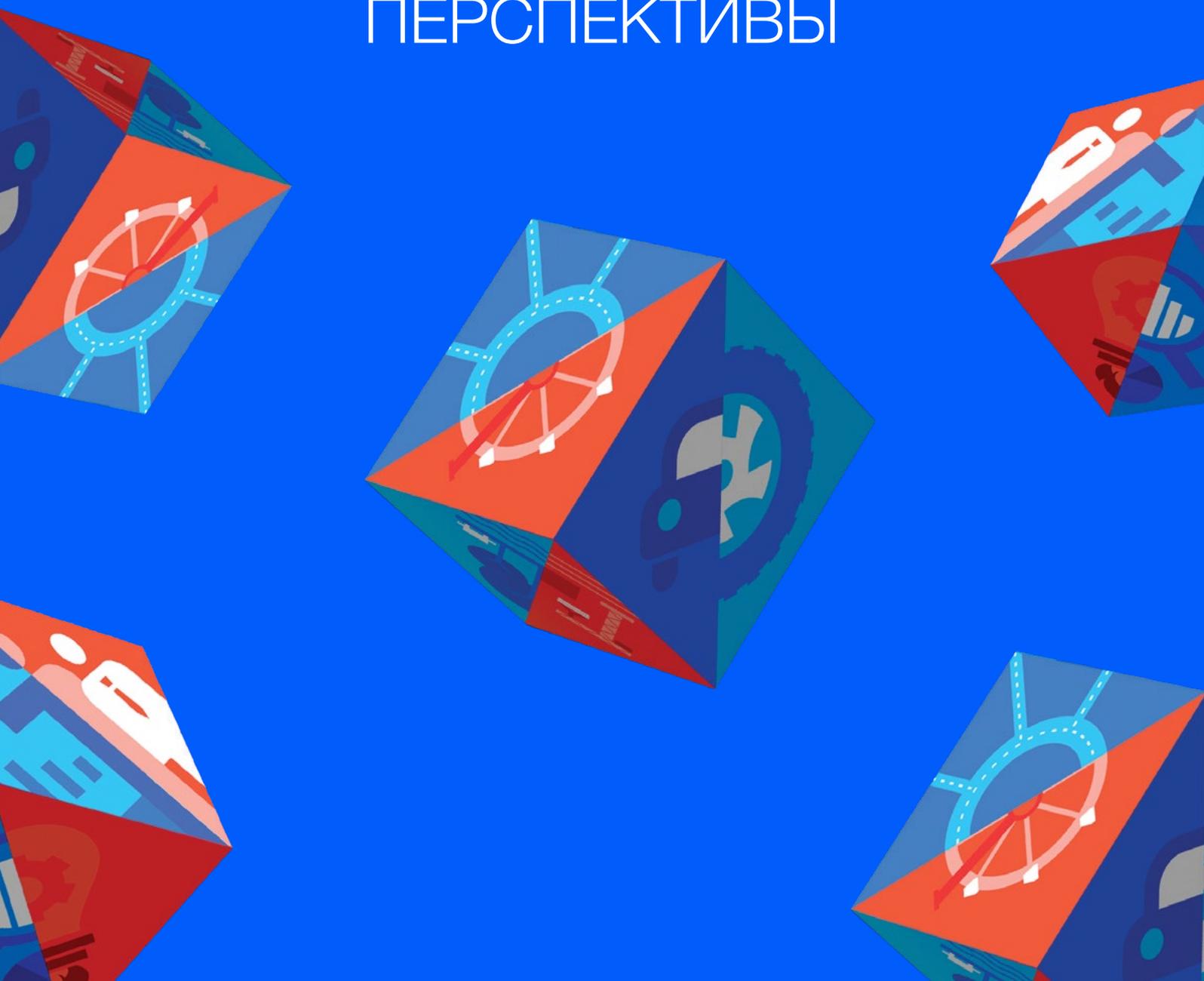




# ГОСЗАКАЗ: ОПЫТ, ПРАКТИКА, ПЕРСПЕКТИВЫ





## Делу — Время... И расходовать это время нужно с пользой

Месяц май, конечно же, ассоциируется у нас в первую очередь с праздниками, но не зря же первый из них называется Днём труда. Отдав потехе отведённый ей народной мудростью час, мы возвращаемся к Делу – к тому, чему посвящали и продолжаем посвящать Время...

Время – оно не прошло напрасно, и произошедшие за последние годы «цифровая трансформация» госзакупок, земельно-имущественных торгов, а также «эволюция корпоративных закупок» стали не только частью заголовков материалов нашего нового выпуска, но и реальностью, которая открывает участникам закупок и торгов новые возможности.

Очередной номер нашего журнала, который вы держите сейчас в руках, наполнен полезными материалами. Среди них – стимулирование импортозамещения, единые правила национального режима при государственных и корпоративных закупках, легализация агрегаторов по накоплению и доставке фермерской продукции, классификатор объектов закупок. Мы расска-

жем вам также о порталах регионов – как единой точке входа – и о многом другом, что уже сегодня успешно работает.

Но Время бывает не только прошлым и настоящим... «Возможностью повлиять на наше общее будущее» заместитель председателя Комитета Государственной Думы по защите конкуренции Антон ГЕТТА назвал участие во Всероссийском Форуме-выставке «ГОСЗАКАЗ». На страницах этого номера нашего журнала вы узнаете, какие новые законопроекты и поправки к уже действующим законам находятся на рассмотрении парламентариев в настоящее время, и как в будущем они должны отразиться на сфере госзакупок.

Организаторы выставки не только отвечают на вопросы, но и задают их: «Что эффективно в закупках, а что ещё не очень? Что приносит пользу, а что задерживает развитие страны?» Авторы материалов, опубликованных в «КонкурентTEAM», дают на них свои ответы. Ответы, в том числе и основанные на опыте, накопленном в России и в её регионах.

*Министр правительства  
Московской области  
по конкурентной политике  
Елена Волкова*

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Антон Гетта:</b> «Участие в Форуме — это возможность повлиять на наше общее будущее» . . . . .	6
<b>Екатерина Зиновьева:</b> «Офсеты могут стать мощным стимулом импортозамещения» . . . . .	10
<b>Ирина Тимоничева:</b> «Лизинг ГУ Банка России по ЦФО — инвестиции в ваш бизнес» . . . . .	16
Построить индустриализацию в отдельно взятом Подмосковье . . . . .	20
<b>Андрей Садофьев</b> — о самом главном в закупках России . . . . .	24
Обобщающая реформа национального режима . . . . .	30
Портал ЕАСУЗ — единая точка входа . . . . .	36
Электронный магазин . . . . .	38
Техническая поддержка пользователей региональной системы закупок Московской области . . . . .	39
Портал поставщиков: единая точка входа к закупкам малого объёма . . . . .	40
Московская область — регион-лидер в земельно-имущественных торгах . . . . .	44
Цифровая трансформация земельно-имущественных торгов Подмосковья . . . . .	48
Агрегаторы фермерской продукции превращаются в повсеместную региональную практику . . . . .	50
Классификатор объектов закупок — многофункциональный инструмент управления . . . . .	54
Подводные камни промышленного предпринимательства . . . . .	58
Эволюция корпоративных закупок Подмосковья . . . . .	64
Неоригинальные запчасти — бизнес требует прав . . . . .	68
«Сервис для бизнеса» от Главного управления государственного строительного надзора Московской области . . . . .	74



Электронная почта:  
**0150@mosreg.ru**

Единый номер:  
**0150**

По поручению  
губернатора  
Московской  
области создан  
Центр защиты  
и поддержки бизнеса

**РАЗВИВАЙ  
СВОЙ  
БИЗНЕС  
В ПОДМОСКОВЬЕ!**



Уважаемые коллеги, участники и гости Форума!

От имени правительства Московской области приветствую вас на самом масштабном мероприятии в сфере государственных, муниципальных и корпоративных закупок!

На XIX Всероссийском Форуме-выставке «ГОСЗАКАЗ» мы продолжим разговор о роли закупок в комплексном развитии экономики, об инструментах финансовой поддержки отечественных промышленных предприятий, повышении результативности бюджетных расходов и инвестиционной привлекательности субъектов Российской Федерации.

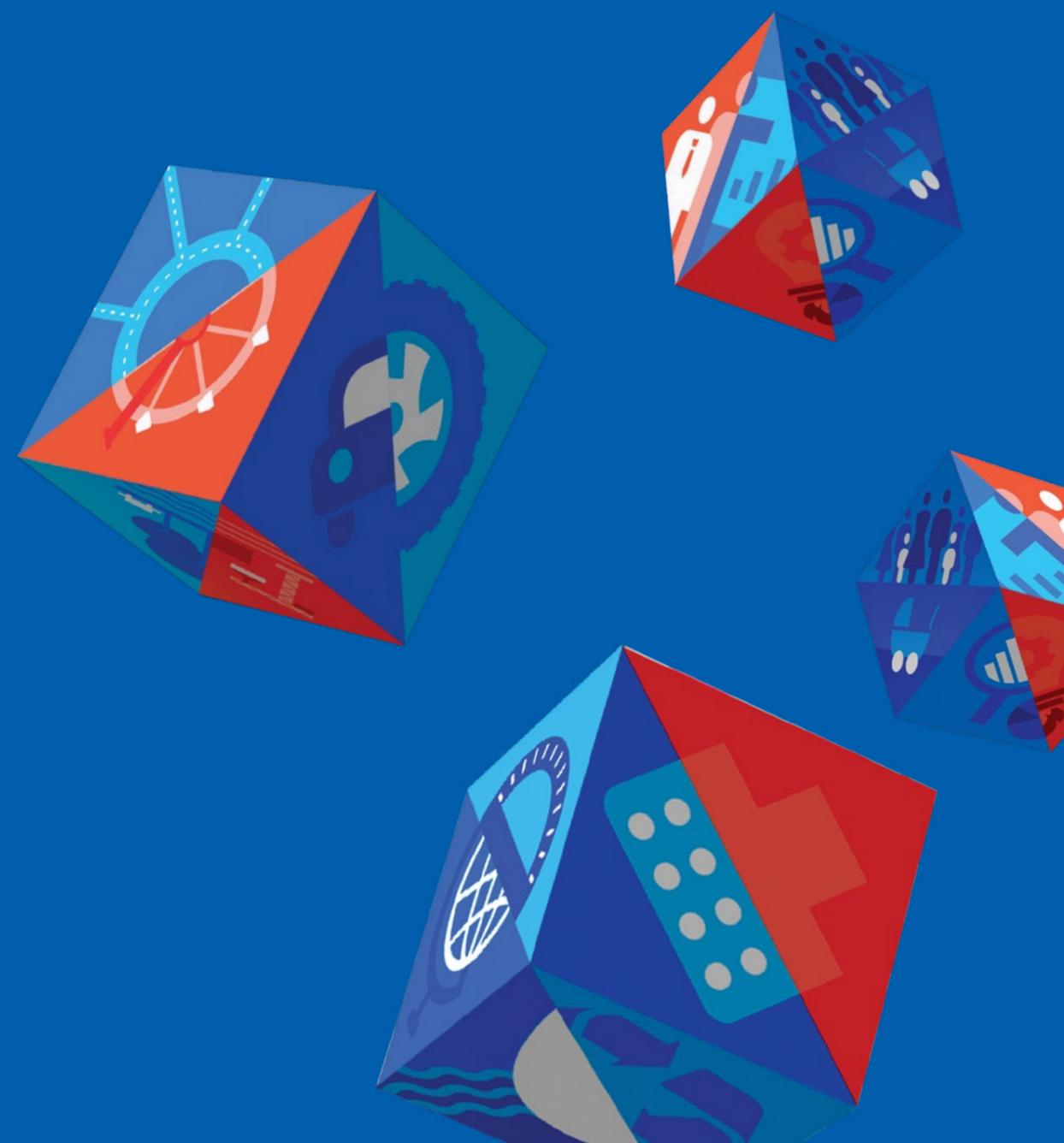
Курс на развитие конкуренции, внедрение новых электронных инструментов и сервисов, реформирование системы корпоративных закупок уже позволил нам без потерь преодолеть ограничения, с которыми столкнулась наша страна. Тем не менее ключевая тема Форума — повышение эффективности закупок через развитие промышленности — сохраняет свою особую актуальность как для экспертов и аналитиков, так и для тех, кто участвует в этом процессе.

Все наши действия в этой сфере направлены на ускоренный рост экономики, повышение уровня благосостояния людей. Форум даёт возможность увидеть перспективы, обобщить накопленный опыт, познакомиться с передовыми практиками, объединить усилия власти, бизнеса и общества в выработке мер, которые сделают систему государственных, муниципальных и корпоративных закупок более прозрачной и эффективной.

Желаю всем участникам Форума плодотворной работы и дальнейших успехов в профессиональной деятельности!

Губернатор Московской области

А. Воробьёв





## АНТОН ГЕТТА: «УЧАСТИЕ В ФОРУМЕ — ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ ПОВЛИЯТЬ НА НАШЕ ОБЩЕЕ БУДУЩЕЕ»

Автор:

Павел Лисин,  
главный редактор сетевого издания «Цифровые Закупки»



Заместитель председателя Комитета Государственной Думы по защите конкуренции, заместитель председателя Оргкомитета XIX Всероссийского Форума-выставки «ГОСЗАКАЗ»  
**Антон Александрович ГЕТТА**

**Антон Гетта, заместитель председателя Комитета Государственной Думы по защите конкуренции, заместитель председателя Оргкомитета XIX Всероссийского Форума-выставки «ГОСЗАКАЗ», — в интервью сетевому изданию «Цифровые Закупки».**

— **Антон Александрович, как член Оргкомитета Форума, расскажите о подготовке к его проведению. Чего ждать его гостям и участникам в 2024 году?**

— В этом году крупнейшее профессиональное публичное мероприятие в сфере закупок, Всероссийский Форум-выставка «ГОСЗАКАЗ», пройдёт в середине мая. Это даёт нам некоторые информационные преимущества. Во-первых, с точки зрения законодательской деятельности. Сейчас в работе у Государственной Думы, министерств и их подведомственных институтов находится большое количество законопроектов и поправок. Многие из них будут приняты или обретут более понятные очертания в весеннюю сессию. А во-вторых, некоторые нормативные новшества стали обязательными с 1 января или со второй половины прошлого года. Это значит, что к моменту проведения Форума у нас уже получится

предметная профессиональная дискуссия, появится первый правоприменительный опыт, который можно анализировать и делать выводы.

На мой взгляд, именно в этом заключается одна из функций Форума-выставки «ГОСЗАКАЗ». Мы можем прямо и честно спросить у заказчиков, федеральных и муниципальных органов исполнительной власти, контролёров, поставщиков, представителей промышленности, банковского сообщества, объединений бизнеса — что эффективно в закупках, а что ещё не очень? Что приносит пользу, а что задерживает развитие страны? На площадке Форума этот диалог у нас всегда получается наукообразным. Резолюция и поручение правительства по итогам Форума — это очень полезные для всего законодательного блока документы. Совместными усилиями мы создаём что-то вроде «общественного ТЗ» по закупкам России на ближайший год. Причём, это ТЗ

сразу же изложено языком, удобным для законопроектной деятельности. Вот почему мы всех неравнодушных граждан приглашаем к участию в Форуме-выставке «ГОСЗАКАЗ». Это возможность повлиять на наше общее будущее.

— **О каких законопроектах и актуальных поправках, пересекающихся с закупками, вы упомянули? Назовите самые яркие, на ваш взгляд.**

— Перечислю несколько документов, которые в случае их одобрения Советом Федерации и президентом, будут иметь большой резонанс. Это, например, закон о технологической политике, который предполагает новый механизм определения заказчиков оборудования и продукции в индустриальных мегапроектах (которые ранее были сформулированы Минпромторгом). Появится чёткий порядок субподрядных отношений в этих мегапроектах. Ожидается, что в них будут головные исполнители, миссией которых станет строительство кооперационных цепочек. Правительство стремится применить лучшие практики из гособоронзаказа.

Есть очень важный и чувствительный законопроект Минфина об унификации национального режима в закупках, осуществляемых в соот-

ветствии с № 44-ФЗ и № 223-ФЗ. В марте он был принят в первом чтении. Должны появиться единые правила национального режима при государственных и корпоративных закупках. Все участники торгов получают равный доступ к процедуре, но Правительство РФ будет вправе предоставлять отечественным поставщикам преимущества.

В ближайшее время ожидается интересная новация от Минсельхоза — легализация агрегаторов по накоплению и доставке фермерской продукции. Примечательно, что в нём реализована идея единого спецсклада фермерской продукции, на которую мы обращали внимание как на передовой региональный опыт в прошлом году на Форуме-выставке «ГОСЗАКАЗ». Документ также принят Госдумой в первом чтении.

РОССИЯ УЖЕ ОБЛАДАЕТ  
ДОСТАТОЧНО ВЫСОКОРАЗВИТЫМ  
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ В СФЕРЕ  
ЗАЩИТЫ КОНКУРЕНЦИИ.  
НУЖНО ЛИШЬ РАБОТАТЬ НАД ЕГО  
ПРИМЕНЕНИЕМ И ИСПОЛНЕНИЕМ



На подходе — вызвавший огромный резонанс законопроект об основах госрегулирования деятельности маркетплейсов. Кроме универсальных рамочных требований к этому новому сложному рынку, он предполагает ещё и специальные требования в целях защиты конкуренции, порядок разграничения «рыночной власти» для крупнейших площадок, при участии которых совершается более 20% общего объёма сделок.

И многое другое. Одним словом, нас ждёт очень насыщенный нормативными событиями год.

— **Говорят, что количество нормативных изменений в 44-й Федеральный закон уже превысило сотню. Почему эти изменения продолжаются?**

— Да, глубокую стратегическую реформу госзакупок мы успели провести до больших внешнеполитических потрясений, по сути, создав закон прямого действия. Это очень важно и своевременно. Но заказчикам и поставщикам нужен удобный закон во всех нюансах, отвечающий современным вызовам. Это касается как продления уже принятых исключений, например, по единственному поставщику, по изменению существенных условий контрактов, так и новых критериев применения этих исключительных прав. Важно соблюсти баланс между защитой конкуренции и нормами в сфере протекционизма. Подчеркну, что поправки сегодня носят существенный характер. Они в том числе связаны с возросшими технологическими возможностями



Единой информационной системы в сфере закупок. Есть один безотказный рецепт: всех участников закупок мы призываем внимательно следить за актуальной версией № 44-ФЗ. Кстати, лучший способ это делать — ежегодно посещать Всероссийский Форум-выставку «ГОСЗАКАЗ».

— **Как вы считаете, нужно ли реформировать закон о конкуренции в свете новых вызовов?**

— Подчеркну, что Россия уже обладает достаточно высокоразвитым законодательством в



сфере защиты конкуренции. Нужно лишь поработать над его применением и исполнением. Наш комитет Государственной Думы по защите конкуренции недавно выступил с блоком предложений. Хотелось бы донести их до самой широкой профессиональной аудитории через деловую повестку Форума-выставки «ГОСЗАКАЗ». Наши предложения касаются так называемого предупредительного регулирования. Предупредить значительно проще и экономнее для всех, чем оштрафовать после нарушения постфактум. Здесь принципиальное значение имеет скорость реагирования на возникающие угрозы конкуренции.

Во-первых, мы предлагаем подумать о том, чтобы предписания ФАС России сначала исполнялись, а потом обжаловались. Сейчас, вне зависимости от скорости реакции потенциального монополиста на предупреждение ведомства, закон требует полноценного рассмотрения дела. Таким образом, теряется драгоценное время. А во-вторых, есть предложение сократить сроки рассмотрения жалоб и проверок до 1 месяца без возможностей продления. А также прописать чёткие сроки возбуждения антимонопольных дел после выявления признаков нарушений. Назначать штрафы правонарушителям сразу при вынесении решения по делу. Уверен, что эти простые

регулировки способны существенно повысить эффективность антимонопольного контроля.

— **Складывается впечатление, что страну ждёт реформа ценообразования... Нужна ли она? И какова позиция Комитета Госдумы по защите конкуренции?**

— Во-первых, есть вызовы, на которые мы просто не можем не реагировать. В частности, на факты необоснованного завышения цен. А во-вторых, мы до некоторых решений в этой сфере доросли чисто технологически, поэтому глупо эти методы игнорировать, делать вид, будто их не существует. Я сейчас говорю о более широком внедрении биржевых практик в наш внутренний рынок. А также о создании суверен-

СОВМЕСТНЫМИ УСИЛИЯМИ  
МЫ СОЗДАЁМ ЧТО-ТО ВРОДЕ  
«ОБЩЕСТВЕННОГО ТЗ»  
ПО ЗАКУПКАМ РОССИИ  
НА БЛИЖАЙШИЙ ГОД

ной системы ценовых индикаторов, которую начал строить Центральный Банк во взаимодействии с ФАС России.

Конечно же, эти изменения требуют самой внимательной проработки со всеми заинтересованными сторонами, включая заказчиков и поставщиков, в том числе крупнейших монополистов. Новая система нужна, чтобы Правительству РФ, нашему комитету Госдумы, ФАС России не приходилось в пожарном, а самое главное — в ручном порядке решать вопросы необоснованного завышения цен (на нефтепродукты, на металл, зерно, уголь, аренду подвижного состава...). Требуется прозрачная автоматизированная система, в обязательном порядке учитывающая интересы конечного потребителя.

