмотрена административная ответственность, подвигнут руководителей учреждений, ранее по разным причинам предпочитавших «не портить отношения» с охранными структурами, по-новому взглянуть на сложившуюся ситуацию и неукоснительно требовать организацию охраны надлежащего качества.

Но главным побудителем организации системы контроля за исполнением контрактов на охрану должно стать осознание должностными лицами своей личной ответственности за состояние безопасности на вверенном объекте и обеспечение его антитеррористической защищённости.

Сейчас мы изучаем и анализируем опыт Москвы, где на значительной части охраняемых объектов установлены системы электронного слежения (контроля) за действиями сотрудников охранного предприятия. Такие системы позволяют вести учёт отработанного времени по каждому сотруднику, исполнения им своих обязанностей по обходу территории, соблюдения пропускного режима и т. п.

Данные объективного контроля, полученные от таких систем, являются подтверждением исполнения условий контракта и, наоборот, основаниями для выставления претензий в случае нарушения. Причём мониторинг ведётся в режиме онлайн круглые сутки.

НА ВАШИ ВОПРОСЫ ОТВЕЧАЛИ



Первый заместитель руководителя
ГУРБ Московской области

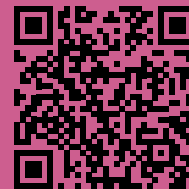
Владимир Герасименко

«А ТАКЖЕ В ОБЛАСТИ ЗАКУПОК...»

«Большой Подольск» показывает большие результаты. О том, что помогает этому муниципалитету быть в лидерах по этим показателям, председатель редакционного совета ИКГ «Бизнес-Диалог Медиа», генеральный директор ГК «МЕДАРГО» Вадим ВИНЮКUROV беседует с заместителем главы администрации городского округа Подольск по экономике и финансам

Алексеем КАРПОВЫМ.

ОТ ПУБЛИКАЦИИ ДО КОНКРЕТНОГО РЕЗУЛЬТАТА Г. О. ПОДОЛЬСК



О КАКОМ МУНИЦИПАЛИТЕТЕ
РАССКАЗАТЬ В СЛЕДУЮЩЕМ
НОМЕРЕ? РЕШАЕШЬ ТЫ!
НАПРАВЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА
ПОЧТУ

KONKURENTEAM@MOSREG.RU

— Алексей Николаевич, цифры, как говорится, вещь упрямая, с ними трудно спорить, и цифры эти говорят, что в Подольске доля закупок среди субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций и т. д. составляет более 70 процентов! Такого показателя достигли, мягко говоря, далеко не все муниципальные образования. Как вам это удалось?

— Тут нужно немножко вернуться к истории... В 2016 году у нас произошло объединение трёх крупных муниципалитетов: одного городского и трёх сельских поселений Подольского района, городских округов Подольск и Климовск. Мы стали городским округом Подольск, который называют ещё «Большой Подольск». После этого объединения в составе муниципального казённого учреждения «Центр торгов», которое как раз и является учреждением, уполномоченным на определение поставщика, были собраны люди со всех трёх коллективов, работавших до этого по отдельности, люди – профессионалы своего дела. В последующие годы определённая ротация кадров, конечно же, произошла: часть сотрудников, возможно, поняла, что это немножко «не их профиль», но основной костяк – причём костяк очень сильный, – он у нас остался.

Затем мы провели определённый анализ: «А что же вообще у нас в сфере закупок делается?» И большое, конечно, спасибо за это моему товарищу и помощнику – директору муниципального казённого учреждения «Центр торгов» Татьяне Викторовне Климановой. Очень сильный профессионал. Раньше она работала в Контрольном органе городского округа Климовск и благодаря накопленному опыту понимала всю глубину вопроса, видела, где заказчики могут что-то сделать не так.

Что мы выявили по результатам этого анализа? – Что достаточно большое ко-

личество закупок осуществляется у единственного поставщика. Делается это такими маленькими закупками, которые для крупных игроков, казалось бы, особо не интересны. Но... Они становятся более интересными, если эти закупки объединить. Например, канцелярия или хозяйственные товары. Всё это для детских садов, школ, домов культуры и т. д. приобретается вроде бы и не в особо большом количестве. Но если эти приобретения, повторяю, объединить, то сумма вырастает значительно. Ведь заказчиков именно такой социальной направленности у нас около 200. Подчинены они комитету по образованию, комитету по культуре и туризму, комитету по делам молодёжи и комитету по физической культуре и спорту.

