



ЭЛЕКТРОННЫЕ АУКЦИОНЫ: ПРАВИЛЬНОЕ БУДУЩЕЕ

Анализируя западный опыт, можно с уверенностью сказать, что решения о выборе исполнителя тех или иных работ или оказания услуг, причем как для государственных, так и частных структур, принимаются посредством аукционов. При этом подавляющее их большинство проводится в электронном виде.

Владимир Алев
руководитель отдела продвижения
решений корпорации «Электронный Архив»

РОССИЙСКАЯ СИТУАЦИЯ

Суть традиционного аукциона – продать что-либо за максимальную сумму в тендерных электронных аукционах – переиначена буквально с ног на голову. Здесь, наоборот, государство или предприятие, объявляющее аукцион, преследует цель найти исполнителя, который способен обеспечить требуемое качество работ или товаров при минимально возможной цене. При этом непосредственным организатором электронных торгов выступает независимая компания, которая действует как аутсорсинговый партнер заказчика. Обычно она выступает непосредственным субъектом обеспечения технического процесса и протокола, определяемого государственным заказчиком данного конкретного аукциона. В итоге вся работа по проведению электронного аукциона осуществляется на основании предварительно поданного соискателем определенного пакета документов (в электронном виде) и электронной же первоначальной заявки.

Фото: ИТАР-ТАСС

В российских условиях, несмотря на то, что закон № 94-ФЗ изменяется и модифицируется в правильную сторону, о подобных вещах можно пока только мечтать, так как электронных торгов там изначально вовсе не предусматривалось. Большим плюсом можно считать то, что, согласно обновлениям в законодательстве, гораздо больший доступ к проведению подобных аукционов получил малый бизнес. Ну а в последнее время было объявлено, что государство повышенное внимание будет уделять именно электронным аукционам. То есть максимальное количество возможных закупок товаров и услуг для государственных нужд будет проводиться именно в электронной форме, что, по мнению законодателей, позволит значительно снизить коррупционную составляющую, а также позволит добиться наиболее объективных результатов аукционов. Ведь не секрет, что чем большее количество участников примет участие в мероприятии, тем более объективные результаты будут получены.

Впрочем, на 100% от фирм-однодневок, заявляющих «максимально выгодные» для государства условия предоставления своих товаров и услуг, не защитит даже электронный аукцион. И всё же преград на пути подобных мошенников будет гораздо больше. Для этого достаточно оснастить электронные площадки для проведения аукционов системами электронного архива. В нем будут храниться все документы, участвующие в аукционе как предоставленные организатором (условия участия, техническое задание), так и направляемые участниками торгов. Так, при электронном порядке проведения торгов, когда организация направляет заявку, на основании которой принимается решение о допуске ее к участию в аукционе, организация, проводящая аукцион, имеет возможность, разместив эти документы в электронном архиве, сделать выборку и передать их или необходимые фрагменты для изучения независимым экспертам. При этом конфиденциальность участника полностью сохраняется, что позволяет исключить подкуп эксперта, который получает абсолютно безликую информацию, по которой и делает вывод о способности или неспособности соискателя выполнить требуемый объем работ. При проведении тендеров на основе «бумажного» документооборота такой возможности у организаторов аукциона не было. Таким образом, снижается коррупционный фактор и повышается качество отбора претендентов. Также на уровень коррупционности повлияет и тот факт, что при хранении аукционной документации в электронном архиве гораздо быстрее будут формироваться подборки документов, необходимых для судебных разбирательств и принятия решений на уровне ФАС. Это еще один фактор, позволяющий понизить уровень коррупции в новой системе.

ПРАВИЛЬНОЕ УЧАСТИЕ

В свете вышеизложенного возникает вопрос: к чему же нужно быть готовыми предприятиям, кото-

рые намереваются участвовать в новых для нашей страны электронных аукционах? Ответы на него просты. Во-первых, как уже упоминалось, в электронном виде анализ заявки для участия, а, следовательно, и отбор участников тендера будет гораздо более качественным, по сравнению с «бумажными» аукционами. Соответственно, и к качеству подаваемых документов придется относиться гораздо более внимательно. С другой стороны, сам процесс подачи заявки достаточно серьезно упростится, а неуклонная «легализация» электронных документов в деловом обороте позволит хранить в электронном архиве копии поданных заявок, что создаст предпосылки для отстаивания своих интересов в спорных ситуациях.



На 100% от фирм-однодневок, заявляющих «максимально выгодные» для государства условия предоставления своих товаров и услуг, не защитит даже электронный аукцион. И всё же преград на пути подобных мошенников будет гораздо больше.

Поспособствует объективному подходу к выбору поставщиков и тот факт, что электронные аукционы будут проводиться только на трех авторизованных государством площадках: правительства Татарстана, Сбербанка России и при Министерстве экономического развития России. На этих площадках будут разыгрываться наиболее значимые и крупные тендеры, остальные же останутся, как и раньше, в «бумажной» сфере. Но при этом Минэкономразвития будет оценивать претендентов на бюджетные средства по количеству проведенных электронных аукционов. То есть, чем больше электронных аукционов проведет заказчик, тем эффективнее он использует госсредства. Именно эта мера призвана увеличить число электронных аукционов в разы.