На мой взгляд, это одна из самых интересных дискуссионных тем предстоящего XIX Всероссийского Форума-выставки «ГОСЗАКАЗ». [Приглашаем всех обсудить эти вопросы в Сколково 15-17 мая в кругу сообщества профессионалов закупок.](#)

— **Антон Александрович, благодарю вас за содержательную беседу.**



## ЕКАТЕРИНА ЗИНОВЬЕВА: «ОФСЕТЫ МОГУТ СТАТЬ МОЩНЫМ СТИМУЛОМ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ»



Заместитель председателя  
правительства —  
министр инвестиций,  
промышленности и науки  
Московской области  
**Екатерина ЗИНОВЬЕВА**

Курс на технологический суверенитет России уже третий год является приоритетным в инвестиционно-промышленном развитии государства. Инвестиционные проекты, направленные на создание новых и развитие действующих импортозамещающих производств, автоматически получают «зелёный свет» на всех этапах. В результате сегодня инвестиции, направленные на развитие импортозамещения, уже начали давать результаты: отечественная продукция поступает на рынки, которые ранее традиционно занимали импортные производители.

В то же время очевидно, что, несмотря на активное развитие импортозамещения, одновременно обеспечить рынок отечественной продукцией невозможно. В результате в стране вынужденно работают механизмы «параллельного импорта», идёт активное развитие связей с производителями необходимой продукции из дружественных стран. С одной стороны, это решает проблему получения необходимой продукции «здесь и сейчас», с другой —

это создаёт дополнительные конкурентные риски для компаний, которые инвестируют в создание новых отечественных производств. Поэтому импортозамещающим инвесторам нужна не только поддержка в реализации проектов, но и гарантии, что эти проекты будут востребованы и сегодня, и завтра, и послезавтра.

Одним из региональных лидеров импортозамещения является Московская область, где развитие промышленности

традиционно идёт ускоренными темпами. Сегодня это развитие осуществляется с уклоном в импортозамещение. Инвестиционный блок регионального правительства уже планирует, как обеспечить гарантии спроса на продукцию, которую сейчас только собираются производить в Подмосковье.

*«С марта 2022 года, с момента активизации курса на импортозамещение, в Московской области уже заявлено более 280 таких инвестпроектов. Общий*

*объём инвестиций по этим проектам — свыше 250 млрд рублей. Их реализация позволит создать в регионе порядка 27 тыс. новых рабочих мест. На текущий момент более 80 импортозамещающих предприятий открылось и уже поставляет продукцию на рынки. За два года это отличный результат, который был бы невозможен без комплексной поддержки инвесторов в этой сфере», —* рассказала заместитель председателя правительства — министр инвестиций, промышленности и науки Московской области Екатерина Зиновьева.

Например, одной из наиболее востребованных мер подмосковной поддержки в сфере импортозамещения является инициативная губернатором Московской области Андреем Воробьёвым программа «Земля

за 1 рубль». По ней инвесторам, планирующим построить новые производственные объекты в сфере импортозамещения, передаются в аренду участки под строительство. Арендная ставка — один рубль в год. После реализации проекта инвестор может выкупить участок за 15% от кадастровой стоимости.

Сегодня в рамках программы «Земля за 1 рубль» реализуется около 150 инвестпроектов. Суммарный объём инвестиций оценивается более чем в 108 млрд рублей. На новых предприятиях создадут порядка 13 тыс. рабочих мест для жителей Подмосковья.

Доступна инвесторам и финансовая поддержка на региональном уровне. Например, только в прошлом году Фонд поддержки промышленности

Московской области одобрил 17 льготных займов подмосковным инвесторам на общую сумму более 1,3 млрд рублей.

Каждый импортозамещающий проект находится на индивидуальном сопровождении. Наиболее сложный этап реализации — строительный — сопровождают специалисты регионального Центра содействия строительству. Разрешения, согласования, вопросы подключения и многое другое инвесторам помогают решить профильные специалисты.

В качестве примера импортозамещающих проектов зампред Е. Зиновьева привела Коломенский завод Трансмашхолдинга, который реализует крупный инвестпроект по созданию двигателей различного применения. Продук-



ция предприятия используется в качестве силовых установок локомотивов, кораблей и судов, объектов малой и атомной энергетики, карьерной техники. Ещё один пример — завод компании «Меттойл», который уже выпускает оборудование для нефтегазодобычи. Активно развивает кабельное производство компания «ОКБ КП», которая выпускает продукцию двойного назначения.

Импортозамещение в Подмосковье идёт стремительными темпами, однако инвестиционный блок правительства Московской области уже сегодня ставит вопрос о дальнейшей работе новых заводов.

*«Главным регулятором качества продукции новых предприятий, безусловно, является рынок. Если продукция востребована, если её покупают — значит, она конкурентоспособна. За счёт ухода западных производителей мы сегодня действительно наблюдаем внутренний спрос на отдельные продукты, а некоторые инвесторы уже сейчас планируют свои проекты с учётом экспортного потенциала. Однако есть и те сферы, которым необходимы дополнительные гарантии и стимулы для развития. Например, крупным проектам или проектам с узким рынком сбыта. Или проектам в сфере высокотех, которым уже на стадии*

*реализации необходимо закладывать высокие конкурентные риски с продукцией: например, из Китая или Индии», — говорит зампред Екатерина Зиновьева.*

В связи с этим в Подмосковье активно обсуждают развитие механизма офсетных контрактов. Офсет — это гарантии для производителя того, что его продукция обязательно будет востребована со стороны государства. Государство, со своей стороны, получает стратегический производственный объект за частные инвестиции.

*«На сегодняшний день в Московской области заключено два офсетных контракта — оба с компанией «ПСК Фарма», кото-*

*рая на территории Подмосковья реализует крупный импортозамещающий проект в фармацевтической отрасли. Общая сумма двух офсетов — более 5,7 млрд рублей. При этом сумма контрактов снизилась более чем на 452 млн руб. за счёт регистрации и перерегистрации цен на лекарственные препараты. Ответные инвестиционные обязательства — более 2 млрд рублей. Помимо финансовой поддержки, инвестор в рамках офсетного контракта получает твёрдый фундамент для своего развития, т. к. Минздрав Московской области фиксирует в контракте конкретный перечень международных непатентованных наиме-*

*нований лекарственных препаратов, которые требуются для терапии пациентов и которые должен произвести инвестор. В рамках первого контракта предприятие уже осуществляет поставки препаратов для лечения бронхолёгочных, аутоиммунных и других заболеваний. Только за прошлый год компания поставила более 48 тыс. упаковок лекарственных препаратов жителям Подмосковья», — рассказывает Зиновьева.*

Компания «ПСК Фарма» (в составе группы компаний «Рус Биофарм») — интегрированная биофармацевтическая компания, выпускающая в ОЭЗ «Дубна» лекарствен-

ные средства для терапии социально значимых заболеваний в различных нозологиях по полному циклу, включая синтез субстанций. Приоритетные направления деятельности отечественного фармацевтического производителя: генно-инженерные биологические препараты, полная линейка препаратов для терапии астмы и ХОБЛ, препараты для таргетной терапии аутоиммунных и орфанных заболеваний. Также на заводе разрабатываются и производятся препараты для терапии ВИЧ, туберкулёза, болезни желудочно-кишечного тракта, центральной нервной системы и другие.

«Производство в Дубне мы запустили в 2018 году. А уже по итогам 2021 года наша компания заняла лидирующее место в России в сегменте ингаляционных препаратов. В 2022 и 2023 годах мы подтвердили это достижение; 80% препаратов компании относится к перечню жизненно необходимых и важнейших, остальные — сопутствующие. По итогам 2023 года было выпущено более 4,7 млн упаковок лекарственных препаратов. При этом фактически в два раза увеличился объём производства биопрепаратов. Сегодня мы продолжаем инвестировать в развитие производственных мощностей, расширяем линейку отечественных препаратов, углубляем цикл производства, чтобы обеспечить необходимыми лекарственными препаратами всех жителей России», — отметила генеральный директор компании «ПСК Фарма» **Евгения Шапиро**.

Вместе с тем зампред Екатерина Зиновьева отметила, что опыт работы над офсетом с «ПСК Фарма» показал: данный инструмент позволяет обеспечить эффективный баланс в планировании и обеспечении потребностей пациентов и медучреждений Подмосковья. Например, могут меняться клинические рекомендации, протоколы лечения, где указаны наиболее эффективные лекарственные

препараты при определённых видах заболевания. Соответственно, при таких изменениях регион и государство в целом могут корректировать список закупаемой продукции в сторону именно самых востребованных и эффективных препаратов. Для инвестора это хороший инструмент для формирования и планирования развития своего продуктового портфеля.

Подобный механизм можно применять не только в фармацевтической сфере. Аналогичный подход сможет отлично работать для сферы ЖКХ и Фонда капремонта. Создание единого регионального центра, который сможет предложить инвесторам офсет, будет отличным стимулом для развития производственных предприятий в жилищно-коммунальной сфере.

«Офсет — очень перспективный инструмент стимулирования инвестиций в тех сферах, которые интересны государству. Учитывая возросшую значимость импортозамещения, механизм не просто перспективный, а необходимый. При небольших доработках офсет станет важным элементом процесса импортозамещения».

Заместитель  
председателя правительства —  
министр инвестиций,  
промышленности и науки МО  
**Е. А. Зиновьева**



## ЛИЗИНГ

*Необходимый транспорт или оборудование для предприятия можно приобрести, взяв банковский кредит, или, как вариант, арендовать. Один из вариантов — оформить договор лизинга. Лизинг — долгосрочная аренда оборудования, специальной техники, автотранспорта, недвижимости с возможностью последующего выкупа. По сути, лизинг справедливо считают арендой и аналогом целевого кредита. Разница в том, что кредит выдаётся в денежной форме, а лизинг — нет. В чём заключаются его преимущества и недостатки — попробуем разобраться.*

Получить предпринимательский кредит компании, которая только вышла на рынок, порой бывает весьма сложно. Придётся потратить время и собрать гору бумаг, иметь хорошую кредитную историю, но это не гарантия того, что кредит в конечном счёте одобряют. Условия у лизинга более гибкие, не требуют залогов и поручителей. Всё, что нужно из документов — предоставить заявку с указанием необходимого оборудования, транспорта или недвижимости, бухгалтерский баланс фирмы за последний квартал или год, нотариально заверенные копии учредительных документов и бизнес-план. С лизингом можно даже договориться о гибком графике платежей, учитывая фактор сезонности в бизнесе.

По законодательству РФ в лизинговую аренду нельзя взять земельные участки (в этом случае возможен только вариант классической аренды), природные объекты (водоёмы, реки,

лесные массивы), здания — памятники культуры.

Существуют следующие виды лизинга.

Финансовый лизинг: похож по своей сути на систему рассрочки платежей под определённый процент. Такие платежи покрывают полную стоимость амортизации приобретённого оборудования и сопутствующие расходы. К концу сделки имущество выкупается лизингополучателем.

Срок договора по оперативному (операционному) лизингу меньше, чем по финансовому. В конце лизингополучатель имеет право выбора: выплатить всю стоимость товара и стать собственником или же вернуть имущество компании.

При возвратном лизинге клиент продаёт своё имущество лизинговой компании, а затем берёт его на условиях финансовой аренды.

В чём преимущества лизинга по сравнению с кредитом?

1. Лизингополучателю нет не-

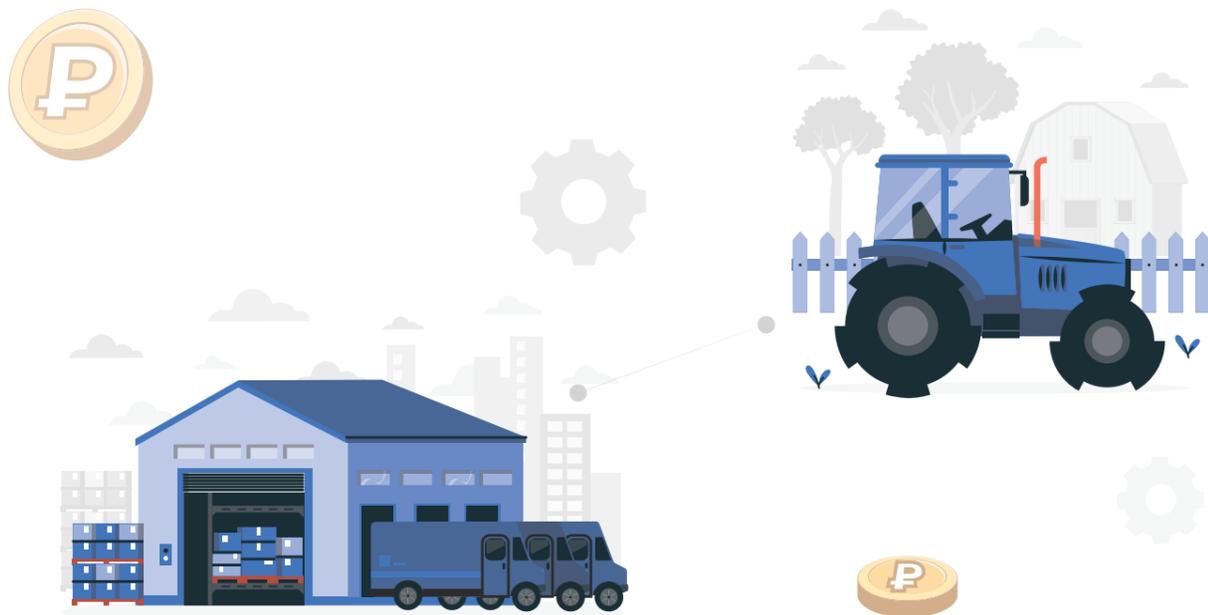
обходимости вносить залог. Им служит сама техника, которая берётся в аренду.

2. Лизинг даёт бизнесу возможность сэкономить на налогах на прибыль (лизинговые платежи считаются расходами, что позволяет существенно уменьшить налогооблагаемую базу и сам налог).

3. Не нужно думать о доставке и монтаже оборудования. Обычно это берёт на себя лизинговая компания. Не такая уж мелочь, как может показаться на первый взгляд, ведь технику иногда приходится заказывать из-за рубежа.

4. Лизинговая компания может также предложить ряд дополнительных услуг. Например, регистрацию транспорта в ГИБДД, техобслуживание, сезонное хранение шин, доставку и таможенное оформление имущества и т. п.

5. Имущество может обойтись дешевле, чем в кредит, так как лизинговые компании часто



закупаются оптом и с большими скидками, а фирмы выкупают его в итоге по меньшей цене.

Выгоднее всего, если ваше дело подходит под критерии государственной программы льготного лизинга. Процентные ставки по ней очень низкие: 6% для российского оборудования и 8% для иностранного. При этом у бизнеса есть возможность выбирать оборудование и поставщика, а также удобный для себя график платежей.

Льготный лизинг доступен представителям приоритетных отраслей (сельское хозяйство, спорт, ЖКХ, лёгкая промышленность, дорожное строительство и пр.) либо покупателям определённых видов техники и оборудования — независимо от сфер деятельности.

Ознакомиться с условиями государственных программ льготного лизинга можно на сайтах компании «МСП Лизинг» ([www.msp-leasing.ru](http://www.msp-leasing.ru)) и Фонда развития промышленности, созданного по инициативе Министерства промышленности и

торговли РФ ([www.fprf.ru](http://www.fprf.ru)).

Однако лизинг несёт и определённые риски. Если при покупке в кредит вы сразу становитесь собственником, то с лизингом всё иначе. Пока имущество не выкуплено, оно принадлежит лизинговой компании. Также придётся раскошелиться на первоначальный взнос (как правило, 20-30% от стоимости имущества).

Если вы два раза просрочили платёж, сумму долга спишут со счёта, а если просрочка будет дольше, то договор расторгнут, а имущество заберут. В случае, когда по договору вы не собирались выкупать имущество, взяли его только на время и не вернули в срок, приготовьтесь платить неустойку.

Однако на деле всё не так страшно, если ответственно подходить к делу и внимательно читать и перечитывать договор. Обращайте внимание на нюансы, написанные мелким шрифтом. Так, некоторые лизинговые компании могут конфисковать имущество, даже если вы исправно

платили по счетам, но нарушили другие важные условия договора. Например, часто на лизинговом автомобиле запрещается покидать территорию региона. Также могут запретить установку дополнительного оборудования и нецелевое использование имущества. Компания имеет право заглянуть с проверкой в рабочее время.

Перед тем как подписывать договор, не забудьте обсудить страховку, так как ответственность за имущество полностью лежит на арендаторе, то есть на вас. Если с имуществом что-то случится по вашей вине, придётся выплатить лизинговой компании всю сумму по договору плюс платёж за выкуп. Не забудьте уточнить, если вы не планируете выкупать имущество, допустимый износ оборудования и транспорта. По правилам вы обязаны вернуть его в рабочем состоянии с учётом «нормального» износа.

”

«При грамотном подходе лизинг может стать хорошей инвестицией в ваш бизнес: новое оборудование, транспорт или помещение окупят себя и позволят заработать. Для этого внимательно изучите договор с лизинговой компанией. Досконально пропишите требования к качеству оборудования или транспорта, его комплектации и срокам передачи. Уточните, какие условия считаются нарушением договора, и обговорите страховку. Помните, что после подписания договора лизинговая компания обязана передать о нём информацию в Единый федеральный реестр (раздел «Концессии»). В реестре должны быть указаны дата заключения договора, его номер, дата начала и окончания лизинга».



Заместитель начальника ГУ Банка России по Центральному федеральному округу  
**И. Н. Тимоничева**

ПОДДЕРЖКА БАНКОМ  
РОССИИ МСП



**В заключение расскажем о том, по каким критериям стоит выбирать надёжную лизинговую компанию:**

1. Выбирайте компанию со стажем.
2. Посмотрите кредитный рейтинг компании и её места в рейтингах (надёжные компании подают сведения о себе хотя бы раз в год, изучить информацию о них можно, например, тут: [www.all-leasing.ru](http://www.all-leasing.ru) [www.leasing-analytics.ru](http://www.leasing-analytics.ru)).
3. Почитайте отзывы.
4. Запросите у лизинговой компании бухгалтерский баланс. Его дают не всегда, но попробовать стоит. Баланс поможет понять, откуда у компании деньги, берёт ли она кредиты в банках, выпускает облигации или в её капитал вкладываются сами учредители. Как показывает практика, компании с разными источниками финансирования надёжнее, чем с одним.
5. Лучше выбирать лизинговую компанию, которая специализируется на нужном вам имуществе, а не на всём понемногу. Например, на автомобилях. У такой организации точно будут налаженные контакты с дилерами. Работать с ней будет проще, безопаснее и выгоднее.
6. Не забудьте выяснить у представителей компании, с каким бизнесом она чаще работает: с малым или средним, юрлицами или ИП. Выбирайте ту, которая глубже погружена в специфику вашего дела.

# ПОСТРОИТЬ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЮ В ОТДЕЛЬНО ВЗЯТОМ ПОДМОСКОВЬЕ

Опыт прорывного развития  
промышленного бизнеса  
на уровне субъекта РФ

Автор:

**Андрей Троянский**

На протяжении многих лет региональное правительство настойчиво и системно работает над улучшением инвестиционного климата. Данные статистики говорят, что не зря: за 10 лет объём привлечённых инвестиций в Подмоскowie вырос в 2,7 раза.

Невозможно списать всё только на удачную географию. Эффект приносят адресные и прозрачные программы поддержки, с просчитываемой окупаемостью и гарантированным сбытом. Производственный бизнес любого масштаба в Подмоскowie работает на инклюзивных условиях: его ведут в режиме проектного офиса. Дело в том, что линейка существующих в стране программ поддержки и льгот огромная. За каждой «дорожной картой» стоят разные возможности банковской системы, разные условия участия и ответственности. Зачастую производственному бизнесу попросту некогда разбираться в юридических тонкостях, нагружать новыми функциями своих сотрудников. Роль сильного регионального правительства заключается в том, чтобы взять функцию согласования оптимальных условий, а в некоторых случаях — даже экономические риски на себя.

С марта 2022 года в Московской области заявлено более 280 проектов импортозамещения с общим объёмом инвестиций свыше 250 млрд рублей: в них будет

создано более 27 тысяч рабочих мест. Это не разовая программа, а обдуманная промышленная политика.

В силу специфики региональной промышленности самые серьезные технологические заделы Подмоскowie связаны с диверсификацией оборонно-промышленного комплекса. Так, на НПП «Исток» им. Шокина реализуется проект по производству так называемых «чистых комнат» (используются в фармацевтической промышленности). Важнейший для всей России проект по выпуску дизельных двигателей различного применения реализует «Трансмашхолдинг» на Коломенском заводе. Эта продукция используется в качестве силовых установок локомотивов, кораблей и судов, объектов малой и атомной энергетики, карьерной техники.

Этот кейс активно поддерживается на федеральном и региональном уровнях. Освоено импортозамещающее производство косметической парфюмерной продукции компанией «Аравия» в наукограде Протвино. Уникальное производство гидромолотов

действует в технопарке «Импульс» г. Домодедово. В подмосковном Сергиевом Посаде запущен завод по производству внутрискважинного оборудования (замена продукции крупнейшего западного бренда). Завод компании «Меттойл» уже выпускает оборудование для нефтегазодобычи.

Инвестиционный блок правительства Московской области осуществляет сопровождение инвестора на всех этапах реализации проекта: от первичной консультации до фактического запуска производства. Профильные специалисты помогают подобрать релевантные меры поддержки, оперативно и грамотно подготовить необходимую документацию, наладить коммуникацию с профильными ведомствами, чьи согласования необходимы на разных этапах реализации инвестпроекта — вплоть до ввода нового объекта в эксплуатацию. Фонд развития промышленности Московской области реализует ряд собственных программ, которые превращают регион в теплицу для производственного предпринимательства.