Определённым для нас подспорьем выступило здесь Постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении стандарта развития конкуренции в субъектах Российской Федерации». Оно сейчас датируется апрелем 2019 года, и среди прочих мероприятий в нём как раз и было установлено исключить или сократить закупки у единственного поставщика.

В 2017-2018 годах мы столкнулись даже с определённым противодействием самих заказчиков: мол, «зачем нам какие-то новшества, если мы совершенно спокойно себя чувствуем благодаря закупкам у единственного поставщика?» Мы с этим не согласились и стали проводить такие, скажем, «точечные» закупки: переводить единичные или совместные закупки из разряда единственного поставщика на закупки конкурентные. В том числе по таким огромным закупкам, где субъектов малого предпринимательства не привлечёшь. Этот вопрос мы каждый раз проговаривали уже с конкретными заказчиками: чтобы они включали в свою документацию условия о привлечении соисполнителей из числа малого предпринимательства. Эта работа тоже была непростой. Многих приходилось убеждать. Большую

помощь здесь оказали нам и глава городского округа Подольск, и курировавший в тот момент сферу закупок заместитель главы администрации по экономике и финансам. Вопрос был решён таким образом, что – да, это делать необходимо и заниматься этим должны все без исключения заказчики.

Так закупки, которые осуществляют заказчики, имеющие небольшой объём, мы выводим из разряда единственного поставщика в конкуренцию и объявляем эти закупки для субъектов малого предпринимательства. Финансово ёмкие закупки тоже производятся с обязательным привлечением субъектов малого предпринимательства. Вот, в принципе, исходя из такой нашей позиции и получились такие значимые, на мой взгляд, результаты: больше 70 процентов закупок у нас – именно среди субъектов малого предпринимательства или социально ориентированных некоммерческих организаций.

– Алексей Николаевич, я так понимаю, что именно благодаря тому, что вы укрупняли заказы и избавлялись от закупок у единственного поставщика, возросло и среднее количество участников на аукционах?

— Это так, и это – «во-первых»... А во-вторых, мы делали вот что: ещё в «маленьком» Подольске мы с сотрудниками в своё время прописали определённые алгоритмы и начали вести некую базу. Сначала в Excel, но он «не потянул», и мы сделали всё это в Access, который оказался более, скажем так, быстрым, шустрим и более для нас удобным. В эту базу мы включали всех, даже не исполнителей – всех участников, которые подавали заявки на все наши конкурентные закупки.

В итоге, уже после объединения в «большой» Подольск, мы подумали: «А давайте-ка используем весь тот наш наработанный опыт, возьмём все данные по участникам закупок и будем делать таргетированную рассылку – по тем адресам, которые были у них указаны при регистрации на электронных площадках. И теперь, как только у нас объявляется какая-либо закупка, мы действительно делаем и рассылаем персональные приглашения, в которых указано, какая закупка и в какие сроки у нас разме-

щена. Мы приглашаем поучаствовать в этих закупках всех наших потенциальных участников. Приведу цифры: в 2020 году при проведении 1973 закупок было разослано свыше 136 тысяч таких информационных писем.

Дальше. Начиная с 2018 года мы достаточно плотно стали работать на площадке «РТС-Тендер». В основном мы размещаем свои закупки именно там. Это необходимо для того, чтобы они также поспособствовали рассылке информации о наших закупках потенциальным участникам, которые по кодам ОКПД регистрировались на этой электронной площадке, и чтобы все они тоже получали такую информацию.

Совокупность всех этих действий и позволила, как я считаю, прийти к хорошим результатам по количеству участников закупок.

Сработал, на наш взгляд, и ещё один такой момент: в своё время, если помните, действовало требование о том, чтобы муниципальные унитарные предприятия тоже работали в 44 Федеральном законе. Это требование отменили, но тем не менее определённый опыт – положительный опыт! – мы получили. В каком виде? – Мы обратили внимание на то, что закупки муниципальных унитарных предприятий, допустим по дератизации, дезинфекции, спецценке условий труда, идут с очень большим снижением. Просто с колоссальным снижением! Когда мы посмотрели и сравнили предметы закупок муниципальных унитарных предприятий с тем, какие закупки бывают у учреждений бюджетных, то увидели, насколько они похожи. Мы попробовали – для примера – сделать такие же закупки именно для бюджетников в виде «совместников». И тоже увидели, что на эти торги выходило очень большое количество участников. Так опыт работы муниципальных унитарных предприятий в 44-ФЗ был перенесён и на бюджетные учреждения. Из комплекса таких наших шагов мы получили столь интересный результат.