Ну а после полного введения в строй федеральных аукционных площадок начнут создаваться и подобные региональные порталы, ведь не секрет, что уровень коррупции в регионах очень высок. Ожидать создания подобных площадок на местном уровне можно приблизительно в течение ближайшего года.

При этом финансовые потрясения последних восьми месяцев значительно стимулировали процесс создания этих электронных тендеров, так как и без того насущная проблема экономии стала еще более острой. Причины понятны: потребности у предприятий остаются прежними или растут, при этом бюджет секвестрируется, соответственно, растет и потребность в экономии. В то же время электронные аукционы позволяют сэкономить даже на самой процедуре торгов, так как в ее организации будет задействовано меньшее количество человеческих ресурсов. Однако электронные аукционы имеют и некоторые подводные камни в виде незначительных дополнительных затрат на то, чтобы зарегистрироваться непосредственно на площадке проведения аукциона, а также приобрести электронную подпись и специальный ключ для участия непосредственно в процессе торгов.

Каким же предприятиям стоит участвовать в аукционах, позволяющих освоить бюджетные или крупные частные деньги? Однозначно не стоит там регистрироваться тем, кто внесен в реестр недобросовестных плательщиков, предприятиям, которые существенно превышают установленный лимит задолженности по налогам, и, в конце концов, тем, кто имеет зарегистрированные факты невыполнения обязательств перед государством. Кроме того, пока налицо некое противодействие введению практики электронных тендеров, причем как со стороны чиновников, так и со стороны предприятий. Чиновниками пока недостаточно полно осознается необходимость экономии

государственных средств, плюс, естественно, коррупционная составляющая играет не последнюю роль. А предприниматели до сих пор зачастую достаточно халатно относятся к подготовке документов для участия в конкурсах, а, кроме того, особенно в нынешних условиях, стараются принимать участие в возможно большем числе аукционов, невзирая на то, что для их предприятия заявленная сфера деятельности не является профильной.

ТЕХНОЛОГИИ ОБМАНА

Технологий коррупционной деятельности во время аукционов существует великое множество. Так, к примеру, уже на уровне заказа аукциона составляется заведомо некорректное техническое задание, которое может выполнить одно-единственное предприятие, на выигрыш которого и рассчитан аукцион. Все остальные участники, которые данным параметрам не соответствуют, автоматически из торгов выбывают, соответственно побеждает именно то предприятие, что и требовалось. Чиновник получает «откат», а недобросовестное предприятие – миллиардный госзаказ.

Еще один способ обмануть государство очень похож на первый, однако исполнителем его является организатор аукциона, а не заказчик. В процессе тендера предприятия-претенденты имеют право конкретизировать технические условия или качества требуемого товара или услуги, с целью чего могут задавать заказчику аукциона уточняющие вопросы. Организаторы же аукциона составляют фиктивный вопрос от одной из фирм, ответ на который способен отсеять большее число участников. Естественно, вопрос составляется также в интересах того или иного конкретного претендента, который в итоге и выигрывает. Итог – смотри последнюю строку предыдущего абзаца.

И наконец, если даже не удастся договориться ни с заказчиком, ни с организатором, предприятие и само способно недобросовестно победить на аукционе. Для этого создается фирма-однодневка, которая ведет торги до самого конца. В этом варианте важно, чтобы предприятие-мошенник в ходе торгов заняло вторую позицию. В конце концов, представители однодневки объявляют заведомо заниженную цену, выигрывают аукцион, после чего преспокойно отказываются от своих обязательств. В итоге тендер автоматически переходит предприятию, занявшему второе место, причем по вполне приемлемой для него цене.

И всё же, несмотря на все трудности, по планам законодателей и правительства доля электронных аукционов в общем количестве тендеров будет увеличиваться. Сейчас федеральные структуры уже активно начинают создавать рейтинги инвестиционной привлекательности регионов именно в зависимости от количества проведенных ими электронных торгов, соответственно и доля всех государственных заказов, распределенных в электронной сфере, составляющая на сегодня не более 7 – 8%, будет неуклонно расти. NB

Статья подготовлена по материалам прошедшей в г. Екатеринбурге 15 июля 2009 г. V Межрегиональной научно-практической конференции «Создание единого информационного пространства органов государственной власти субъекта федерации», которую провело представительство корпорации «Электронный Архив» в Свердловской области

Фото: ИТАР-ТАСС

ПОДПИСНАЯ КАМПАНИЯ 2010

National Business
ЖУРНАЛ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

цена экземпляра
(без НДС)

150 руб.

количество выходов
в полугодии

5 раз

стоимость подписки
на I полугодие

750 руб.

количество
выходов в 2009 году

11 раз

стоимость подписки на год

1650 руб.



Оформить подписку

на журнал National Business вы можете, позвонив по телефону:

216-37-37 (38, 39, 88, 99)

отправив письмо

e-mail: podpiska@banzay.ru



www.banzay.ru

БАНЗАЙ
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