ПОДОБРАТЬ ЛОКАЦИЮ  
ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ  
ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА, В ТОМ ЧИСЛЕ  
НА «ЗЕМЛЕ ЗА 1 РУБЛЬ», МОЖНО  
НА ИНВЕСТИЦИОННОЙ КАРТЕ  
МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ



ТАМ ЖЕ МОЖНО ОФОРМИТЬ  
ЗАЯВКУ НА ПОДБОР УЧАСТКА  
ИЛИ СРАЗУ ПОДАТЬ ЗАЯВКУ  
НА ЕГО ПОЛУЧЕНИЕ

Прежде всего — это льготные займы от ФРП МО. Вот самые перспективные из них:

- На создание или расширение производства гражданской импортозамещающей продукции, разработку технологий для её выпуска в объёме от 50 млн до 150 млн рублей сроком до 7 лет по ставке — от 1% до 4% годовых.

Возмещение до 20% затрат промышленных предприятий на создание объектов инженерной и транспортной инфраструктуры в целях импортозамещения.

В 2024 году власти Московской области улучшили условия программы поддержки бизнеса, в рамках которой промпредприятия Подмосковья могут компенсировать свои затраты на

приобретение промышленного оборудования. Если ранее за счёт субсидии можно было возместить до 20% таких затрат, то в 2024 году этот порог увеличен до 50%. С 10 до 20 млн рублей была повышена и максимально возможная сумма компенсации.

- На разработку, внедрение и расширение на предприятиях ОПК выпуска конкурентоспособной высокотехнологичной промышленной продукции гражданского или двойного назначения: срок — до 5 лет со ставкой 2% (общий бюджет проекта — от 12,5 млн руб. [софинансирование со стороны заявителя, частных инвесторов или банков — не менее 20% бюджета проекта]).

Настоящим прорывом для индустриального бизнеса стала ре-

гиональная программа, пользующаяся растущей популярностью: «Земля за 1 рубль». Она доступна для любых компаний, которые реализуют проекты импортозамещения в обрабатывающей промышленности. Стоимость аренды участка составляет 1 рубль в год в течение трёх лет. Его можно как получить в чистом поле, так и прирезать к уже существующему производственному участку. Далее, после того как новое производственное помещение построено или расширено, участок можно выкупить за 15% от кадастровой стоимости. На сегодняшний день программой успешно воспользовались более 143 компаний индустриального бизнеса.

Большие ожидания связаны с механизмом офсетных контрак-

тов, который регион также активно внедряет на своей территории, в том числе совместно с Москвой, что позволяет объединить два рынка сбыта.

Московская область представит свои лучшие практики индустриального развития на XIX Всероссийском Форуме-выставке «ГОСЗАКАЗ», который пройдёт 15-17 мая в Сколково.

В тени всех публичных программ и выдающихся показателей статистики остаётся один из главных факторов успеха Московской области. Это момент абсолютно прикладной и регуляторный, он касается технической стороны организации закупок в регионе. Но, на наш взгляд, именно он играет решающую роль. Это цифровой контроль за



«Инвестиционная работа в нашем регионе строится на адресном подходе к каждому проекту, точечному решению связанных с его реализацией вопросов, подбору релевантных мер поддержки. Ежегодно мы реализуем порядка 450 инвестпроектов, а привлечённые инвестиции в регион достигли почти 1,6 трлн рублей».

Зампредседателя правительства МО —  
министр инвестиций, промышленности  
и науки МО  
**Е. А. Зиновьева**

исполнением контрактов. Функционал, реализованный через Портал исполнения контрактов (ПИК), который является подсистемой региональной информационной системы закупок — ЕАСУЗ. Пресловутое электронное активирование, которое уже давно (с 2017 года) внедряется на уровне отдельно взятого субъекта РФ. Причём в сфере применения двух базовых законов, регулирующих закупки. В системе отображаются 100% всей экономической деятельности организаций в рамках № 44-ФЗ и более 70% закупок, проводимых в рамках № 223-ФЗ. Анализ ведётся по многим параметрам, но среди них выделяется четыре ключевых: 1) срок поставки; 2) срок приёма; 3) срок оплаты; 4) ведение претензион-

ной работы. Региональный контрольный орган закупок получает исчерпывающую информацию обо всех закупках региона во всех форматах и на всех уровнях в онлайн-режиме.

Власти Московской области уже презентовали ПИК и ЕАСУЗ на Всероссийском Форуме-выставке «ГОСЗАКАЗ» в прошлом году. Система не стоит на месте и постоянно совершенствуется, обрстая дополнительными сервисами, развивается клиентский интерфейс, растёт защищённость поставщиков и заказчиков. Цифровой опыт Подмосковья заслуживает дальнейшего изучения и обязательного масштабирования на другие регионы России.

в 2,7 раз

ВЫРОС ОБЪЕМ  
ПРИВЛЕЧЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ  
В ПОДМОСКОВЬЕ ЗА 10 ЛЕТ

280+

ПРОЕКТОВ  
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

27 тыс.

РАБОЧИХ МЕСТ  
БУДЕТ СОЗДАНО

250+ млрд руб.

ОБЩИЙ ОБЪЕМ  
ИНВЕСТИЦИЙ

РОСТ  
ПРОИЗВОДСТВА  
ПО СЕКТОРАМ:

76%

ПРОИЗВОДСТВО  
КОМПЬЮТЕРОВ,  
ЭЛЕКТРОННЫХ И  
ОПТИЧЕСКИХ ИЗДЕЛИЙ

50%

ПРОИЗВОДСТВО  
МАШИН  
И ОБОРУДОВАНИЯ

51,9%

ПРОИЗВОДСТВО  
РЕЗИНОВЫХ  
И ПЛАСТМАССОВЫХ  
ИЗДЕЛИЙ

35,9%

ПРОИЗВОДСТВО  
ЭЛЕКТРИЧЕСКОГО  
ОБОРУДОВАНИЯ

87,7%

ПРОИЗВОДСТВО  
КОЖИ И ИЗДЕЛИЙ  
ИЗ КОЖИ

17,9%

РОСТ ПРОМПРОИЗВОДСТВА В  
МО ПО ИТОГАМ ПЕРВЫХ 2 МЕСЯЦЕВ 2024 Г.  
ОТНОСИТЕЛЬНО ТОГО ЖЕ ПЕРИОДА 2023 Г.



## АНДРЕЙ САДОФЬЕВ — О САМОМ ГЛАВНОМ В ЗАКУПКАХ РОССИИ



Директор  
Всероссийского  
Форума-выставки  
«ГОСЗАКАЗ»  
**Андрей САДОФЬЕВ**

— **Андрей Александрович, в этом году деловая программа Форума отличается прагматичным содержанием. Меньше теории, много правоприменительной практики. С чем это связано?**

— Во-первых, с тем, что для всей страны пришло время действовать. Президентом определены чёткие цели, правительством выработаны основные методы и инструменты их достижения, депутатами и сенаторами приняты базовые законы. А профессионалам закупок, участникам XIX Форума-выставки «ГОСЗАКАЗ» — регионам, корпорациям, заказчикам, поставщикам, электронным площадкам, отраслевым ассоциациям, представителям банковской системы — осталось только воплощать эти планы в жизнь. Оттачивать технику исполнения, ломать голову над тем, как применить на пользу реальному делу меры поддержки и развития.

Во-вторых, в этом году Оргкомитет Форума-выставки «ГОСЗАКАЗ» возглавил вице-премьер Денис Валентинович Мантуров. Было подготовлено обстоятельное правительственное поручение о проведении Форума, которое и лег-

ло в основу деловой программы. Поэтому в ней действительно много прикладных вопросов: например, касающихся развития инструментов достижения технологического суверенитета, подтверждения статуса российского происхождения продукции, изменения контрактной системы, разбора лучших практик госкомпаний и корпораций и многих других актуальных тем.

— **Расскажите, как раскроется в мероприятиях Форума тема технологического суверенитета?**

— У нас импортозамещению и мерам протекционизма в закупках посвящён практически весь первый день Форума. Он начнётся с ключевого мероприятия — пленарного заседания, в ходе которого уважаемые спикеры обсудят грядущую реформу национального режима в системе государственных, муниципальных и корпоративных закупок. Во-первых, Госдумой в первом чтении одобрен законопроект, который должен унифицировать нормы № 44-ФЗ и № 223-ФЗ для защиты интересов национальных производителей. Во-вторых, тема, над которой давно работает Минпромторг, — это создание механизмов «про-

слеживаемости» российского происхождения товаров на всех этапах — от подведения итогов закупки до исполнения контракта, включая закупки товаров, осуществляемых третьими лицами, в том числе в рамках № 223-ФЗ. Утверждены нацпроекты и мегапроекты корпораций и компаний с гос участием; в них, по самой логике развития страны, должна присутствовать определенная доля наукоемкой российской продукции. А чтобы эта доля там действительно была (не только в виде отчётов), требуются механизмы контроля и мониторинга закупок, возможности стимулирования таких закупок.

— **Знает ли промышленность, что нужно государству? Как свести потребности экономики с реальными возможностями производственного бизнеса?**

— Это ключевой вопрос, которому будет посвящена специальная дискуссия первого дня Форума. Её участникам будет презентована концепция создания «Цифровой информационной инженеринговой платформы». Она поможет заказчикам всех уровней и типов в разработке и создании инновационной продукции, обеспечи-

вающей технологический суверенитет. Идея в том, чтобы собрать максимальный объём данных о потребностях заказчиков в наукоемкой продукции из всех имеющихся источников (открытых и закрытых, доступных и не самых доступных). А затем преобразовать эту информацию в конкретные заказы с привлечением профильных инженерных организаций. При этом Цифровой инженеринговый центр сможет не только анализировать данные закупочного характера, но и выстраивать маркетинговые стратегии. Оказывать аналитическую помощь в поиске потенциальных подрядчиков, проводить аудит и оценку их деловой репутации, анализ финансовых и материальных ресурсов. А уже на этапе исполнения — обеспечивать взаимодействия генподрядчика и соисполнителей, заниматься документооборотом (разработкой проектной, технической документации, смет и т. д.). Работа центра окажет непосредственное влияние на развитие производственных, кооперационных связей и субконтрактинга, что особенно сейчас актуально, как было сказано ранее в рамках политики импортозамещения и потребностей компаний в поиске



новых российских партнёров.

— Часто говорят, что развитие наших производств сдерживается краткосрочным, по сути, устройством системы закупок. Это так?

— Мы постараемся дать профессиональный ответ на этот вопрос в специальной дискуссии под названием «Инструменты долгосрочных правоотношений между государством и промышленностью». Прошу обратить внимание, что мы здесь намеренно не заикливались на одних только офсетных контрактах, а постарались охватить всю проблему долгосрочной контрактации во всём её многообразии, включая контракты жизненного цикла, СПИК, соглашения о государственно-частном (муниципально-частном) партнёрстве. Крайне интересный и дискуссионный вопрос — это возможность для пересмотра существующих правил заключения «долгосрочных» контрактов и договоров. Ну и конечно же, представим предметный разбор практики офсетных контрактов с ответом на вопрос,

что мешает их массовому применению в России.

— Насколько зрелой и устойчивой перед внешними вызовами является российская система закупок с технической точки зрения?

— Ответ на данный вопрос — это уже дискуссионный сюжет второго дня Форума-выставки «ГОСЗАКАЗ», который начнётся с презентации новаций и цифровых решений Федерального казначейства в сфере контрактных отношений. Особая тема — это взаимодействие ГИС ЕИС в сфере закупок с иными информационными системами. Как известно, цифровой прогресс не стоит на месте: за год в отрасли появляется масса новых сервисов и платформ. Возникают новые требования к открытости (или наоборот — к закрытости и защищённости этих систем), к сохранению конкурентной среды, к обмену информацией. Постоянно развивается и сам закон, что, в свою очередь, требует технического развития сервисов закупок. В поле зрения находится несколько государственных информационных

систем, оператором которых выступает Федеральное казначейство. Это ГИС «Независимый регистратор» и «ГИС Торги» — система, предназначенная для реализации государственного и муниципального имущества». Ей будет посвящена специальная сессия второго дня Форума.

— Как на Форуме-выставке «ГОСЗАКАЗ» будет представлена позиция ФАС России?

— У нас в этом году две обширные темы, которые можно условно обозначить как «Контроль в закупках» и «Аудит в закупках». Подчеркну, что всех волнует не только односторонний взгляд государства. Поэтому в названии дискуссии так и указано — «Контроль с точки зрения ФАС, заказчика и поставщика». Из вопросов, уже ставших традиционными для Форума-выставки «ГОСЗАКАЗ», я выделил бы такие новшества, как возможности перехода с «коллективной» ответственности комиссии на персональную ответственность соответствующего должностного лица заказчика и перспективы привлечения отраслевых союзов и ассоциаций в процессе рассмотрения жалоб.

Что же касается второй темы, то Академия Контрактных Отношений совместно со Счётной палатой Российской Федерации проведёт интереснейший круглый стол по теме «Аудит в сфере закупок». Полагаю, многим участникам Форума будет полезен обзор действий заказчика и обстоятельств, которые могут быть расценены аудитором как нецелевое или неэффективное, нерезультативное расходование средств бюджетной системы. Также будет представлен анализ судебной практики.

— Вы упомянули о развитии электронных сервисов закупок. Но ведь масштабы цифровизации гораздо шире. Отметят ли это на Форуме-выставке «ГОСЗАКАЗ»?

— Конечно же, цифровой прогресс не ограничивается только процедурной частью закупок. Свои прорывные разработки имеются у банков, институтов развития, у электронных торговых площадок, госкомпаний и госкорпораций. Мы не можем говорить обо всём сразу. Поэтому сосредоточились всего на одной, зато самой главной теме: «Приоритет отечественных решений при трансформации цифровой инфраструктуры». Так называется дискуссия первого дня Фо-

рума, которая охватывает список очень острых проблем — от объектов критической информационной инфраструктуры до цифровой зрелости органов государственной власти.

Логическим продолжением этой дискуссии станет презентация ВЭБ.РФ «Вместе создаём город будущего». Главный институт развития страны уже презентовал на Форуме-выставке «ГОСЗАКАЗ» свою систему геопространственно-

ДЛЯ ВСЕЙ СТРАНЫ ПРИШЛО  
ВРЕМЯ ДЕЙСТВОВАТЬ.  
ПРЕЗИДЕНТОМ  
ОПРЕДЕЛЕНЫ ЧЁТКИЕ  
ЦЕЛИ, ПРАВИТЕЛЬСТВОМ  
ВЫРАБОТАНЫ ОСНОВНЫЕ  
МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ИХ  
ДОСТИЖЕНИЯ, ДЕПУТАТАМИ  
И СЕНАТОРАМИ ПРИНЯТЫ  
БАЗОВЫЕ ЗАКОНЫ

го моделирования. Теперь мы увидим развитие этих идей в экономике города. Это интересно, это перекликается с позицией высших органов власти. Напомню, премьер Михаил Мишустин недавно обязал все регионы подключиться к национальной системе пространственных данных. Правительство РФ перешло к реализации новой стратегии пространственного развития, для чего были отобраны 1800 «опорных» населённых пунктов. По словам Мишустина, это «своего рода каркас нашей страны».

— В прошлом году Форум-выставка «ГОСЗАКАЗ» впервые в истории собрал крупнейшую делегацию бизнеса из новых регионов России, а совместный стенд четырёх субъектов на экспозиции Форума представил их перспективную продукцию. Планируется ли продолжение этой истории в 2024 году?

— Да, предприятия и органы власти новых территорий снова приглашены к участию в Форуме. Однако, с нашей стороны, идея уже не

только в презентации их делового потенциала, а в его раскрытии: через упрощённый режим закупок, через внедрение новых эффективных механизмов поддержки субъектов МСП. Есть разные способы поддержать бизнес Новороссии, в том числе такие инструменты, как закупки малого объёма и закупки с полки. Это серьёзное средство экономии, есть возможность внедрения передовых электронных закупочных сервисов та-

НАШ ФОРУМ — ЭТО ОДНА ИЗ НЕМНОГИХ ГРАЖДАНСКИХ ПЛОЩАДОК, ГДЕ ПРОФЕССИОНАЛАМ ЗАКУПОК ПРЕДСТАВЛЯЕТСЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ВЛИЯТЬ НА ПРИНИМАЕМЫЕ РЕШЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО МАСШТАБА

кого рода без привлечения бюджетных средств. Также обсудим актуальные вопросы повышения квалификации заказчиков новых территорий, варианты совершенствования системы закупок у единственного поставщика. Об этом речь пойдёт в рамках дискуссии «Адаптация новых территорий: первый закупочный опыт и перспективы полноценной интеграции».

— **Рассматриваются ли как источник полезного опыта закупки корпоративных заказчиков по № 223-ФЗ?**

— Безусловно. Поэтому во второй день нашего Форума для предметного анализа такого опыта Союзом закупщиков при поддержке Комитета Государственной Думы по защите конкуренции будет организована дискуссия, посвящённая корпоративным закупкам. Мы выделим лучшие закупочные практики государственных корпораций и компаний с госучастием; механизмы проверки контрагентов и подтверждения их ква-

лификации; первые результаты и перспективы заключения «долгосрочных» договоров; практику применения аккредитивов и эскроу в сфере закупок.

Также обсудим очень интересную инициативу Союза закупщиков — возможность унификации корпоративных реестров надёжных поставщиков. В своё время с похожей идеей создания Реестра добросовестных поставщиков выходила ФАС России. Однако дальше этого дело не пошло. Теперь предлагается более дипломатичная, частная версия такого реестра в формате добровольного обмена информацией о контрагентах.

— **Не кажется ли вам, что нормативная база закупочной системы стала слишком объёмной? Что уследить за всеми обновлениями закона с каждым годом всё труднее? Есть ли идеи, что с этим делать дальше?**

— Выполнить такую миссию, или, по крайней мере, вынести такой вопрос в публичное поле планирует Союз закупщиков совместно с Комитетом Госдумы по защите конкуренции. При Комитете сейчас формируется специальная рабочая группа по кодификации законодательства о закупках, в которую также приглашены представители уполномоченных органов закупок регионов.

В третий день Форума состоится экспертное совещание «Кодекс закупок или единые правила игры». Это головоломка для самых умных и самых опытных профессионалов закупок. Речь идёт о кодификации закупочного законодательства в части объединения № 44-ФЗ, № 223-ФЗ и № 275-ФЗ, а также ряда подзаконных актов в единый Кодекс закупок. Мы тут не претендуем на научную новизну или на функции государственных институтов. Но кто-то должен начать эту работу: просто для удобства прочтения законодательства о закупках, а самое главное — ради его однозначной трактовки. Возможно, однажды из этого кодекса получится то, что юристы называют «закон прямого действия», который не будет требовать пояснений Минфина.

Кроме того, на третий день Форума-выставки «ГОСЗАКАЗ» запланировано пять секций, посвящённых закупкам с отраслевой спецификой: здравоохранение, строительство и ЖКХ, обра-



зование, транспорт, энергетика. Каждая из этих отраслей выросла в отдельное нормативное ответвление со своим подзаконным регулированием, правилами ценообразования, контроля, системой субконтрактных отношений. И заказчикам, и поставщикам жизненно важно погружаться в эти нюансы, чтобы преуспеть.

Наверное, самой утилитарной частью деловой программы Форума-выставки «ГОСЗАКАЗ» является ежегодная эксклюзивная сессия: «Мы знаем ответы на все вопросы». На любые вопросы из зала (включая самые острые) отвечают представители Минфина России, ФАС России, Федерального казначейства и Минпромторга России.

В заключение хочу сказать, что деловая программа — это лишь видимая часть актуальной повестки национальных закупок. Есть ещё другая часть «айсберга», которая раскрывается участникам Форума-выставки «ГОСЗАКАЗ».

Одно дело — пассивно наблюдать, как меняется жизнь страны, и совсем другое — в этих событиях непосредственно участвовать и даже влиять на принимаемые решения государственного масштаба. Наш Форум — это одна из немногих гражданских площадок, где профессионалам закупок представляется такая возможность. Ведь в течение трёх дней вырабатывается экспертная резолюция, она берётся в основу правительственного поручения по итогам Всероссийского Форума-выставки «ГОСЗАКАЗ».

*Чтобы быть в курсе самых острых событий, определяющих судьбу российской экономики, приходите в Сколково 15-17 мая.*

# ОБОБЩАЮЩАЯ РЕФОРМА НАЦИОНАЛЬНОГО РЕЖИМА



Академия Контрактных Отношений проанализировала законопроект об унификации требований нацрежима для № 44-ФЗ и № 223-ФЗ

Автор:

**Андрей Троянский**

Изначально задача внедрения национального режима в сферу закупок госкомпаний и госкорпораций была поставлена первым вице-премьером Денисом Мантуровым незадолго до Всероссийского Форума-выставки «ГОСЗАКАЗ». В 2023 году на Форуме в сообществе профессионалов отрасли её ещё раз озвучил заместитель министра промышленности и торговли Василий Осьмаков.

Прежде чем идея превратилась в документ, была проведена сложная законотворческая работа, которая продолжалась на протяжении года. Понадобилось обходить разночтения с требованиями международного торгового права. Немаловажную роль, на наш взгляд, играют техническая зрелость цифровой инфраструктуры № 223-ФЗ, её готовность к внедрению новых рамочных требований (в том числе вопрос электронного актирования в корпоративных за-

купках). Идея затрагивает интересы крупнейших заказчиков, представителей российского индустриального бизнеса, поэтому потребовались время, и определённые события на внешнеэкономическом треке для достижения политического консенсуса.