В принципе это просто: когда сталкиваешься с большим массивом закупок, начинаешь анализировать, просматривать, что было в 223-ФЗ, что было в 44-ФЗ. Для МУП, для бюджетных учреждений... И выявляются какие-то определённые закономерности. Приведу очень интересное наблюдение, хотя



и связано оно с очень негативной предысторией. Оказывается, конкурентные закупки по некоторым предметам в какие-то периоды можно проводить с высоким количеством участников, а в какие-то – нет...

Объявили мы как-то закупки на приобретение огнетушителей, в том числе на их заправку. А как раз в этот момент случилась в России громкая трагедия: сгорели и пострадали люди. Так где-то в течение трёх месяцев у нас вообще никто на торги не выходил. Почему? – Мы начинали узнавать, выяснять информацию у потенциальных поставщиков, на что получили ответ: «По всей стране пошли проверки пожарных служб и... скупили всё! Обеспечить сейчас таким количеством, которое вам требуется, мы не можем».

Такие вот совсем не лирические отступления... На эффективность закупок могут влиять климатические изменения, могут – санкции. Мы с этим тоже столкнулись: есть некоторые виды товаров, работ, услуг, торги по которым раньше привлекали высокое количество участников, и вдруг в определённый момент их не стало... Проходит какое-то время, и картина, конечно, меняется: рынок развивается, находит выходы из сложившейся ситуации и постепенно количество участников восстанавливается. Но факт есть факт.

— Алексей Николаевич, тема закупок, безусловно, очень важная и требует она большого количества людей. Всегда есть проблемы и кадровые, проблемы зарплатные... Как вы считаете: может ли укрупнение закупок привести к укрупнению контрактных служб, то есть их объединению? Можно ли всё-таки добиться тех же успехов меньшим количеством людей?

— Это, наверное, вопрос не укрупнения закупок, а скорее укрупнения заказчиков. Мы эту тему регулярно поднимаем и уже не один год практически постоянно в плотном контакте с коллегами обсуждаем. И вот по результатам прошлого года количество именно заказчиков у нас сократилось. Сократилось за счёт того, что была проведена реорганизация:

два или три учреждения сливались в одно. Но... С проблемой нехватки людей мы сталкиваемся до сих пор. Кадровый голод действительно острый. Причём этот голод существует не только у самих учреждений-заказчиков, но и в Центре торгов. Мы посчитали по нормативам: даже на то количество конкурентных процедур, которые проводились в прошлом и позапрошлом годах, по расчётам, которые составлял и доводил до нас Комитет по конкурентной политике, численность сотрудников у нас должна составлять около ста человек, а то и выше. По факту же у нас 34 штатные единицы.

Мы стараемся оптимизировать свою работу в этой части, работая с заказчиками. Чтобы объяснить, в каком направлении эта работа проходит, возвращусь к совместным закупкам. Почему именно к совместным? Потому что тема эта – острая. Мы посмотрели цифры: совместные закупки по Российской Федерации составляют где-то около одного процента, у нас же – 8 процентов. Это нас спасает – совместные закупки спасают. К сожалению, в прошлом году поменялась позиция федеральных структур, и стало невозможным делать совместные закупки, в которых организатором выступает кто-либо из заказчиков. То есть обязательно требуется, чтобы организатором этих совместных закупок было уполномоченное учреждение или уполномоченный орган. Для сравнения: в 2019 году у нас было совершено свыше 500 совместных закупок, а в прошлом, 2020 году их число сократилось, если не ошибаюсь, до 160-170, и это очень здорово по нам ударило.

— Для понимания... Получается, что вы теперь сами должны выступать таким уполномоченным органом?

— Да, Центр торгов выступает организатором закупок.

— То есть в этой ситуации вам практически приходится брать на себя и полномочия, и функции тех учреждений, для которых вы закупаете?