Наконец-то законопроект № 547583-8, предусматривающий унификацию требований нацрежима для № 44-ФЗ и № 223-ФЗ, внесен правительством в Госдуму и готовится к первому чтению. Это шаг, обла-

дающий историческим значением для индустриализации страны.

Формально до конца марта в законопроект ещё можно внести поправки, однако, учитывая тот факт, что инициатором выступает Минфин России, у документа серьёзные далекоидущие перспективы. Министерство провело его глубокую доработку после двух попыток прохождения через государственно-правовое управление при Президенте РФ.

”

«У заказчиков больше не будет никаких обязанностей изобретать что-либо ради того, чтобы отчитаться. Как показало наше статистическое исследование, предоставляемая информация об объёмах закупок продукции российского происхождения из квотированных списков была недостоверной. В целом всё же наблюдается прогрессивная динамика, объём закупок отечественных товаров растёт, но остаются и проблемы, в том числе связанные с наполнением реестра российской промышленной продукции».

Заместитель директора Форума-выставки «ГОСЗАКАЗ»,  
руководитель АНО ДПО  
«Академия Контрактных Отношений»  
**П. В. Лисин**



Эксперты Академии Контрактных Отношений внимательно изучили суть планируемой реформы нацрежима, выделив самое главное:

- Отмена системы квотирования. (Постановления Правительства РФ № 2013 и № 2014 утратят актуальность).
- Идентичный порядок применения национального режима в № 44-ФЗ и № 223-ФЗ (унификация правил).
- Планируется ввести в № 44-ФЗ новые определения «иностранное лицо» (иностранец или юридическое лицо, выполняющее работы/услуги) и «российское лицо» (российский гражданин или юрлицо, выполняющее работы/услуги).
- При закупках иностранным товарам, работам, услугам (ТРУ) предоставляются равные условия с российскими ТРУ — с принципиально важной оговоркой \*если иное не предусмотрено Правительством РФ.

Правительство стандартизировало информацию и документы, подтверждающие страну происхождения товара. Понадобилась обширная работа над новым функционалом в Государственной информационной системе промышленности (ГИСП), в том числе — через внедрение паспортов промышленной продукции.

Если есть хоть один товар российского производства, подходящий под требования заказчика, то все остальные иностранные товары не будут рассматриваться в закупочной процедуре. Прежние перечни продукции будут отменены; появятся новые, которые определит правительство.

— *Вопрос качественного наполнения перечней, таким образом, является принципиально важным, — считает Павел Лисин. — Что в них будет и будет ли оно действительно российским?*

Более того, согласно данным законопроекта, правительство сможет установить случаи, в которых заявка с российским товаром будет приравниваться к иностранной, если подана альтернативная заявка с предложением о поставке российского товара с более высоким уровнем локализации производства. Таким образом, можно сделать вывод, что балльная система Минпромторга за три года превратилась в достаточно высокоразвитый организм, позволяющий проводить такую «тонкую настройку» рынка.

Появятся аналогичные правила для закупки работ и услуг (!).



В числе инструментов нацрежима, общих для всех заказчиков, осуществляющих свою хозяйственную деятельность по № 44-ФЗ и № 223-ФЗ, предусмотрены следующие меры:

- запрет на закупки иностранного товара;
- ограничение закупок иностранного товара по перечню (правило «второй лишней»);
- «ценовое преимущество» для отечественного товара (15%, если конкурируют российский и иностранный товар по перечню);
- если установлен запрет на закупку иностранного товара, то «иностранная заявка» будет отклоняться, а также вводится запрет на заключение контракта с единственным поставщиком.

Важная норма, которая призвана закрыть лазейку для импорта в обход базовых условий технологического суверенитета.

Сейчас госзаказчики зачастую обходят требование правила «второй лишней», заключая контракты не на закупку оборудования, а лишь на его установку (в том числе при внешнем соблюдении всех необходимых конкурсных процедур), однако при этом монтируется зарубежная техника.

Особенно часто эта схема применяется при закупках электронного, телеком-оборудования и компьютерной техники. В 2023 году фиксировался нездоровый рост подобных сделок, из-за чего некоторые российские вендоры потеряли до 10% потенциальной выручки от госсектора. Их коллективное письмо с просьбой решить эту проблему было недавно направлено в Минпромторг.

Ещё одна важная новация касается прозрачной отчётности. Теперь никаких частных вольностей. От всех заказчиков будет требоваться размещение в ЕИС отчёта об объёме закупок отечественных товаров до 1 февраля следующего года (форму, содержание, порядок формирования и размещения определит правительство). Во многом эта новация станет реальной благодаря постепенному внедрению электронного активирования и в № 223-ФЗ. В отличие от госзакупок, корпоративный сектор до сих пор до конца не оцифрован.

Предполагается, что основные изменения по реформе нацрежима вступят в силу уже с 1 октября 2024 года. Время не ждёт.

Также в Академии Конструктивных Отношений прогнозируют, что серьёзная структурная работа над реестрами отечественной продукции продолжится. И в конечном счете Минпромторгом будет сформирован единый реестр, который будет включать в себя все ранее существовавшие

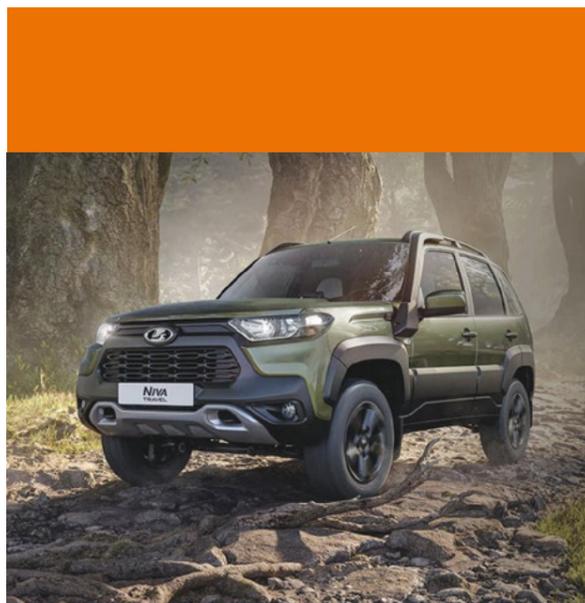
перечни (в том числе радиоэлектронную продукцию).

Возникает резонный вопрос, как эта цифровая промышленная матрица будет распознавать сложные высокочередельные виды продукции, где используются сотни компонентов как российского, так и зарубежного про-

изводства? Как будет выделяться наукоёмкое ядро этой продукции? Будут ли учитываться объёмные физические возможности отечественных предприятий? (Условно говоря, когда российский товар могут произвести мелкой серией, а потребность заказчика в десятки раз больше.)



Хороший пример того, как могли бы работать новые механизмы распознавания «свой – чужой», относится к автомобильной промышленности. Информация из открытых источников: в реестре промышленной продукции ГИСП присутствует автомобиль «Москвич 3», производителем которого является ПАО «КАМАЗ» (Республика Татарстан). При этом количество баллов для целей закупок признано недостаточным, о чём свидетельствует статус «не соответствует». То есть в реестре фигурирует условно российский автомобиль, однако для целей государственных и муниципальных закупок он не подходит. По информации Минпромторга, только к 2029 году новый бренд должен достигнуть требуемого уровня локализации.



Для сравнения: в том же реестре фигурирует другой бренд LADA NIVA, производителем заявлено ОАО «АвтоВАЗ» (Самарская область). В статусе этого промышленного продукта указано, что (как минимум до 19.07.2024 г.) он соответствует критериям российского товара. В целом приведенные примеры показывают, что ГИСП уже обладает достаточно развитой системой измерений, чтобы распознавать нюансы дискретного производства, глубину локализации и даже срок действия сертификатов. Последнее немаловажно, ведь с течением времени Минпромторг повышает планку импортозамещения.



Вслед за унификацией национального режима, нетрудно спрогнозировать неизбежное сопротивление новой системе в виде «заточки технических заданий» под иностранного поставщика. Многие заказчики давно и виртуозно пользуются этой уловкой. Проблема неоднократно поднималась в дискуссионной повестке Форума-выставки «ГОСЗАКАЗ».

Особенно остро вопрос стоит для сферы применения № 223-ФЗ. В 44-м Федеральном законе есть прямое указание для заказчиков: в случае если применяется нацрежим, то заказчик должен описывать товар, исходя из

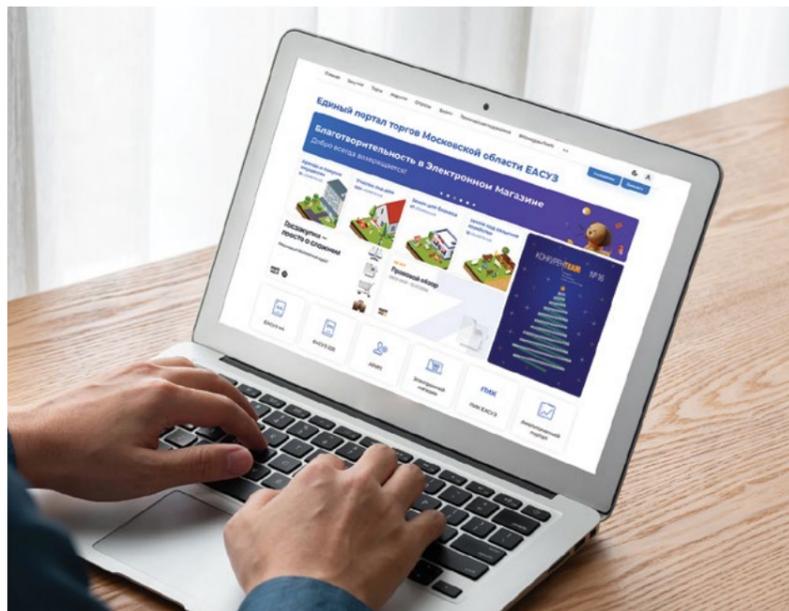
потребностей в российской продукции.

Также возникает логичный вопрос о конфликте интересов заказчика и государства. Как не превратить долю здорового протекционизма по отношению к отечественным производителям в механизм принуждения по отношению к заказчикам? Эта коллизия разрешается достаточно просто через нормирование потребностей. Т. е. через определение актуального списка государственных и корпоративных потребностей.

Обсудить эту интереснейшую тему в самом большом сообществе профессионалов закупок

можно будет 15-17 мая в технопарке инновационного центра «Сколково», на XIX Всероссийском Форуме-выставке «ГОСЗАКАЗ». Независимо от того, пройдёт ли к тому моменту законопроект согласование в Госдуме, вопрос реформы нацрежима обладает историческим значением для страны.

## ПОРТАЛ EASUZ — ЕДИНАЯ ТОЧКА ВХОДА



В 2021 году мы поставили себе задачу создания единой платформы для соединения всех наших ресурсов в один. Так зародилась идея — создать новый Единый портал торгов Московской области: <https://easuz.mosreg.ru/>.

На сегодняшний день это единая точка входа в экосистему закупок и земельно-имущественных торгов, включая сервис онлайн-опросов и электронный журнал «КонкурентTEAM».

На сегодняшний день флагманским направлением портала является обновлённый раздел «Торги». Его основная задача — информирование потенциальных участников о выставленных на торги объектах. В первую очередь данный раздел адресован жителям нашего региона,

ведь там можно без труда найти землю под строительство дома или ведение хозяйства. Не забыли мы и про представителей бизнес-сообщества: им также предоставлена возможность найти помещение или землю коммерческого назначения. Потенциальные инвесторы, например, могут подобрать объект инвестиций значительных размеров. Найти можно не только земельные участки под частный дом или магазин, но и недвижимое имущество, объекты водопользования, рекламные конструкции, стационарные торговые объекты и многое другое.

При создании нового раздела мы поставили перед собой три основные задачи:

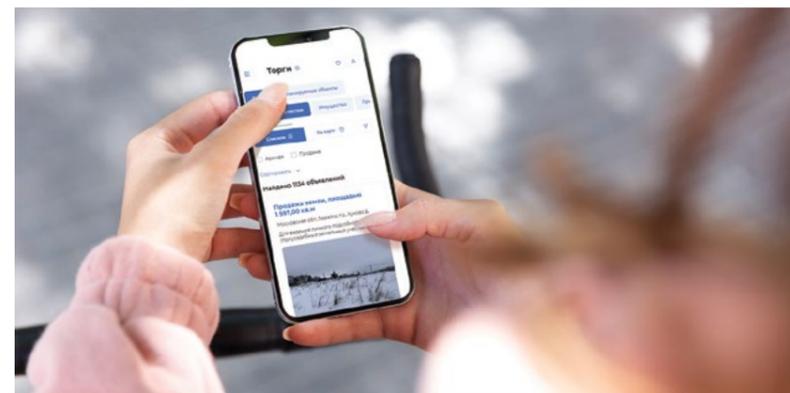
— максимальная информативность;

— простота и удобство использования;

— обучение пользователей.

Главными «фишками» раздела «Торги» являются: удобный поиск по объектам, в том числе интерактивная карта с применением фильтров; возможность добавления объектов в избранное, чтобы в любой момент времени узнать статус торгов; инструкция возможностей раздела с применением процесса адаптации по технологии on-boarding; обучающие видеоролики; ответы на часто задаваемые вопросы и функциональное решение — запрос на осмотр объекта в онлайн-формате.

Теперь для того, чтобы оставить запрос на осмотр интересующего объекта, больше не нужно распечатывать бланк запроса,



заполнять его от руки, подписывать и направлять в Региональный центр торгов Московской области на электронную почту. Теперь можно просто зайти в раздел, заполнить онлайн-форму — и в течение двух дней получить официальный ответ на электронную почту с контактным телефоном исполнителя, который покажет нужный вам объект.

Также на портале реализован функционал, который позволяет пользователю подписываться на избранные процедуры и выбранный набор фильтров, что даст возможность отслеживать новые публикации и не упустить окончание заявочных кампаний у интересующих лотов.

Аналогичный формат реализован в том числе в мобильном

приложении EASUZ. Больше не нужно использовать персональный компьютер, чтобы подобрать необходимый объект для реализации потребностей.

Ещё одно нововведение на портале — обновлённый раздел «Опросы». Опросы позволяют получить мнение клиентов, не прибегая к объёмным и ресурсозатратным маркетинговым исследованиям. Их функционал прост, но в то же время весьма эффективен. Комитетом уже проведён ряд опросов на тему условий ведения бизнеса в Московской области, в рамках которых было опрошено более чем 18 000 предпринимателей.

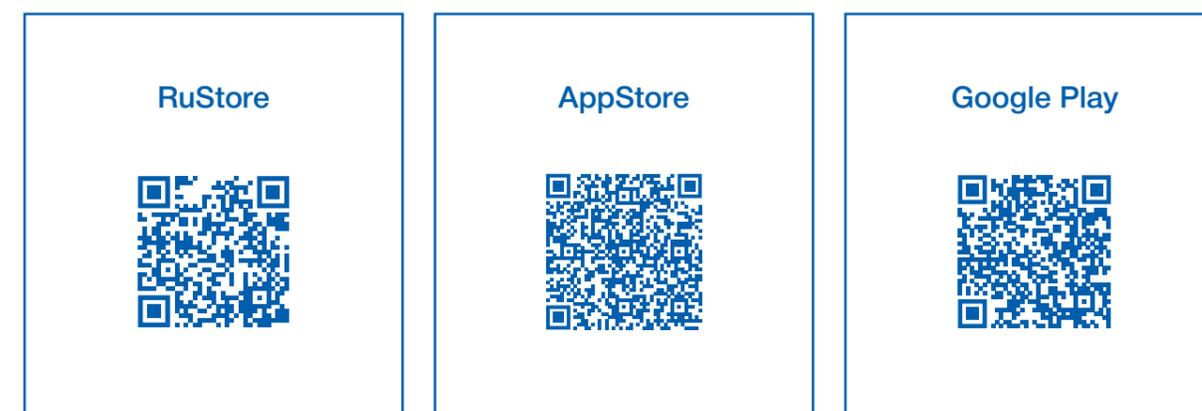
Также на Едином портале торгов Московской области реализована форма обратной связи.

Вы в любой момент времени можете оставить предложения по развитию или свои замечания, и мы сделаем всё возможное, чтобы стать лучше!

Уже в этом году будет реализован новый раздел «Развивайся с нами», который нацелен на обучение пользователей. В этом разделе будут публиковаться статьи на темы, связанные с конкурентными процедурами.

Также в этом году мы планируем обновить дизайн и добавить новый функционал в раздел «Закупки», с помощью которого поиск необходимой закупки можно будет осуществлять ещё легче и быстрее!

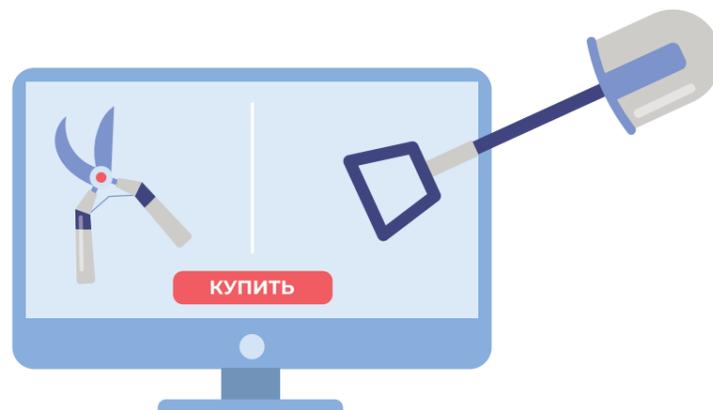
### Мобильное приложение EASUZ для разных платформ



## ЭЛЕКТРОННЫЙ МАГАЗИН

Электронный магазин Подмосковья создан в 2018 году и предназначен для автоматизации процесса проведения закупок малого объёма заказчиками Московской области. До его внедрения такие закупки проводились исключительно в бумажном формате, без оповещения широкого круга представителей бизнеса, и, как следствие, это было фактором, который не позволял закупкам у единственного поставщика быть конкурентными. Фактически конкуренция отсутствовала.

За пять лет работы Электронный магазин зарекомендовал себя как эффективный закупочный инструмент, который направлен на информирование бизнеса о закупках малого объёма, осуществляемых заказчиками Московской области и города Москвы. С 2019 года функционирует интеграция Электронного магазина Подмосковья и Портала поставщиков города Москвы. Помимо единой витрины потребностей наших заказчиков, реализован бесшовный переход между личными кабинетами участников закупок (представителей бизнеса). Это всё способствует 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.

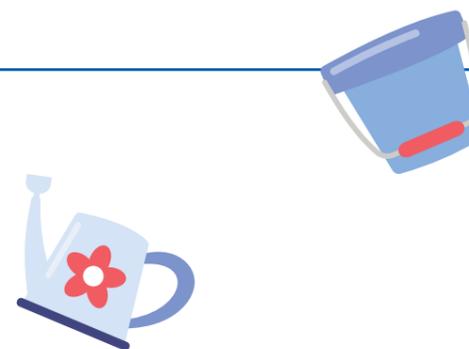


При этом для заказчиков реализована гибкая система указания сроков приёма предложений для закупок в Электронном магазине. Так, у заказчика есть возможность провести срочную закупку, в случае которой время на сбор предложений от поставщиков составит четыре часа, а заключение контракта возможно в тот же день.

Наличие такого инструмента упростило процесс участия в госзакупках, прежде всего, для начинающих предпринимателей и представителей малого и среднего бизнеса.

### С 2018 ГОДА В ЭЛЕКТРОННОМ МАГАЗИНЕ:

ОБЪЁМ ЗАКУПОК <b>130</b> млрд руб.	С МОМЕНТА ЗАПУСКА МАГАЗИНА РАЗМЕЩЕНО СВЫШЕ <b>1</b> млн закупок
ЭКОНОМИЯ СОСТАВИЛА <b>19</b> <sup>17%</sup> млрд руб.	В МЕСЯЦ РЕСУРС ПОСЕЩАЕТ СВЫШЕ <b>500</b> тыс. человек
УЧАСТНИКОВ СМП <b>60%</b>	СРЕДНЕЕ КОЛИЧЕСТВО УЧАСТНИКОВ НА ЗАКУПКУ <b>6</b>

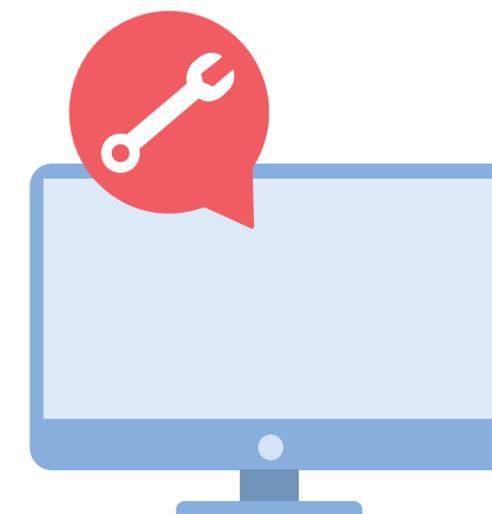


## ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ЗАКУПОК МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Важный элемент любой информационной системы — это техническое сопровождение пользователей. Из года в год мы совершенствуем этот инструмент.