— Не совсем так. Исполнение контрактов в любом случае остаётся за каждым заказчиком, но раньше, в 2019 году, мы подбирали какого-либо сильного заказчика с сильными контрактными управляющими, которые могли организовать процесс проведения совместных закупок и поручить это ему. То есть мы договаривались, определяли, что именно этот заказчик будет организатором, и всё это проходило. Хотя всё равно документация сдавалась в Центр торгов, где она проверялась. Но сама функция – внесение, например, информации об этих закупках в план-графики, соблюдение сроков (то есть, чтобы эта совместная закупка, скажем так, «пошла») – эта функция была именно у организатора закупок – заказчика. Сейчас все эти функции вынуждены на себя брать уполномоченные учреждения, в том числе Центр торгов. Это очень большая нагрузка, и по цифрам, которые я привёл, вы видите: мыкратно уменьшили количество проведения совместных закупок, а оно нам жизненно необходимо.

— Получается, что кадровый голод становится всё острее.

— Да. Безусловно. И что мы в данном случае делаем? Мы подбираем документацию, отработываем её конкретно с каким-либо заказчиком, чтобы уже никаких шероховатостей не было, и доводим до всех остальных. Чтобы они не ошибались. Единственное, конечно, просматривать эту документацию нам всё равно приходится. Потому что зачастую из-за невнимательности возникают случаи просто смешные: когда, допустим, в преамбуле написано «детский сад», в середине – «школа», а в конце – «Дом культуры»... Мы, конечно, поправляем коллег в таких случаях, но проблема остаётся. И несколько тормозит нам процесс.

— Однажды мне довелось брать интервью у руководителя департамента закупок «Почты России», и там прозвучала такая интересная фраза: «Знаешь, говорит, если у тебя дырявая приёмка, то всё равно, что записано в ТЗ...» Насколько вы отслеживаете ситуацию с приёмкой, то есть с качеством закупаемых товаров? Как вы боретесь с нарушениями в этой области?

— Это не введено в функционал Центра торгов. Контроль за качеством поставляемого товара, выполняемой работы в соответствии с контрактом ведёт заказчик. Но, как вы уже правильно сказали, принять можно много чего нехорошего... Поэтому в данном случае у нас работает контрольное управление, которое проводит плановые проверки в части поставки, приёмки и даже оплаты. Как работ, так и приобретаемых товаров. Это даёт определённый результат. Заказчики, к сожалению, получают определённые штрафы за то, что либо не приняли своевременно, либо приняли что-то вне рамок действующего контракта.

— Алексей Николаевич, муниципалитет – это, можно сказать, в какой-то степени модель страны. Но это и очень, скажем так, специфическое образование...

— Если какие-либо крупные корпорации могут создавать свои механизмы и по приёмке, и по контрактной службе, то есть у них есть свои очень интересные нюансы в работе, то на вашем уровне – на уровне муниципалитета – вы, как я понимаю, сталкиваетесь с большим количеством мелких заказчиков, которые существуют на его территории.

— Есть ли у вас задача их как-то объединить, наладить их работу так, чтобы действовали они в рамках законодательного поля и не «занимались изобретательством»? Не в силу даже какого-то умысла, а просто в силу низкой компетенции. Ведь закупка – это процесс комплексный, то есть нужно и техническое задание подготовить, и саму закупку в соответствии с законодательством провести, а дальше всё это принять, ввести в эксплуатацию... Вы отслеживаете все этапы этого процесса?

— Нет, работа именно Центра торгов заканчивается на этапе подписания итогового протокола.

— Следующий вопрос по поводу ФАС: у вас на торгах и количество участников большое, велика и доля малого бизнеса, то есть ситуация потенциально конфликтная...

— Согласен.

— Каким образом вам удаётся избежать большого количества жалоб? Добиться того, что процент жалоб, признанных обоснованными, очень маленький?

— Я уже не один год на всех совещаниях, находясь даже ещё на более низких должностях, доводил до своих непосредственных руководителей, до председателей комитетов информацию, что, по сути, контрактный управляющий – это третье лицо после руководителя и главного бухгалтера. Что ему необходимо оказывать содействие. Почему? Потому что именно оттого, как он организует весь закупочный процесс, будут в конечном счёте последствия либо негативные (в виде жалоб и в виде штрафов), либо очень даже позитивные, если он достаточно подготовлен или если ему предоставлен определённый «карт-бланш» в принятии решения о способе закупки и содержания документации во избежание наличия в ней условий, противоречащих действующему законодательству. Вся эта работа должна выполняться самим контрактным управляющим, а для этого ему нужны, как я уже сказал, «карт-бланш» и определённая поддержка со стороны руководителя.

— Что делается Центром торгов для того, чтобы таких жалоб было меньше?