В 2017 году создан портал самообслуживания: все заявки в едином реестре. Если раньше наши пользователи заполняли 12 полей вручную, то с 2019 года система делает это автоматически в один клик. В 2020 году реализовали базу знаний, система начала подсказывать пользователю вариант решения в ответ на техническую ошибку. На сегодняшний день наша система — это не только люди, наши сотрудники, но и умный алгоритм распознавания системных ошибок. Внедрена технология технологию автоматизированного решения проблем пользователей, то есть система сама распознаёт ошибку и направляет ответ пользователю. Уже сегодня это сократило время на решение проблемы с нескольких часов до одной минуты и разгрузило специалистов технической поддержки по рассмотрению типовых обращений пользователей. Мы также анализируем системные ошибки, и система нам в этом помогает, подсвечивая массовые ошибки. Анализируем эти данные и передаём разработчикам для внедрения системного исправления, в том числе работаем с другими информационными системами по выработке оптимальных решений: к примеру, по выпрямлению процессов интеграции данных. Также благодаря аналитике в режиме онлайн мы видим, у кого из заказчиков возникает больше всего вопросов при работе с системой. На основе этих данных мы предлагаем те-

матические обучения: например, при работе с планированием закупок или исполнением контрактов. Всё это позволило сократить количество обращений пользователей в два раза, срок ответа на заявку по 30% ошибок до одной минуты; перераспределить функционал технических специалистов на методологию развития системы.



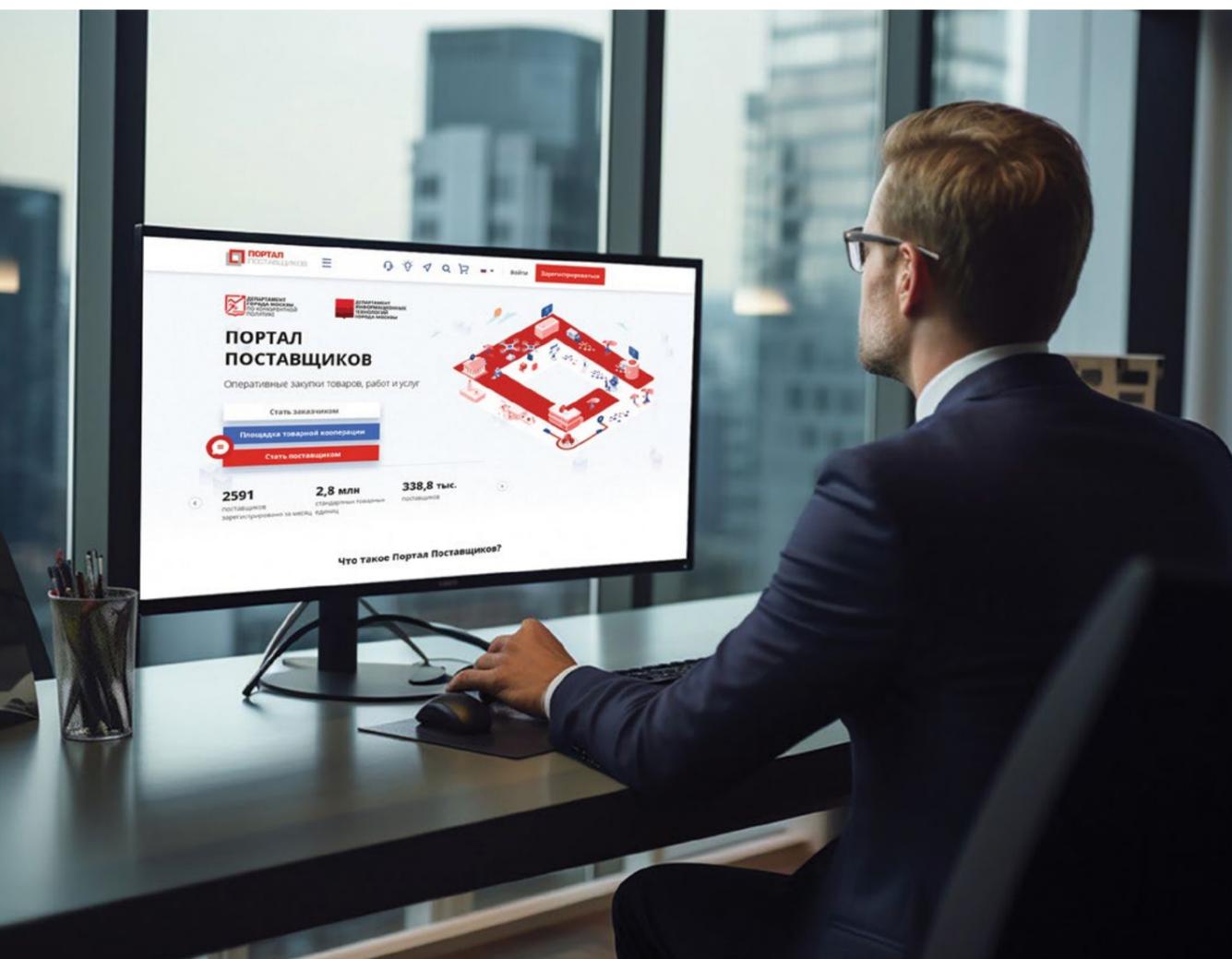


КОМПЛЕКС ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ  
И ИМУЩЕСТВЕННО-ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ  
ПРАВИТЕЛЬСТВА МОСКВЫ



ДЕПАРТАМЕНТ ГОРОДА МОСКВЫ  
ПО КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКЕ

## ПОРТАЛ ПОСТАВЩИКОВ: ЕДИНАЯ ТОЧКА ВХОДА К ЗАКУПКАМ МАЛОГО ОБЪЁМА



В 2013 году начал функционировать Портал поставщиков для проведения закупок товаров, работ, услуг в соответствии с Федеральным законом от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и Федеральным законом от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ

«О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

Портал поставщиков позволяет осуществлять все оперативные закупки малого объёма в формате электронного магазина. При этом контракты заключаются и активируются в электронном виде с использованием электронной подписи — дистанционно и без бумажного носителя.

”

«Платформа обеспечивает 330 тыс. предпринимателей со всей страны гарантированный рынок сбыта продукции. Только в 2023 году к ресурсу присоединилось более 40 тыс. представителей бизнеса. Более 90% предпринимателей на платформе — представители малого и среднего бизнеса. Благодаря прозрачным и понятным механизмам работы на ресурсе они могут не только заключать контракты с заказчиками из своего региона, но и расширять географию бизнеса на все субъекты РФ, которые работают на платформе. Ежемесячно к ресурсу присоединяется в среднем 2,8 тыс. пользователей», — отметил руководитель Департамента города Москвы по конкурентной политике Кирилл Пуртов.



На Портале поставщиков проводится три вида оперативных сделок: котировочные сессии, закупки по потребностям и прямые закупки. Котировочные сессии — это мини-аукционы, которые длятся 3, 6 и 24 часа. Заказчик публикует перечень необходимой продукции и устанавливает начальную цену контракта. В ходе котировочной сессии поставщики поступательно снижают начальную цену контракта. Побеждает участник, который готов добросовест-

но исполнить контракт по минимальной цене.

В закупках по потребностям заказчики размещают перечень необходимой продукции, устанавливают срок приёма предложений и выбирают подходящего поставщика из тех, кто подал свои предложения.

Прямые закупки предполагают заключение договора на поставку необходимых товаров, работ и услуг с любым из подходящих поставщиков.

330 тыс.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ОБЕСПЕЧЕНЫ  
ГАРАНТИРОВАННЫМ РЫНКОМ СБЫТА  
ПРИ ПОМОЩИ ПОРТАЛА ПОСТАВЩИКОВ

&gt; 1,5 тыс.

КОНТРАКТОВ ЕЖЕДНЕВНО  
ЗАКЛЮЧАЕТСЯ НА ПОРТАЛЕ

Портал поставщиков постоянно развивается. Благодаря доработкам и новым решениям работа на портале стала более удобной как для заказчиков, так и для поставщиков.

Например, на портале внедрён сервис сравнения товаров, с помощью которого выбор продукции стал ещё быстрее и удобнее, осуществлена интеграция с ЕГРЮЛ, расширен функционал личного кабинета (появилась возможность назначать головную организацию, объединять на портале филиалы, добавлять новые

&gt; 40 тыс.

ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ БИЗНЕСА ПРИСОЕДИНИЛОСЬ  
К ПЛАТФОРМЕ В 2023 ГОДУ

2,8 тыс.

ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ В СРЕДНЕМ ПРИСОЕДИНЯЕТСЯ  
К ПЛАТФОРМЕ ЕЖЕМЕСЯЧНО

и следить за статистикой по каждому из них). Кроме того, добавлен сервис сравнения технически сложных товаров, а также бот автоматических ставок, позволяющий предпринимателям участвовать в котировочных сессиях в автоматическом режиме. А совсем недавно для заказчиков из Москвы появилась возможность закупки идентичной продукции с помощью совместных котировочных сессий: только за первые полгода работы сервиса опубликовано более 1,8 тысячи совместных котировочных сессий.

**СЛЕДУЕТ ОТМЕТИТЬ, ЧТО ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ДОСТУПА К РЕСУРСУ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ МОСКВЫ БЕЗВОЗМЕЗДНО — БЕЗ СБОРОВ, КОМИССИЙ, ДЕПОЗИТОВ И ПРОЧИХ ПЛАТЕЖЕЙ.**

Кроме того, технология «единой точки входа» стала доступной поставщикам портала и Электронного магазина Московской области. Теперь предприниматели, работающие на этих ресурсах, могут получить доступ ко всем их инструментам, не проходя повторную аутенти-

фикацию, то есть использовать для входа на портал свою учётную запись — и наоборот. Это ещё один шаг в сторону упрощения процедуры участия в госзакупках для предпринимателей московской агломерации.

&gt; 90 %

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ  
НА ПЛАТФОРМЕ —  
ПРЕДСТАВИТЕЛИ  
МАЛОГО И СРЕДНЕГО  
БИЗНЕСА

&gt; 1,8 тыс.

СОВМЕСТНЫХ  
КОТИРОВОЧНЫХ СЕССИЙ  
ОПУБЛИКОВАНО НА ПОРТАЛЕ  
ЗА ПЕРВЫЕ ПОЛГОДА  
РАБОТЫ СЕРВИСА

&gt; 2,6 млн

УНИКАЛЬНЫХ НАИМЕНОВАНИЙ ТОВАРОВ,  
РАБОТ И УСЛУГ НАСЧИТЫВАЕТСЯ  
В КАТАЛОГЕ ПРОДУКЦИИ НА ПОРТАЛЕ

&gt; 500 тыс.

НОВЫХ ПОЗИЦИЙ БЫЛО  
ДОБАВЛЕНО В КАТАЛОГ  
ПРОДУКЦИИ В 2023 ГОДУ

”

«В каталоге продукции на портале насчитывается более 2,6 миллиона уникальных наименований товаров, работ и услуг. На ресурсе можно приобрести востребованные товары повседневного спроса для организаций: канцтовары, офисную бумагу, воду, строительные и медицинские изделия; а также узкопрофильную продукцию для особого случая или мероприятия. В 2023 году в каталог продукции было добавлено более 500 тыс. новых позиций», — рассказал заместитель руководителя Департамента города Москвы по конкурентной политике **Александр Зинин**.



Сейчас на портале свои оперативные потребности обеспечивает более 57 тыс. государственных и муниципальных заказчиков из 40 регионов России. С помощью ресурса они оперативно, надёжно и безопасно приобретают необходимую продукцию через закупки малого объёма. Среди регионов по объёму закупок лидируют Ямало-Ненецкий автономный округ и Пермский край. Активно работают Новгородская область и Ханты-Мансийский автономный округ — Югра, Кемеровская область — Кузбасс. Ежедневно на ресурсе заключается более 1,5 тыс. контрактов.

Портал поставщиков имеет устойчивую репутацию в профессиональном сообществе закупщиков. В мае 2020 года платформа одержала победу в номинации «Поддержка бизнеса и развитие экспорта» на Всероссийском конкурсе

лучших практик и инициатив социально-экономического развития субъектов РФ, организованном АНО «Агентство стратегических инициатив», после которой был включена в «Смартеку» АСИ.

В феврале 2021 года портал занял первое место в номинации «Городской портал для предпринимателей» на конкурсе «Золотой сайт», а в августе того же года был включён в отчёт G20 о лучших практиках инновационных государственных закупок в «умных городах» (The G20 Report for Reference on Innovative Public Procurement for Smart Cities and Communities).

В 2023 году Портал поставщиков попал в Белую книгу Федеральной антимонопольной службы.

&gt; 57 тыс.

ГОСУДАРСТВЕННЫХ  
И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЗАКАЗЧИКОВ  
ОБЕСПЕЧИВАЕТ СВОИ ОПЕРАТИВНЫЕ  
ПОТРЕБНОСТИ НА ПОРТАЛЕ

40

РЕГИОНОВ РОССИИ  
ИМЕЮТ ДОСТУП  
К ПОРТАЛУ  
ПОСТАВЩИКОВ

# МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ — РЕГИОН-ЛИДЕР В ЗЕМЕЛЬНО-ИМУЩЕСТВЕННЫХ ТОРГАХ



Директор ГКУ МО  
«Региональный центр торгов»

**Саркисян Мартирос**

Ещё недавно Подмосковье состояло из 36 городских округов, 36 муниципальных районов, 111 городских поселений и 177 сельских поселений.

Для земельно-имущественных торгов (ЗИТ) это значило 360:

- организаторов торгов;
- правил и требований к организации и проведению торгов;
- разрозненных публикаций.

Обычный обыватель, будь то гражданин или представитель бизнеса, не знал:

- о возможности приобретения имущества на торгах у органов власти;
- что и как предоставляется на торгах;
- где найти такие торги;
- как участвовать в торгах.

Перед Комитетом по конкурентной политике Московской области (Комитет) стояла непростая задача — усовершенствовать ЗИТ в Московской области и ответить на вопросы граждан и представителей бизнеса.

По решению правительства Московской области было создано подведомственное Комитету учреждение — ГКУ МО «Региональный центр торгов» (ГКУ «РЦТ»).

Для начала необходимо было централизовать многообразие торгов в муниципальных обра-

зованиях Московской области. Так родилась идея создания одного организатора торгов в Московской области в лице Комитета и единой точки входа по всем ЗИТ — «Единый портал торгов Московской области» государственной информационной системы Московской области «Единая автоматизированная система управления закупками Московской области» — по адресу: <https://easuz.mosreg.ru> (ЕАСУЗ).

Во-первых, мы заключили соглашения о взаимодействии между Комитетом / ГКУ «РЦТ» и всеми органами местного само-

управления муниципальных образований Московской области (ОМСУ).

Во-вторых, разработали и утвердили единые стандарты и правила организации и проведения ЗИТ в регионе, такие как:

1. Единый порядок рассмотрения земельных участков на Межведомственной комиссии по вопросам земельно-имущественных отношений в Московской области (МВК).

2. Общий перечень необходимых документов для рассмотрения на МВК в целях последую-

щей публикации торгов.

3. Типовые формы:

- аукционных документаций;
- заключений об оборотоспособности земельных участков;
- сведений о ТУ подключения к инженерным сетям;
- договоров, заключаемых по итогам торгов.

4. Во взаимодействии с отраслевыми министерствами и ведомствами правительства Московской области:

- порядок взаимодействия центральных исполнительных органов (ЦИО) и ОМСУ при подготовке и организации аукционов по продаже/аренде земельных участков;
- регламенты взаимодействия с ЦИО по организации и проведению аукционов;
- положение о проведении торгов на право размещения нестационарных торговых объектов, рекламных конструкций и др.

В-третьих, создали единую торговую площадку Подмосковья — Портал ЕАСУЗ: <https://easuz.mosreg.ru>.

Реализовав вышеуказанное, мы столкнулись с тем, что большинство ОМСУ инициируют торги по реализации своих активов

ближе к окончанию календарного года.

Принимая во внимание, что в среднем Комитетом / ГКУ «РЦТ» с 2014 по 2017 год ежегодно публиковалось около 2000 лотов, из которых 50% приходилось на период с октября по декабрь, нагрузка на всех, кто подготавливает, организует, проводит и участвует в торгах, сильно возрастала к окончанию календарного года. Вследствие чего бюджеты ОМСУ в первой половине года недополучали неналоговые доходы от ЗИТ.

Поэтому остро встал вопрос о равномерном распределении торгов и применении «умного планирования» ЗИТ (далее — Планирование ЗИТ) в Московской области.

Планирование ЗИТ — это оптимальное распределение объектов недвижимого имущества для реализации на торгах с целью их эффективного вовлечения в хозяйственный оборот, а также сбалансированного поступления неналоговых доходов в бюджеты.

Основные задачи Планирования ЗИТ:

- инвентаризация объектов недвижимости;
- учёт планируемых объектов недвижимости, подлежащих

реализации на торгах, в том числе с учётом внедрения ИТ-систем;

- оптимальное и равномерное распределение реализации на торгах объектов недвижимости на протяжении планируемого периода;
- эффективное вовлечение объектов недвижимости в хозяйственный оборот по итогам торгов.

Впервые в Российской Федерации Комитет / ГКУ «РЦТ» начиная с 2017 года самостоятельно разработали и внедрили систему Планирования ЗИТ на уровне региона, что дало возможность с каждым годом увеличивать показатели эффективности реализации недвижимого имущества в рамках ЗИТ.

В результате количество ежегодно публикуемых торгов увеличилось с 2000 до 4000 лотов в год, итоговые цены на торгах выросли в 2,4 раза.

Внедрение Планирования ЗИТ обеспечило соответствующие подходы каждого ОМСУ к:

- вовлечению имущества в хозяйственный оборот;
- учёту имущества (инвентаризация);
- прогнозированию доходов.

Для закрепления положительного эффекта Планирования ЗИТ Комитетом / ГКУ «РЦТ» в 2022 году во взаимодействии с Министерством земельных отношений Московской области внедрён механизм утверждён Порядком Планирования ЗИТ. При этом на законодательном уровне до сих пор в Россий-

## 60%

ВИДОВ ТОРГОВ ПРОВОДИЛОСЬ  
В ЦИФРОВОМ ФОРМАТЕ  
В 2019 ГОДУ

## 240%

СОСТАВИЛ РОСТ  
ИТОГОВЫХ ЦЕН  
НА ТОРГАХ

ИТОГОВАЯ ЦЕНА НА ТОРГАХ, МЛРД

8,1  
БЫЛО

22,7  
СТАЛО

ской Федерации Планирование ЗИТ не утверждено, оно на системной основе введено только в Московской области.

Если дальше говорить о применении цифровых технологий в организации и проведении ЗИТ, то и тут Московская область была первопроходцем. Первые торги в электронной форме Комитет / ГКУ «РЦТ» провели в 2015 году. Это были торги по аренде/продаже имущества.

А уже в 2019 году 60% видов торгов проводилось в цифровом формате по:

- водопользованию;
- недропользованию;
- аренде ЗУ коммерческого назначения;
- открытые торги по ИЖС/ЛПХ.

Перевод «в цифру» этих торгов давался нелегко:

- множество административных барьеров;
- отсутствие нормативно-правового регулирования;
- недопонимание граждан и бизнеса.

При этом основной вид торгов в Московской области, а именно аренда/продажа участков под ИЖС/ЛПХ, для граждан оставался в «молоточной» форме.

Московская область рискнула и первой в России в рамках пилотного проекта в городских округах Богородский, Истра, Ка-

ПРЕВЫШЕНИЕ НА ТОРГАХ, %

57  
БЫЛО

170  
СТАЛО

шира, Наро-Фоминский, Шаховская в 2020 году организовала и провела торги под ИЖС/ЛПХ для граждан в электронной форме.

Федеральная антимонопольная служба России поддержала данную инициативу.

Введённые ограничения, связанные с COVID-19, не стали барьером для проведения ЗИТ, так как электронные торги не требуют личного присутствия граждан (подача заявок и участие в торгах 24/7 — не выходя из дома), представителей ОМСУ и ЦИО.

Результат превзошёл все ожидания.

По сравнению с «молоточными» торгами под ИЖС/ЛПХ для граждан увеличились:

- конкуренция — более чем в 2,5 раза;
- итоговые цены над начальными — в три раза.

В рамках оцифровки процессов ЗИТ впервые в Российской Федерации Подмосковьем реализованы:

- аукционная документация в один клик (генерация документации в ЕАСУЗ);
- «умная заявка» (исключение ошибок, автоматическое формирование);
- запрос на осмотр объекта онлайн;
- мобильное приложение Портала ЕАСУЗ.

КОНКУРЕНЦИЯ, ЧЕЛ./ЛОТ

2,1  
БЫЛО

5  
СТАЛО

Уникальные цифровые технологии реализации имущества на торгах, внедрённые Комитетом, отмечены на федеральном уровне как лучшие практики по содействию развитию конкуренции, что явилось основанием включения их в Белую книгу ФАС России. А также они рекомендованы Минэкономразвития России для применения другими регионами Российской Федерации.

Поэтапная цифровизация процессов ЗИТ привела к осуществлению регионального проекта «Суперсервис» — «От мечты до сделки» по предоставлению недвижимого имущества на торгах. Одним из наиболее важных шагов по его реализации стало внедрение электронного подписания договоров аренды / купли-продажи по итогам торгов. Для этого во взаимодействии с Министерством имущественных отношений Московской области создан «конструктор договоров» в Единой информационной системе в сфере управления государственным и муниципальным имуществом Московской области (ЕИСУГИ). Данный сервис позволил:

- автоматически генерировать проект договора до объявления торгов (с учётом особенностей объекта/торгов);
- подписывать договор по итогам торгов в электронной форме;
- вести учёт и анализ сделок в регионе.

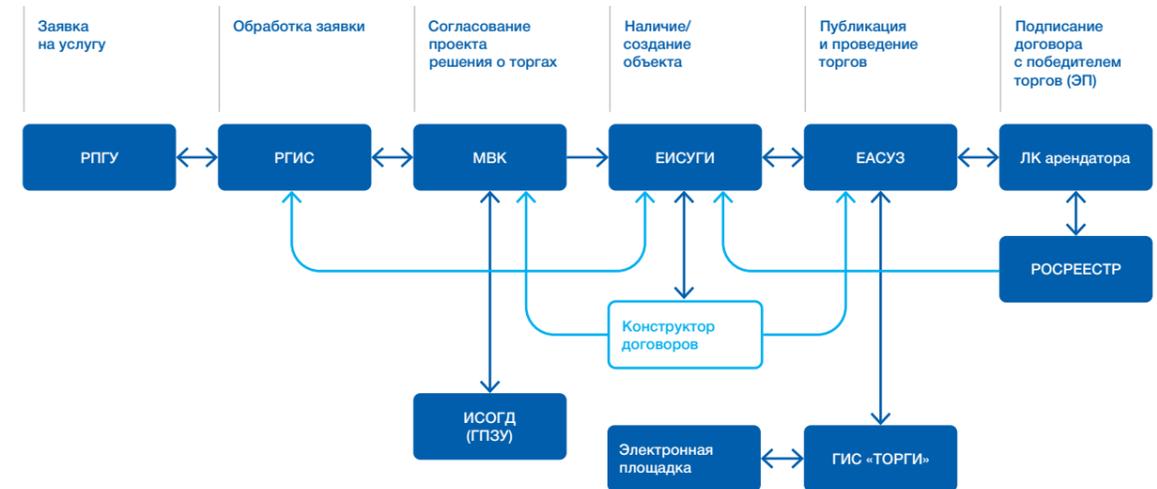


Рис. 1

Финалом по реализации «Суперсервиса» — «От мечты до сделки» стала интеграция региональных и федеральных информационных систем (Рис. 1).

В настоящее время в рамках «Суперсервиса» — «От мечты до сделки» проактивно осуществляется государственная регистрация сделок, заключённых по итогам торгов, в Росреестре.

Наработанные нами практики по инициативе Московской области легли в основу изменений Земельного кодекса Российской Федерации в части организации и проведения электронных аукционов, в том числе по земельным участкам для ИЖС / ЛПХ, которые вступили в силу в 2023 году.

Наряду с цифровизацией процессов, совершенствованием нормативного правового регулирования ЗИТ, Комитетом / ГКУ «РЦТ» на постоянной основе проводится работа по дополнительному информированию

граждан и бизнеса и популяризации проводимых в Московской области торгов:

- публикация в региональных средствах массовой информации;
- видеоролики на медиафасадах;
- наружная реклама (баннеры);
- листовки и листовки;
- посты в социальных сетях.

Подходы Московской области к реализации недвижимости на торгах показали свою эффективность и не раз были высоко отмечены, в том числе на федеральном уровне. Так, по мнению участников семинара-совещания «Развитие конкуренции субъектов РФ», проводимого ФАС России в 2023 году в Казани, в Подмосковье разработаны и используются уникальные инструменты и передовые цифровые технологии в сфере ЗИТ. По заключению статс-секретаря — заместителя руководителя ФАС

России С. А. Пузыревского, Московская область является регионом-лидером по организации и проведению торгов.

Уникальные технологии Подмосковья, внедрённые Комитетом / ГКУ «РЦТ», сделали ЗИТ открытыми, прозрачными и доступными для граждан, бизнеса и государства.

Тяжело достичь результатов, но ещё сложнее их удержать!

Комитет не останавливается на достигнутом, он продолжит применять инновационные подходы к:

- проведению (унификация) торгов;
- оптимизации (сокращение сроков и доступность);
- модернизации (внедрение клиентоцентричных подходов)

и в дальнейшем будет транслировать свой успешный опыт другим регионам и на федеральный уровень.

# ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ЗЕМЕЛЬНО-ИМУЩЕСТВЕННЫХ ТОРГОВ ПОДМОСКОВЬЯ



Заместитель директора ГКУ МО  
«Региональный центр торгов»

**Белых Светлана**



В эпоху глобальной цифровой трансформации и постоянных вызовов современности система проведения земельно-имущественных торгов в Подмосковье, как один из инструментов управления собственностью, претерпела много изменений. Наши шаги для перемен были пройдены лишь для того, чтобы превратить проведение конкурентных процедур в понятную, прозрачную и гибкую систему с возможностью анализа и прогнозирования.

Разные алгоритмы работы муниципалитетов по подготовке и проведению торгов, высокая доля бумажной и ручной работы, а также недостаточная прозрачность и доступность торгов для участников — это те препятствия, с которыми столкнулся в начале своей работы Комитет по конкурентной политике Московской области (далее — Комитет) совместно с ГКУ «Региональный центр торгов» (далее — ГКУ «РЦТ»).

Для решения этих вопросов была проведена большая, системная и планомерная работа. На региональном уровне удалось создать единую точку входа для всех участников, обеспечить полную централизацию торгов и внедрить цифровые технологии.

Впервые в России Комитет осуществил централизацию земельно-имущественных торгов (далее — ЗИТ) на территории Московской области, заключив соглашения о взаимодействии со всеми органами местного самоуправления МО, а также разработал и внедрил систему планирования ЗИТ. Эти нововведения принесли свои плоды. Теперь в Подмосковье для всех действуют единые стандарты, правила организации и проведения ЗИТ, а также подготовки документов. Сами объекты недвижимости регионального и муниципального имущества эффективно распределяются и вовлекаются в хозяйственный оборот, благодаря чему есть возможность спрогнозировать доходы в бюджет муниципалитетов.

Ещё одно нововведение — создание раздела «Торги» на Портале ЕАСУЗ Московской области, где собрана информация о проводимых в Московской области ЗИТ. Сейчас портал успешно функционирует, обеспечивая открытость, прозрачность и доступность проведения конкурентных процедур. На Портале ЕАСУЗ реализован функционал, позволяющий в режиме онлайн визуально ознакомиться с объектом, посмотреть его местоположение, подать заявку на просмотр и многое другое.

Комитет планомерно вёл работу по цифровизации, но сложившаяся в 2020 году эпидемиологическая ситуация с новой коронавирусной инфекцией бросила вызов «молоточным» торгам, которые проводились в ручном режиме, и показала, что процесс перевода торгов в электронный вид необходимо ускорять. Из-за введённого локдауна процедура проведения торгов буквально стояла на месте, аукционы продлевались. Приняв вызов, Комитет встал на верный путь «цифры» и запустил проведение торгов, но уже в электронном формате. Трансформация началась с внедрения новой системы проектного принципа работы. Упрощена процедура участия в торгах: всю необходимую документацию для торгов можно сформировать в один клик, а «умная заявка» минимизирует риски участников совершать ошибки на этапе подачи документов. Создана мобильная версия Портала ЕАСУЗ для мониторинга торгов потенциальными участниками в режиме реального времени. Автоматизированная служба технической поддержки помогает пользователю решить его вопрос и улучшить работу сервиса.

Московская область идёт в ногу со временем и переводит ЗИТ «в цифру» с учётом опыта применения передовых информационных технологий. С 2021 года все ЗИТ проводятся в электронной форме.

Сегодня торги в Подмосковье — это простая и доступная процедура, которая

позволяет большому количеству людей участвовать в ней. Объекты недвижимости, выставленные Комитетом на торги в электронной форме, кроме Портала ЕАСУЗ, всегда можно найти на Инвестпортале МО, в разделе «Инвесторам/Торги».

Успешный опыт нашего региона в части централизации и перевода в электронный формат ЗИТ рекомендован для применения в других регионах Российской Федерации и отмечен Минэкономразвития России как лучшая практика содействия развитию конкуренции. Применяемые в Московской области инновационные подходы и цифровые технологии включены в Белую книгу ФАС России, которая объединяет в себе все лучшие проконкурентные процедуры.

Комитет и ГКУ «РЦТ», в свою очередь, не останавливаются на достигнутом. В 2024 году продолжат совместную работу с отраслевыми ведомствами по совершенствованию системы ЗИТ. В планах — внедрение новых цифровых технологий сервисов, направленных на упрощение этапов вовлечения объектов недвижимого имущества в хозяйственный оборот по итогам ЗИТ в проактивном режиме — без лишних действий со стороны граждан и бизнеса.

Комитет и ГКУ «РЦТ» уверенно двигаются вперёд, следуя ключевым направлениям деятельности и поставленным целям. Мы всегда открыты для диалога и готовы к взаимодействию.

РАЗДЕЛ «ТОРГИ»  
НА ПОРТАЛЕ ЕАСУЗ



# АГРЕГАТОРЫ ФЕРМЕРСКОЙ ПРОДУКЦИИ ПРЕВРАЩАЮТСЯ В ПОВСЕМИСТНУЮ РЕГИОНАЛЬНУЮ ПРАКТИКУ

Единый склад  
и консолидированный  
заказ творят чудеса

Автор:

**Андрей Троянский**

Не дожидаясь окончательного принятия закона, некоторые регионы и крупные ритейлерские сети приступили к продовольственной реформе страны. Именно так можно охарактеризовать идею создания фермерских агрегаторов или фермерских сбытовых кооперативов.

Примечательно, что за основу взята методика единого продовольственного спецсклада, изначально использовавшаяся некоторыми субъектами РФ для проведения экспертизы социально значимых поставок на стадии приёмки продукции. В частности, в прошлом году на Форуме-выставке «ГОСЗАКАЗ» такую перспективную практику презентовали Вологодская и Самарская области. В их случае акцент делался именно на контроле качества поступающих товаров для государственных заказчиков. Регионы участвуют в экономическом эксперименте по внедрению обязательной экспертизы социально значимых поставок, который проводится под эгидой Союза закупщиков России, «ОПОРЫ РОССИИ», Академии Контрактных Отношений.

Однако, независимо от узкоотраслевых проблем экспертизы, идея спецсклада оказалась настолько успешной и полезной, что у неё появилось мощное коммерческое продолжение. Концепция

ушла в массы, совпала с вектором интенсивного развития агрокомплекса и частного предпринимательства.

Закон, который легализует сервисы по накоплению и доставке фермерской продукции, как и сам термин «фермерская продукция», должны принять во втором чтении со дня на день.

Осенью 2023 года законопроект № 492926-8 «О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» (в части развития инфраструктуры реализации фермерской продукции)» получил поддержку кабмина и прошёл первый этап согласования в Государственной Думе.

В Минсельхозе уверены, что агрегаторы будут способствовать развитию малых форм хозяйствования и содействовать реализации фермерских товаров в торговых сетях. Кроме того, потребители теперь смогут быть уверены в том, что продукция, на упаковке которой указано, что она фермерская, действительно

произведена малым агробизнесом, следует из отзыва министерства. Также документ предполагает оказание поддержки таким предпринимателям в сбыте их продукции.

Пока большинство фермеров выходят к покупателю через перекупщиков или социальные ярмарки. Но чтобы попасть на прилавки супермаркетов или даже локальных городских торговых точек, продукция нуждается в более серьёзной предпродажной подготовке. Финансовых и кадровых ресурсов на это у малого агробизнеса зачастую физически нет, равно как и возможности поставлять продовольствие достаточно крупными и стабильными партиями, способными заинтересовать заказчика. Совсем другое дело, если сборку продовольственной партии из десятков и сотен транзакций осуществляет уполномоченный орган торговли.

Важно, что в законе будут сформулированы единые требования и правила работы агрегаторов фермерской продукции.

”

«По запросу фермерского сообщества мы проводим очную сессию с новым агрегатором фермерской продукции во второй раз. Важно напомнить, что агрегатор сам покупает продукцию у фермера и централизованно поставляет её в торговые сети. В рамках проекта возможна работа даже с самыми минимальными объемами товаров и к каждому фермерскому продукту компания проработает индивидуальный подход.»

Заместитель председателя  
правительства Московской области —  
министр сельского хозяйства  
и продовольствия Московской области  
**В. С. Мурашов**



По замыслу разработчиков, право устанавливать эти требования останется у правительства, а порядок заключения соглашений и их формы — это прерогатива региональных властей.

В пояснительной записке сообщается, что основным видом деятельности агрегаторов будут закупка такой продукции, её переработка, хранение и сбыт. Также есть замечательная формулировка «развитие инфраструктуры реализации фермерской продукции» — ещё одна неоченимая услуга агрегатора.

Новости с полей говорят о том, что бизнес заждался новой нормативной базы. Крупные игроки начали действовать на опережение. Так, сообщается, что отечественная торговая сеть «Магнит» начала тестировать агрегатор для закупок фермерской продукции на своих прилавках. Поставки осуществляются в другие розничные сети, а также на предприятия HoReCa и в производственные компании. В частности, первый пилотный проект ре-

ализуется компанией в Тульской области. В нём уже участвуют 36 фермеров, которые поставляют молоко и молочные продукты, мясную гастрономию, свежую рыбу и овощи.

«Магнит» заключает с поставщиками из агрокомплекса упрощённые договоры, доставляет фермерскую продукцию собственным транспортом и выставляет её на специально выделенные полки.

Весной фермерский агрегатор по той же схеме был запущен в Волгограде. В данном случае партнёром торговой сети выступило уже отраслевое объединение сельхозпроизводителей СПСК «Волгоградский агропромышленный союз».

Как рассказывают в СПСК, фермеры привозят продукцию в распределительный центр, где её фасуют, маркируют, упаковывают, затем за счёт своей же логистики развозят по магазинам. Одному крестьянину это делать накладно и бессмысленно. Поскольку расходы придётся закла-

дывать в стоимость, которая оказывается на порядок выше, чем в случае с агрегатором поставок. Благодаря торгово-логистической кооперации снимаются лишние финансовые издержки, при этом конечная цена остаётся конкурентоспособной и приемлемой для покупателя.

Помимо этих бонусов, фермерское хозяйство получает от агрегатора посильную консультативную поддержку по разным этапам производства: документация, экспертиза, маркировка, объемы и прогнозирование спроса.

Идея фермерских агрегаторов получает не только коммерческое исполнение. Собственные площадки появляются на уровне регионов.

К примеру, в Липецкой области по итогам 2023 года участниками проекта «Агрегатор» стали более 40 фермерских хозяйств. Их продукция поступает на полки сетевых и розничных магазинов. Причём 18 из них — это получатели соцконтракта. Об этом со-



общил губернатор региона Игорь Артамонов. Он напомнил, что в области проект реализуется с ноября прошлого года и уже рекомендован Советом Федерации к внедрению в других регионах страны.

В Ставропольском крае создание агрегатора для закупок фермерской продукции анонсировали ещё в начале 2023 года. Автором идеи выступило министерство экономического развития. Как выразились в ведомстве, принципиальным отличием агрегатора является поддержка фермеров по всей цепочке «от поля до полки».

«Так, предполагается, что продукция от фермеров будет поступать в региональный хаб, где она пройдёт все этапы обработки — мойку, фасовку, упаковку. Затем продукцию будут направлять в ближайший распределительный центр либо напрямую в магазины», — говорится в сообщении министерства.

В марте 2024 года к параду регионов, подхвативших концепцию

фермерского агрегатора, присоединилась Московская область.

Одним из первых субъектов РФ, попытавшихся на системной основе упростить доступ фермеров в крупные торговые сети, задолго до того, как это стало мейнстримом, стала Ярославская область под началом нового губернатора Михаила Евраева. В регионе реализуют программу так называемых «фермерских уголков», которые открываются в торговых центрах.

В коммерческом сегменте организованные сервисы доставки локальной продукции в свои магазины — это не новость. В частности, такая функция есть у сети «ВкусВилл». Платформа Food Miles закупает товары у фермеров для крупных сетей.

Но если раньше всё это относилось к сектору «элитного потребления», то теперь выходит в массовый сбыт. Безусловно, программа положительно скажется на деловом климате и на качестве продовольственных продуктов в стране. Кроме того, она повысит

рентабельность небольших фермерских хозяйств, которые не могут конкурировать с крупными холдингами, зарабатывая на экспорте.

С развитием агрегаторов фермерской продукции с повестки не снимается вопрос обязательной экспертизы. Его решение становится ещё более актуальным и попросту неизбежным. Тема экспертизы в закупках на протяжении нескольких лет является лейтмотивом Всероссийского Форума-выставки «ГОСЗАКАЗ», мероприятия которого ежегодно собирают крупнейшую аудиторию профессионалов закупочной отрасли.

# КЛАССИФИКАТОР ОБЪЕКТОВ ЗАКУПОК — МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ



Заместитель заведующего отделом развития планирования закупочной деятельности в Управлении планирования, мониторинга и анализа осуществления закупок

**Силаков Сергей**

Наверное, все мы хоть раз были в ситуации, когда не могли получить нужный нам товар либо услугу. Порой после долгого и, кажется, ясного объяснения близким, что именно срочно нужно купить, мы получаем совсем не то, что ожидаем; а иногда и вовсе слишком поздно вспоминаем о своей потребности.

Но это жизнь обыденная, и наши неоправданные ожидания, связанные с нашим неумением описать свои нужды, неорганизованностью, остаются только нашими проблемами. В случае же осуществления закупок для обеспечения государственных или муниципальных нужд мы имеем дело с интересами общества и государства. Ошибки и нарушения в закупках порой имеют очень серьезные последствия для многих. Несвоевременно или неправильно проведенная закупка может стать причиной срыва поставки лекарств, медицинского оборудования в больницу, организации питания в школе, уборки снега на дороге и т. д. Поэтому планирование и проведение закупки — вопрос большой ответственности и немалой сложности.

Первая сложность, с которой сталкивается заказчик, планирующий закупку, — это подбор верного кода Общероссийского классификатора продукции по видам экономической деятельности (ОКПД2)<sup>1</sup>, в котором более 14 тыс. позиций только полной детализации, и далеко не всегда понятно, какой из них соответствует конкретный товар.

Между тем ошибиться в выборе нельзя. Ведь код ОКПД2 определяет целый ряд важнейших параметров закупки, в том числе:

- выбор способа определения поставщика (подрядчика, исполнителя) (Распоряжение Правительства РФ от 21.03.2016 г. № 471-р);
- необходимость установления запретов, ограничений или условий допуска товаров, про-

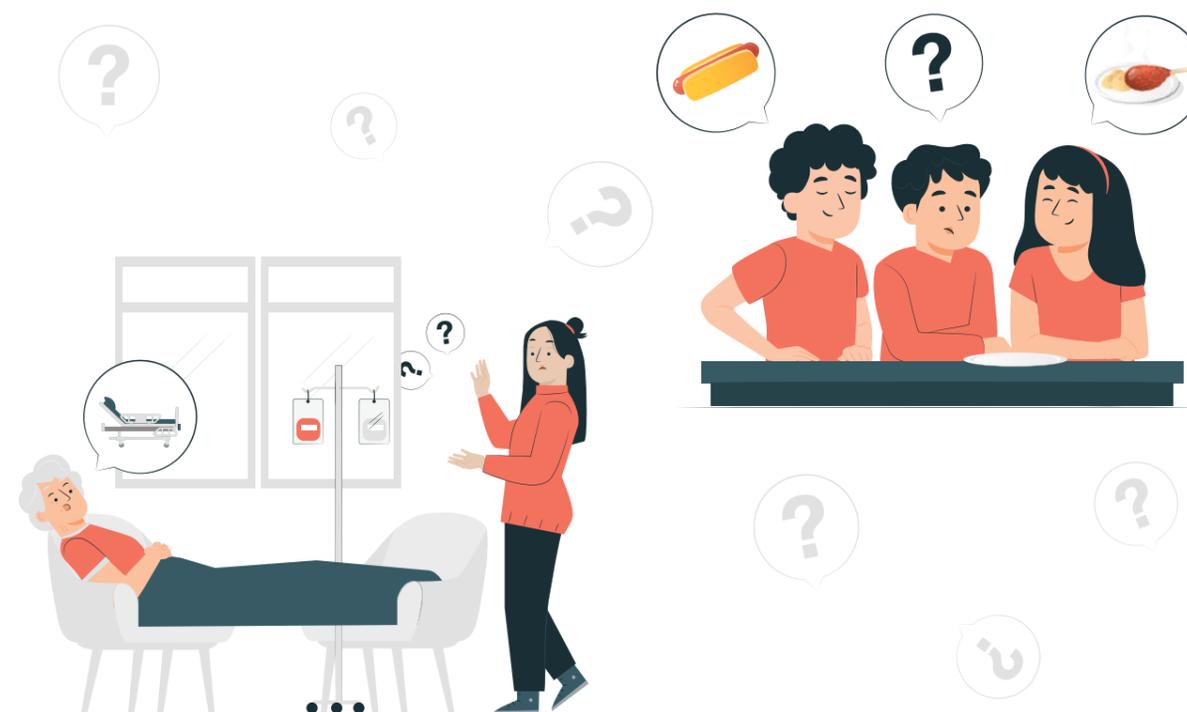
исходящих из иностранных государств, в рамках национального режима (определяемых по перечням семи постановлений Правительства РФ и одного приказа Минфина России);

— предоставление преимуществ организациям инвалидов, учреждениям и предприятий уголовно-исполнительной системы (Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2021 г. № 3500-р);

— установление дополнительных требований к участникам закупки (Постановление Правительства РФ от 29.12.2021 г. № 2571);

— особенности обоснования начальной (максимальной) цены контракта (Постановление Правительства РФ от 03.12.2020 г. № 2014);

— положения порядка рассмотрения и оценки участников



закупки — в случае конкурса (Постановление Правительства РФ от 31.12.2021 г. № 2604).

С выбором ОКПД2 связано использование позиций Каталога товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд (КТРУ), в котором на сегодняшний день более 80 тыс. позиций, а в случае закупки медицинских изделий — и использование их номенклатурной классификации (НКМИ)<sup>2</sup>, где более 30 тыс. позиций.