— Прежде всего – документация, которая разрабатывается заказчиками, в любом случае проходит через Центр торгов. Скажу больше: при согласовании плана-графика закупок все закупки, в том числе и закупки у единственного поставщика, и документы по ним обязательно рассматриваются сотрудниками Центра торгов. На предмет выявления таких вот «узких мест».

Не то что неразрешимой, но из раза в раз повторяющейся проблемой является, например, установление заказчиком недействующих ГОСТов. Законодательство меняется, меняются и ГОСТы. Те правила, которые действовали, допустим, ещё год-два назад, уже во многом изменились. А заказчики зачастую не в курсе, они изменения ситуации не отслеживают и пользуются старой привычной документацией. Которая устарела уже чисто морально.

Центр торгов регулярно присутствует, участвует во всех конференциях, совещаниях, семинарах, вебинарах, которые организывает управление Федеральной антимонопольной службы, в том числе осуществляя анализ и подбор всей необходимой административной и судебной практики. Отслеживает он ещё и меры прокурорского реагирования, изучает и анализирует свой собственный опыт обжалования результатов закупки в ФАС. Отсматривает, что вообще происходит в Московской области. Всё это концентрируется и находит отражение в определённых письмах, аналитических записках, которые на регулярной основе и в обязательном порядке доводятся до главных распорядителей бюджетных средств (ГРБС), до заместителей глав администраций... Это достаточно объёмные по содержанию письма, где не просто текст, который «растекается мыслью по древу». Там конкретные дела, конкретные случаи. Всё очень чётко, ёмко, сжато. «Посмотрите, мол, на ваших коллег в других муниципалитетах, у них была вот такая ситуация. Это нехорошо, это является нарушением, просим не допускать...» Мы информируем заказчиков, проводим с ними различные совещания. Правда, в нынешней ситуации, в силу необходимости, пришлось, как видите, проводить Zoom-конференции, Skype-конференции... Но всю эту информацию до заказчиков мы доводим регулярно.

У нас есть собственный чат в Telegram, где заказчики могут задать тот или иной вопрос. Телефонные номера всем известны, заказчики имеют возможность позвонить в Центр торгов и проконсультироваться. Такое живое взаимодействие осуществляется в ежедневном режиме. И это позволяет нам не допускать тех нарушений, которые могли бы быть, если бы такая работа не была организована.

— И в заключение нашего разговора: какие изменения привнесла и в вашу работу, и в закупочную деятельность в целом пандемия коронавируса? Как повлияла она на количество участников, на участие в закупках малого и среднего бизнеса? И можете ли вы дать прогноз на 2021 год?..

— Что я могу сказать?.. Когда вся эта история только началась, в марте-апреле прошлого года, многие организации ещё не знали, что делать, как организовывать этот процесс, да и вообще – выходить на работу или не выходить? В итоге многие оказались «на удалёнке», что создало определённые проблемы при подаче заявок, хотя на электронные площадки они подавались, всё это было автоматизировано, но тем не менее. Столкнулись мы и с тем, что при заказе того или иного товара его могло просто не оказаться на складе. Мы смотрим сайты, смотрят их и заказчики, там информация «товары в наличии», начинаем отзваниваться, приглашать участников к закупкам, а они говорят: «У нас товара нет...» Так что такая проблема – сокращение количества участников – в первой половине прошлого года действительно была. Но позже, когда были определены своего рода «правила игры», количество участников торгов снова пошло вверх. Организациям-участникам закупок нужны были финансовые средства. Нужны для того, чтобы выплачивать зарплаты, в том числе своим сотрудникам.

Для нас в определённой степени даже было неожиданно, что пошёл рост количества участников. Сейчас, на мой взгляд, с учётом того, что проводится вакцинация, что многие уже переболели, организации и предприятия начали выходить на нормальный рабочий процесс. А кто-то на свои позиции уже вернулся.

Да, мы рассчитываем, что в 2021 году количество участников должно всё-таки вырасти.

— Почему?

— Потому что финансовые средства, которые муниципалитет предусматривает для осуществления закупок, – это средства гарантированные. Так что я верю в то, что ситуация всё-таки развернётся в лучшую для нас сторону и развитие конкуренции будет продолжено. Вот такой мой, скажем так, «осторожный оптимистический прогноз».

— Ну что ж, желаем вам успехов! Надеемся, что прогноз этот сбудется и ваши показатели за 2021 год будут, по крайней мере, не хуже, чем за 2020-й.

— Мы на это очень рассчитываем...