Сопоставление такого массива различных требований, переч-

ней, классификаторов не только трудозатратно, но и неизбежно влечёт большой риск ошибки. Даже для опытного специалиста в закупках требуется в среднем около пяти минут рабочего времени на одну позицию спецификации (товара). Если же в спецификации много позиций, то процесс может занять часы. Для справки: заказчики Московской области ежегодно формируют более 800 тыс. позиций спецификаций, в пересчёте на рабочее время цифры астрономические.

Поэтому Комитет по конку-

рентной политике Московской области (Комитет) предлагает заказчикам инструмент в помощь — Классификатор объектов закупок для обеспечения государственных нужд Московской области и муниципальных нужд (КОЗ 2.0).

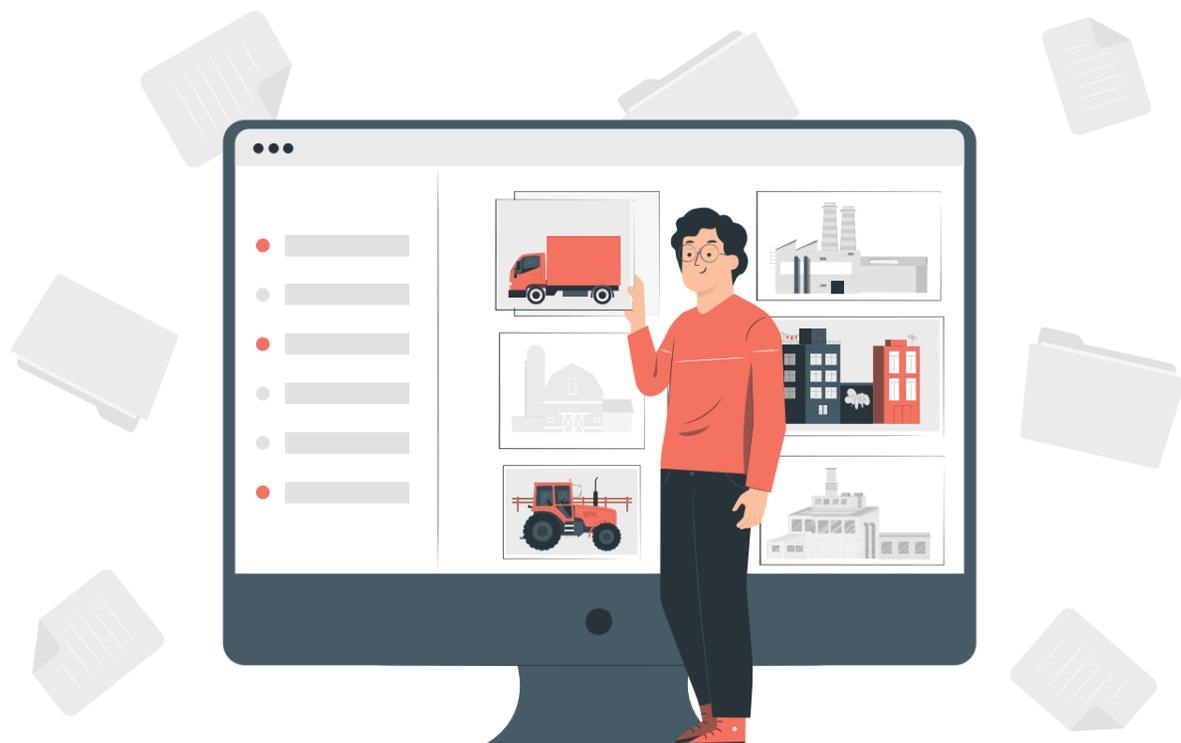
Этот классификатор в первой своей редакции был сформирован ещё в 2014 г. как средство детализации данных о закупках, их мониторинга. В 2022 г. он был усовершенствован, утверждён в новой редакции (поэтому «2.0»). Сегодня КОЗ 2.0 — это многофункциональный инструмент управления закупками, направленный, прежде всего, на оптимизацию работы заказчика, автоматизацию процессов в государственной информационной системе Московской области «Единая автоматизированная

**>14 тыс.**  
позиций полной  
детализации  
представлено в окпд2

**800 тыс.**  
позиций ежегодно  
формируют заказчики  
Московской области

<sup>1</sup> Утв. Приказом Росстандарта от 31.01.2014 г. № 14-ст.

<sup>2</sup> Утв. Приказом Минздрава России от 06.06.2012 г. № 4н.



система управления закупками» (ЕАСУЗ).

Главное достоинство КОЗ 2.0 — это связь его позиций практически со всеми классификаторами и справочниками, а также с целым рядом правовых актов, которые заказчик должен учесть при планировании и осуществлении закупки. Это позволяет автоматизировать в ЕАСУЗ целый ряд процессов, в том числе по применению национального режима.

Выбирая позицию КОЗ 2.0, заказчик автоматически получает информацию о том, какие запреты, ограничения, условия допуска товаров иностранного происхождения либо преимущества он должен предусмотреть в извещении об осуществлении закупки. Одновременно ЕАСУЗ, на основании данных КОЗ 2.0, опре-

деляет позиции КТРУ и НКМИ (если есть необходимость их использовать).

Также данные КОЗ 2.0 лежат в основе автоматизированных контролей:

- необходимости планирования закупки в качестве отдельной строки плана-графика;
- выбора способа поставщика;
- правильности формирования спецификаций (лотов) при закупке медицинских изделий и лекарств.

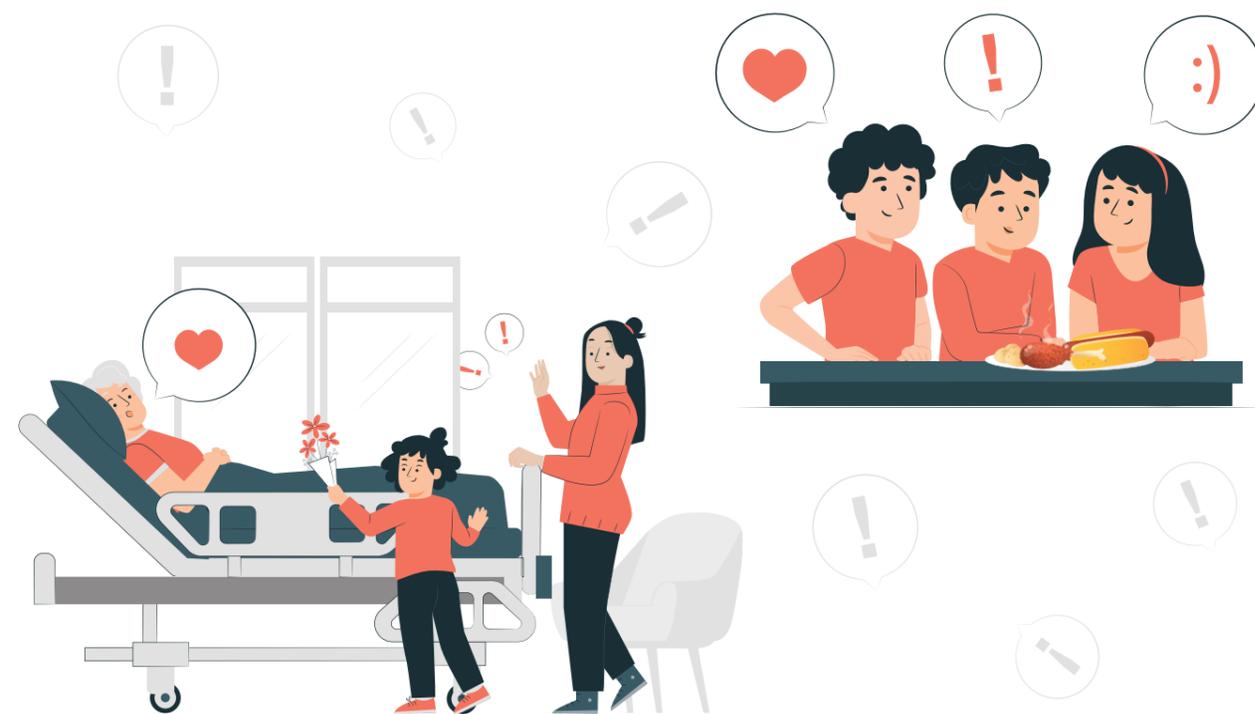
Используется КОЗ 2.0 и в алгоритмах подсистемы ЕАСУЗ — Портала исполнения контрактов — при формировании шаблонов «умных контрактов» и расчётах начальной (максимальной) цены контракта.

В течение этого, 2024 г. на

основе КОЗ 2.0 также планируется внедрение контролей необходимости указания в извещениях об осуществлении закупки требований о наличии у участника закупки лицензии, членства в СРО, аккредитации. Готовятся к внедрению алгоритмы формирования требования к составу и содержанию заявок участников закупок, дополнительных требований к участникам закупок в соответствии с Постановлением Правительства от 29.12.2021 г. № 2571, порядка рассмотрения и оценки участников закупки в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 31.12.2021 г. № 2604.

КОЗ 2.0 станет базовым элементом для новых функционалов ЕАСУЗ:

- структурированного описания объекта закупки — техниче-



ского задания;

- формирования правил нормирования (требований к отдельным видам товаров, работ, услуг и нормативов затрат).

В качестве самостоятельного блока-справочника в КОЗ 2.0 предусмотрены рекомендуемые характеристики товаров, работ, услуг (РХО), аналогичный КТРУ и дополняющий его при необходимости и возможности. В этом справочнике содержатся выверенные товары, наиболее востребованные заказчиками Московской области. В случае если позиция КОЗ 2.0 включена в справочник РХО, заказчику уже нет нужды тратить время на формирование (подбор) характеристик: ЕАСУЗ автоматически предлагает их варианты.

Перспективы автоматизации и управления закупочным про-

цессом, которые даёт КОЗ 2.0, трудно переоценить. Притом что КОЗ 2.0 — очень динамичная структура, стройная иерархическая система построения его элементов позволяет проводить быстрые изменения целых блоков позиций. Сегодня в КОЗ 2.0 около 129 тыс. позиций, и, очевидно, классификатор будет «расти» и развиваться дальше.

Отдельно следует отметить, что КОЗ 2.0 — один из лучших аналитических инструментов в сфере закупок страны. Он позволяет проводить анализ и мониторинг закупок по различным направлениям, подсвечивать на дашбордах Аналитического портала ЕАСУЗ «красные» зоны просрочек по наиболее важным, приоритетным направлениям закупок. Уровень аналитики, который стал возможным благодаря

КОЗ 2.0, до сих пор недостижим для многих регионов.

Безусловно, КОЗ 2.0 ещё требует совершенствования, его актуальной редакции всего второй год, и не всё, что хотелось бы, получается сразу. Его формирование — это «тонкая» и зачастую очень трудозатратная аналитическая работа. Но уже сейчас КОЗ 2.0 является большой помощью для заказчиков, и мы можем посоветовать им только одно — используйте его, изучайте его возможности и давайте предложения по его совершенствованию.

# ПОДВОДНЫЕ КАМНИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА



Руководители производственных МСП — о недостатках и скрытых возможностях российской системы закупок

Автор:

**Андрей Троянский**

**Индустриальная предпринимательская инициатива на нормативном уровне не оформлена как класс и пока не является приоритетным сектором экономики.**

В послании Президента РФ Федеральному собранию производственному бизнесу было посвящено два ключевых посыла: первый — о том, что поддержку следует сосредоточить на наёмных компаниях, второй — о том, что их надо стимулировать к росту.

На сегодняшний день в рос-

сийской системе закупок предусмотрены меры поддержки для малого и среднего бизнеса любого калибра. Опыта в 5-6 лет вполне достаточно, чтобы сделать выводы об их эффективности. Нужно проанализировать результаты о качественных особенностях роста (какие конкретно показатели идут в гору?). Но са-

мое главное — рост какого рода компаний происходит? Сегодня статистика говорит сама за себя: доля производственных предприятий от общего числа МСП достигает всего лишь 7%. А подавляющую массу российского малого и среднего предпринимательства в России составляют торговые компании, как правило, связан-

”

«Анализ успешного американского опыта показывает, что для подъёма национальной экономики они в своё время чётко дифференцировали производственный бизнес от непромышленного. Посредников они не поддерживали, финансовые и кредитные организации не поддерживали, как и сферу услуг. Они адресно развивали промышленные компании по определённым критериям: активы, цепочка создания стоимости, преобразование материалов. Если выручка торговой организации зарабатывается значительно проще, чем выручка промышленной компании, тогда очевидно, что критерии к ним должны быть разными».

Председатель Совета ТПП РФ  
по развитию системы закупок

**Д. А. Сытин**



ные с импортом.

Такая избирательная политика, по мнению эксперта, позволяет отделить те компании, которые правительство будет стимулировать, от тех, кто тоже хочет вести бизнес, но кому государство не обязано предоставлять преференции. Примечательно, что сам

набор инструментов поддержки в США, ЕС или Японии не отличается от общепринятого и общеизвестного: это финансовые и налоговые льготы, обучение кадров, инфраструктура.

В Торгово-промышленной палате РФ считают целесообразным инициировать дискуссию о

выделении производственных компаний из общей массы малого бизнеса по особым критериям. Для этого надо чётко ответить на вопрос: что такое производственная компания в МСП? Какими общими характеристиками она обладает?

*— Как только мы такие критерии выработаем, мы придём к процедуре квалификации поставщиков по достоверным признакам (с аудитом, анализом компетенций). С анализом персонала, который там работает (самозанятые или нет), перепродаёт предприниматель контракт или сам способен его исполнить, — поясняет Сытин. — Дальше, возможно, придётся пересмотреть меры поддержки в закупках, выделив критически важные для промышленной независимости отрасли. И в них проводить долгосрочные закупки среди квалифицированных российских производственных компаний.*



## ДОЛГОСРОЧНЫЕ КОНТРАКТЫ НЕОФСЕТНОГО ТИПА

Для некоторых отраслей вполне резонно применять долгосрочные контракты от трёх лет. Такое мнение единогласно поддерживают в Торгово-промышленной палате России. При-

чём это можно сделать, даже не прибегая к офсетным практикам и не превращая их в папачею. Если компания выиграла конкурс, получив контракт на три года, то у неё уже будет

уверенность в наличии сбыта на среднесрочную перспективу. А значит, появятся основания для инвестиций в оборудование, квалифицированный персонал и дальнейшее развитие.





## ЗАЩИТА ОТ РИСКОВ МЕШАЕТ ЖИТЬ

**Николай Пегин**, генеральный директор АО «Атом-ТОР», обрисовал проблемы финансового обеспечения, с которыми сталкивается малый производственный бизнес в закупках. Получение банковской гарантии по сложности и рискам сопоставимо с получением кредита:

— Заявляясь в конкурсных процедурах, где обеспечением является стопроцентное покрытие авансовых платежей плюс 5%, мы понимаем, что сегодня для динамично развивающегося предприятия это практически нереально. Участие в конкурсе по проектам в объеме более 500 млн рублей для малого производственного бизнеса оказывается неподъемной задачей. Институт поручительства практически не работает.

Для динамично развивающихся предприятий в сегменте МСП требуется расширение линейки кредитования со стороны банков и институтов развития, считает эксперт.

Также была озвучена идея разрешить производственным наукоёмким компаниям тратить часть уплаченных налогов на целевое приобретение оборудования. Этот процесс может быть

абсолютно прозрачным и легко контролируемым со стороны государства.

Наличие данной меры поддержки будет стимулировать предприятие к увеличению объемов производства и сбыта. Если правильно расставить цифры, то государство получит больше, применив эту льготу. Одна из главных проблем промышленных МСП — это низкая производи-

тельность труда. В свою очередь, причина в том, что бизнес работает на старом низкопроизводительном оборудовании.

Недавно министерство экономического развития предложило штрафы и пени, накладываемые на предприятия, разрешить тратить на устранение недоработок, модернизацию.

## ПОСРЕДНИКИ СЪЕДАЮТ ВСЮ ПОДДЕРЖКУ

Наконец, на облегчение финансового положения МСП в условиях жёсткой денежно-кредитной политики нацелена поистине прорывная законодательная инициатива.

Предложено усовершенствовать систему грантов и льготных кредитов малому и среднему бизнесу, выдавая субсидии

напрямую субъектам МСП, а не через механизм компенсаций банкам.

Соответствующее обращение было подготовлено и направлено в правительство четырьмя деловыми объединениями. Под документом подписались президент ТПП РФ Сергей Катырин, президент «ОПОРЫ РОССИИ»

Александр Калинин, председатель «Деловой России» Алексей Репик и президент РСПП Александр Шохин.

Бизнес берёт кредит по льготной ставке, а компенсация от государства разницы между ней и рыночной ставкой направляется банкам.

**Елена Дыбова**, вице-президент ТПП РФ:

— Таким образом, значительную долю льготного финансирования фактически, получает банк, а не предприниматель. Есть цифры, озвученные ЦБ: 47% кредитов МСП получил стройкомплекс, еще порядка 25% получили различные финансовые консалтин- говые организации. Что досталось малому производственному бизнесу? — Три крошки на четыре пирога. Поэтому мы настаиваем на более дифференцированном подходе к выделению льготных категорий МСП: кто конкретно получает финансовую поддержку.

Идею реформы системы кредитования МСП поддерживают большинство профильных общественных объединений бизнеса. Критерием эффективности для этой системы должны быть не объёмы выдачи займов и субсидий, а физический рост числа получателей. О том, что действующая кредитная модель не очень продуктивна, говорит структура некоторых цифр. Например, такие факты, что в 2022 году 44% кредитной задолженности МСП приходилось на крупные займы

(от 1 млрд рублей). Едва ли настоящий малый бизнес в состоянии себе такое позволить. Зато кредиты до 5 млн руб. составляют 85,2% от общего числа, в деньгах это всего лишь 7%.

Выходит, что и финансовая поддержка не совсем льготная, и достаётся она отнюдь не самым малым.

Эта и другие проблемы МСП станут одной из магистральных тем в повестке XIX Всероссийского Форума-выставки «ГОСЗАКАЗ», который пройдёт

15-17 мая в технопарке инновационного центра «Сколково». Впервые на государственном уровне речь идёт о выделении промышленных МСП в отдельный экономический класс. К началу лета можно будет ознакомиться с достаточно зрелыми проектами законодательного блока, запланированными на завершающую фазу весенней сессии Госдумы. На кону — в том числе обновлённая версия нацпроекта по развитию малого и среднего бизнеса.



# ЭВОЛЮЦИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ЗАКУПОК ПОДМОСКОВЬЯ



Начальник Управления сопровождения корпоративных закупок  
ГКУ МО «Региональный центр торгов»

**Корина Юлия**

На протяжении 10 лет Комитетом по конкурентной политике Московской области (далее — Комитет) проводится системная работа по повышению качества закупочной деятельности заказчиков Московской области, осуществляющих закупки в соответствии с Федеральным законом от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (далее — Закон № 223-ФЗ).

Не самым простым оказался 2014 год, необходимо было ответить на такие вопросы, как:

— сколько организаций Московской области осуществляют закупки в соответствии с Законом № 223-ФЗ?

— каков объём закупок?

— как не допустить нарушений при проведении таких закупок?

Вопросов было много, но мы нашли на них ответы, проведя огромную работу по сбору и анализу данных.

Благодаря цифровизации закупочных процессов в Подмосковном регионе, информацию о заказчиках и об этапах закупочного процесса, о выполнении ключевых показателей и другую необходимую информацию можно отслеживать в режиме реального времени на Аналитическом портале Московской области — в разделе 223-ФЗ. Так, по итогам 2023 года в Московской об-

ласти закупочную деятельность, в соответствии с Законом № 223-ФЗ, осуществляют 849 заказчиков, общий объём закупок которых составил 172,48 миллиарда рублей.

При этом стоит отметить, что первым шагом на пути к систематизации закупочной деятельности корпоративных заказчиков Московской области стали разработка и утверждение постановлением правительства Московской области от 19.08.2014г. № 666/31 «О мерах по реализации Федерального закона от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» в Московской области» (далее — ПП МО № 666/31) Типового положения о закупке товаров, работ, услуг (далее — Типовое положение).

Также одной из важнейших задач Комитета с 2017 года становится согласование бессроч-

но приостановленных закупок, в соответствии с пп. 3 п. 3<sup>1</sup> ПП МО 666/31 (мебель, сувенирная продукция, организация праздничных мероприятий, поставка и аренда автотранспортных средств, в том числе специализированной техники, или оказание автотранспортных услуг), в целях обеспечения гласности и прозрачности закупок, осуществляемых в соответствии с Законом № 223-ФЗ. Для эффективного и качественного выполнения поставленной задачи Комитетом был доработан функционал государственной информационной системы Московской области «Единая автоматизированная система управления закупками Московской области» (далее — ЕАСУЗ), который с 2020 года позволил автоматизировать процесс согласования 8986 закупок на общую сумму 37,6 миллиарда рублей.

С 2018 года постановлением правительства Московской области от 24.04.2018 г. № 275/16 Комитет наделяется полномочиями по утверждению Типового положения. Именно с этого времени начинается эволюционное развитие закупочной деятельности заказчиков Московской области, осуществляющих свою закупочную деятельность по Типовому положению:

— осуществление закупок у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика) посредством подсистемы Электронный магазин государственной информационной системы Московской области «Единая автоматизированная система управления закупками Московской области» (далее — Электронный магазин), что по итогу позволило перевести 75% закупок малого объёма в электронный вид и получить экономии в размере 828 миллионов рублей;

— внедрение электронного документооборота в ходе исполнения договоров с использованием подсистемы Портал исполнения контрактов ЕАСУЗ, что обеспечило уменьшение бумажного документооборота и сократило время на обмен документами в ходе исполнения договоров.

Гибкость и оперативность принимаемых решений, направленных на оптимизацию закупочной деятельности в соответствии с нормами Закона № 223-ФЗ, позволили в непростой период пандемии коронавирусной инфекции (вызванной SARS-CoV-2, или COVID-19) принять меры, которые позволили вносить изменения в заключённые договоры, если при исполнении договора, в связи с её распространением, возникли независимые от сторон

договора обстоятельства, влекущие невозможность его исполнения. Так, у заказчика появилась возможность изменить условия заключённого договора в части увеличения срока исполнения договора и (или) цены договора более чем на тридцать процентов.

Подход Комитета, направленный на развитие конкуренции и стимулирование участия субъектов малого и среднего предпринимательства (далее — СМСП) в закупках заказчиков Подмосковья, осуществляемых в соответствии с Законом № 223-ФЗ, обеспечивает открытость, прозрачность, доступность закупок малого объёма для потенциальных участников.

В рамках поддержки СМСП была реализована возможность размещения закупок в Электронном магазине с преимуществом для СМСП. На текущий момент показатель по таким закупкам составляет порядка 52% от общего объёма закупок, размещённых в Электронном магазине. Также был увеличен порог начальной (максимальной) цены закупки, осуществляемой посредством Электронного магазина: с 600 тыс. рублей до 2 млн рублей.

Немаловажным этапом для Комитета стал вопрос о разработке комплекса антикризисных мероприятий для заказчиков в связи с ограничительными ме-

рами экономического характера в отношении Российской Федерации. В целях недопущения и минимизации негативных последствий введённых санкций и ограничительных мер были внесены следующие изменения в Типовое положение:

- Заключение договора с единственным поставщиком (исполнителем, подрядчиком) на закупку товаров, работ, услуг при наличии письменного обоснования невозможности или нецелесообразности использования иных способов закупки.
- Изменение существенных условий договора в случае невозможности его исполнения.
- Изменение условий договора, предметом которых являются подготовка проектной документации и (или) выполнение инженерных изысканий, и (или) строительство, и (или) реконструкция, и (или) капитальный ремонт объектов капитального строительства, в части увеличения срока исполнения договора и (или) цены договора более чем на тридцать процентов.

Указанные усилия Комитета позволили стабилизировать социально-экономическую ситуацию, повысить оперативность управления изменениями в части исполнения договоров в условиях санкционного давления.

В целях повышения эффек-

## 8986 закупок на 37,6 млрд руб.

АВТОМАТИЗИРОВАНО СИСТЕМОЙ УПРАВЛЕНИЯ  
ЗАКУПКАМИ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ С 2020 ГОДА

75%

ЗАКУПОК МАЛОГО ОБЪЁМА  
ПЕРЕВЕДЕНО  
В ЭЛЕКТРОННЫЙ ВИД

тивности реализации мер, направленных на поддержку СМСП, по инициативе Комитета в 2022 году внесены изменения в государственную программу Московской области «Предпринимательство Подмосковья», которые были утверждены постановлением правительства Московской области от 04.10.2022 г. № 1074/35 «О досрочном прекращении реализации государственной программы Московской области «Предпринимательство Подмосковья» на 2017-2024 годы и утверждении государственной программы Московской области «Предпринимательство Подмосковья» на 2023-2027 годы». В рамках мероприятий подпрограммы 2 «Развитие конкуренции Московской области» на 2023 год установлены плановые показатели:

- среднее количество участников на торгах — 2,5;
- выполнение доли закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства заказчиками МО — 30%.

Факт по итогам первого полугодия 2023 года составил:

- среднее количество участников на торгах — 2,7;
- выполнение доли закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства заказчиками МО — 50%.

2023 год встретил нас очередным вызовом: 69 заказчиков Московской области, не

828 млн руб.

СОСТАВИЛА  
ЭКОНОМИЯ

выполнившие обязанности осуществить закупки у СМСП в течение календарного года в объёме, установленном Постановлением Правительства РФ от 11.12.2014 г. № 1352 «Об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», разместившие недостоверную информацию о годовом объёме закупок у таких субъектов (она включена в годовой отчёт) или не разместившие годовой отчёт в ЕИС, по итогам 2022 года были переведены на осуществление закупок нормами Федерального закона от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее — № 44-ФЗ). Для таких заказчиков Комитетом приняты меры по обновлению функционала ЕАСУЗ, который позволил настроить закупочный процесс в сложившихся условиях и не допустить сры-

52%

ОТ ОБЩЕГО ОБЪЁМА ЗАКУПОК  
СОСТАВЛЯЮТ ЗАКУПКИ,  
РАЗМЕЩЁННЫЕ В ЭЛЕКТРОННОМ  
МАГАЗИНЕ С ПРЕИМУЩЕСТВОМ  
ДЛЯ СМСП

ва социально значимых закупок. При этом по итогам 2024 года лишь восемь заказчиков переведено на осуществление закупок нормами № 44-ФЗ.

Придерживаясь баланса интересов корпоративных заказчиков Подмосковья и развития конкуренции, в Типовое положение включают способы закупки, которые в полной мере обеспечивают эффективность осуществления закупочных процедур и удовлетворяют потребности корпоративных заказчиков Подмосковья при сохранении высоких стандартов конкуренции и соблюдении норм законодательства, регулирующих закупочную деятельность корпоративных заказчиков.

В рамках указанного баланса интересов Комитетом, с учётом пожеланий корпоративных заказчиков Подмосковья, с целью повышения эффективности закупочных процедур, а также сокращения сроков их проведения разработан и реализован такой способ закупки, как тендер в электронной форме. Осуществление закупки данным способом позволило сократить срок проведения процедуры с 37 до 18 дней, тем самым общий срок — от момента публикации закупки до заключения договора — сокращён на 19 дней.

Немаловажной является и автоматизация работы корпоративных заказчиков Подмосковья,

с  
600 тыс. руб.до  
2 млн руб.УВЕЛИЧЕН ПОРОГ НАЧАЛЬНОЙ  
(МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ЗАКУПКИ,  
ОСУЩЕСТВЛЯЕМОЙ ПОСРЕДСТВОМ  
ЭЛЕКТРОННОГО МАГАЗИНАСРЕДНЕЕ КОЛИЧЕСТВО  
УЧАСТНИКОВ НА ТОРГАХ

ПЛАН / 2023 ГОД

2,5

ВЫПОЛНЕНИЕ ДОЛИ ЗАКУПОК  
У СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА  
ЗАКАЗЧИКАМИ МО

30%

в рамках которой Комитетом обеспечены:

- внедрение и автоматическая генерация извещения и документации по способам закупки, предусмотренным Типовым положением, посредством ЕАСУЗ с дальнейшей интеграцией с Единой информационной системой в сфере закупок;
- автозаполнение электронной карточки договоров из ПИК ЕАСУЗ;
- идентичность данных ЕАСУЗ и ПИК на этапе закупки;
  - реализация функционала по автоматическому расчёту фактического выполнения доли закупок у СМСП в ЕАСУЗ;
  - реализация функционала по автоматическому формированию перечня товаров, работ, услуг для закупок СМСП.

Также с целью оптимизации закупочного процесса реализован конфигуратор для блока «Рабочая группа», который позволяет перевести процесс рассмотрения закупок в электронный вид и сократить время для

с  
37 днейдо  
18 днейСОКРАТИЛСЯ  
СРОК ПРОВЕДЕНИЯ  
ПРОЦЕДУРЫ  
ЗАКУПКИ

рассмотрения закупочной документации.

Всё это — то небольшое, что Комитет успел реализовать за прошедшее десятилетие своей деятельности, но оно позволило корпоративным заказчикам Подмосковья работать эффективно, повысить прозрачность закупок и, что немаловажно, конкуренцию, в итоге благоприятно повлияло на развитие малого и среднего предпринимательства в Подмосковье и на жизнь простых жителей нашего региона.

На сегодняшний день перспективным направлением развития корпоративных закупок в Подмосковном регионе является организация работы по привлечению крупнейших заказчиков Московской области к участию в программе по «выращиванию» поставщиков (далее — Программа), реализуемой АО «Корпорация МСП» в рамках поручения Президента РФ по итогам XXV Петербургского международного экономического форума от 20.07.2022 г. № Пр-1269. Она подразумевает под собой заключение офсетных договоров. Комитетом совместно с центральными исполнительными органами Московской области (далее — ЦИО МО) сформирован перечень заказчиков, заинтересованных в Программе. Преимуществами для заказчиков-участников Программы являются:

ФАКТ / 2023 ГОД / I ПОЛУГОДИЕ

2,7

50%

- увеличение количества надёжных и добросовестных поставщиков;
- импортозамещение и обеспечение снижения зависимости отраслей промышленности от импорта;
- увеличение доли закупок у СМСП;
- создание системы новых технических и технологических решений;
- снижение издержек, модернизация.

АО «Корпорация МСП» во взаимодействии с крупнейшими заказчиками Московской области и ЦИО МО и при методологической поддержке Комитета проводит работу по реализации комплекса мероприятий, направленных на создание условий для участия СМСП в закупках крупнейших заказчиков Московской области, которые обеспечат положительную динамику расширения доступа СМСП к корпоративным закупкам региона.

У нас много идей и планов, которые позволят вывести корпоративные закупки в Подмосковье на новый уровень. Наша цель — продолжать двигаться вперёд, преодолевая все сложности на пути к реализации поставленных целей.

# НЕОРИГИНАЛЬНЫЕ ЗАПЧАСТИ — БИЗНЕС ТРЕБУЕТ ПРАВ

Чего не хватает  
до полноценной индустрии  
комплектующих

Автор:

**Андрей Троянский**

Российское законодательство остаётся в плену маркетингового мифа о том, что без оригинальных комплектующих все умрут. Однако индустрия восстановления запчастей не уходит из политической повестки. В прошлом году все попытки легализовать этот бизнес увязли в согласованиях.

В 2024 году законодательная работа продолжается. Очередное предложение ослабить требования к ремонту иностранного оборудования поступило от Ассоциации параллельного импорта в адрес Комитета Государственной Думы по транспорту. Ассоциация предлагает внести в закон право компаний самостоятельно устранять дефекты неоригинальными запчастями. Одновременно аналогичные попытки происходят на треке энергетического машиностроения.

Одновременно Минэнерго совместно с Минпромторгом прорабатывает возможность смягчения требований к ремонту для нефтеперерабатывающих предприятий и разрешения использовать неоригинальные детали машин через механизм обратного инжиниринга. Крайне актуальная тема для ремонта не только пострадавших НПЗ, но и любого производственного оборудования: от пищевого и пошивочного до судостроительного.

Отсутствие внятных правил ребилдинга вредит экономике, заставляет компании сильно переплачивать за посредничество и накрутки в параллельном импорте, заставляет заказчиков пользоваться штучными полулегальными услугами вместо того, чтобы выстроить полноценную индустрию с понятными стандартами и контролем качества.

Единственными сферами, где ребилдинг относительно благополучно вышел на серийные производственные мощности, стали медтехника и гражданский авиационный сектор. В первом случае Росздравнадзор просто-напросто взял и выпустил приказ, разрешающий ремонтировать импортную медицинскую аппаратуру неоригинальными запчастями и комплектующими. Это благоразумно, учитывая тот факт, что отечественные производители способны обеспечивать лишь порядка 30% рынка медоборудования, а со смертью бесполезно играть в интеллектуальную собственность.

Во втором случае был найден более дипломатичный обходной манёвр через устройство «мэридского» ремонтного двора. В октябре 2022 года Минтранс разрешил использовать неоригинальные импортные запчасти для ремонта гражданских самолётов. А при Аэрофлоте появилась специализированная структура (центр компетенций), которая занимается их автономной сертификацией и техобслуживанием. Это позволяет поддерживать лётную годность иностранного авиационного парка. Центр оказывает услуги по конструкторскому сопровождению и эксплуатации: нормирует допуск неоригинальных горюче-смазочных материалов и «альтернативных» комплектующих. Как видно, при должном организационном подходе безопасность на уровне, и не возникает никакого контрафакта.

Приведенные примеры — это скорее вынужденные исключения из правил, чем общий порядок действий для промышленности.

Попытки прямо узаконить ребилдинг пока не привели к успеху. В 2022–2023 годах с просьбой легализовать индустрию восстановления запчастей (и с концепциями соответствующих законопроектов) в правительство обращались сразу несколь-

ко отраслевых объединений: Ассоциация автосервисов, Торгово-промышленная палата РФ, Комитет Госдумы по транспорту и развитию транспортной инфраструктуры.

Ситуация парадоксальная: бизнес, который давно занима-

ется восстановлением импортных компонентов, по факту нарушает законодательство об авторских правах. При том, что число таких компаний продолжает расти вместе со спросом на такие услуги.



**Дмитрий Тортев,**  
член экспертного совета  
Комитета Государственной Думы по конкуренции:

— На сегодня, согласно российскому законодательству, у конечного приобретателя оригинального импортного товара отсутствует право на ремонт. Целый ряд практикообразующих прецедентных решений закрепил для нижестоящих судов позицию о том, что неавторизованный иностранным правообладателем ремонт оригинальных товаров приводит к созданию товара ненадлежащего качества. Это (по мнению суда по интеллектуальным правам) равносильно производству подделки. Однако в условиях антироссийских санкций параллельный импорт и восстановительный ремонт становятся единственными источниками иностранных товаров, полное импортозамещение которых невозможно (как по причине отсутствия производствен-

ных мощностей, так и по причине недостаточности ёмкости внутреннего рынка). Ёмкость рынка нужна для получения необходимого эффекта масштаба и выхода на среднемировые рыночные цены. В результате весь неавторизованный производственный бизнес оказывается отлученным от ремонта и обслуживания иностранных товаров, что выталкивает его из легального рынка. Криминализация оборота оригинальных товаров и его приравнивание к обороту подделок стимулируют рост незаконной экономической активности, контрабанды и различных таможенных схем. Вследствие роста издержек на импортные комплектующие происходит резкое падение конкурентоспособности отечественного производства.

Ради справедливости отметим, что судебная практика в пользу иностранных правообладателей, о которой говорит Тортев, была преимущественно сформирована до начала СВО. Государственная машина меняется слишком медленно, и сложившуюся механику распределения интеллектуальной собственности, скорее, можно воспринимать как анахронизм.

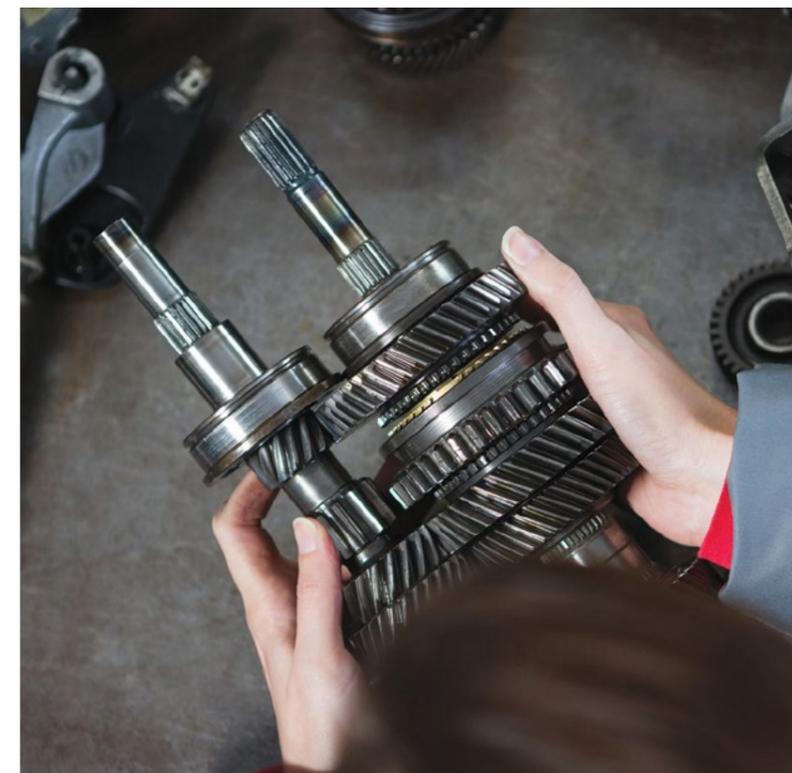
Тем более что системы как таковой не существует. Есть односторонние маркетинговые тре-

бования международного права, работающие в интересах западных компаний, которые РФ приняла как данность, даже не выстроив собственного регулирования.

Поэтому при попытке разорвать законы мешает бизнесу заниматься обратным инжинирингом и восстановлением иностранных запчастей, зацепки всплывают то на уровне наднациональных регламентов Таможенного союза, то в тайных разветвлениях Граж-

данского кодекса. Парадокс в том, что эти нормативные барьеры туда никто специально не закладывал, они там естественным образом выявились при выработке судебных решений. Поскольку своего аутентичного Закона об интеллектуальной собственности в Российской Федерации нет от слова «ноль». А раз его нет, то обоснования приходят извне или плохо сочетаются со здравым смыслом.

Вот типичный пример такого



нормативного прочтения.

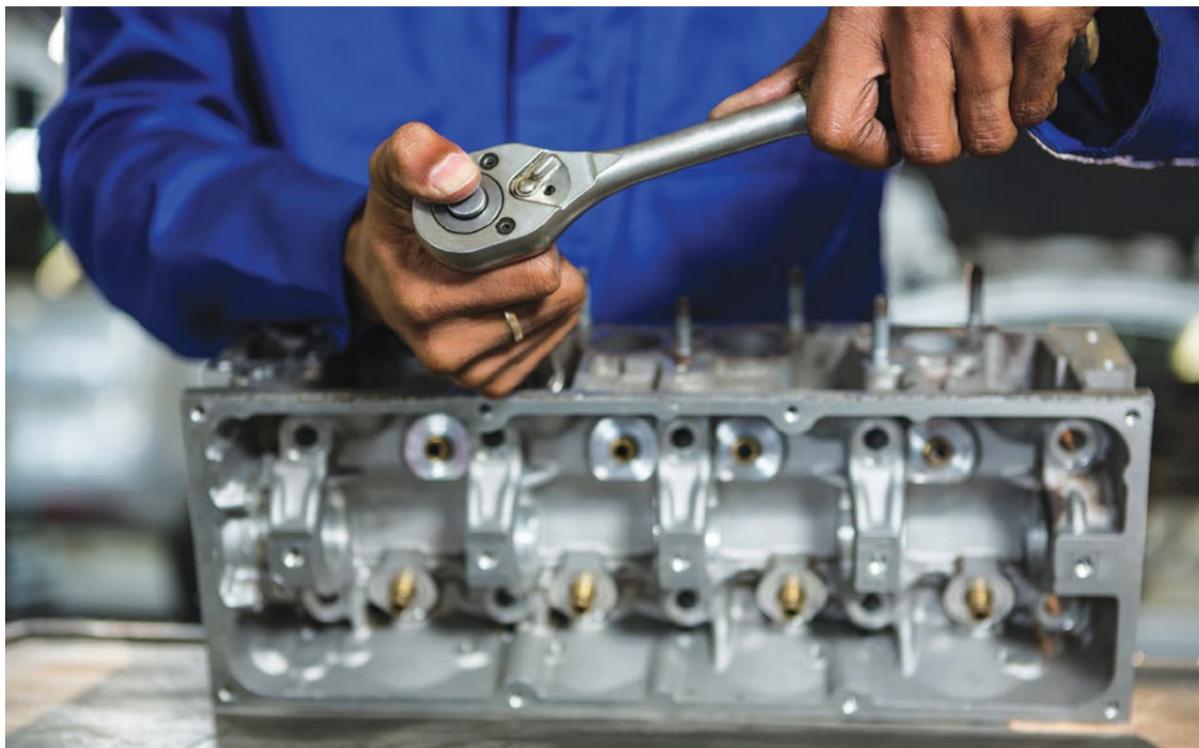
Неопределённость п. 2 ст. 133 ГК РФ («О неделимых вещах») в сочетании с положениями статьи 1487 ГК РФ («Исчерпание исключительного права на товарный знак») вынуждает суды истолковывать ремонт и последующую перепродажу как введение в оборот новой вещи, а значит, невольно восстанавливать

исключительное право.

А вот пример дефицита собственных норм интеллектуального права.

Положения техрегламента Таможенного союза (ТР ТС010/2011), а также правила промбезопасности, утверждённые Ростехнадзором, устанавливают необходимость соблюдения предприятиями руководства

по эксплуатации оборудования. А эти нормы требуют использовать только оригинальные запчасти. Итого — истиной в последней инстанции и исходным нормообразующим документом оказывается «Руководство по эксплуатации». Остаётся только развести руками... Где закон об интеллектуальных правах?



## ЭКОНОМНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ИНДУСТРИИ

Самый простой и экономный (с правовой точки зрения) способ вывести из серой зоны индустрию ребилдинга — это узаконить восстановление агрегатов разобранных машин (автомобилей, станков, самолетов, тракторов...), обязав любых зарубежных вендоров раскрывать технические данные и делиться технической документацией с российскими сервисными организациями.

Таким путём уже пошли многие экономически развитые государства. Это делается в более (КНР, Бразилия) или менее жёсткой форме (Турция, ЮАР). Мягкая форма предусматривает создание на территории страны-потребителя уполномоченных сервисных точек для восстановления или реинжиниринга им-

портных комплектующих. Но эти уполномоченные предприятия, даже при соблюдении всех формальностей сертификации от разработчика, относятся уже к местной индустрии запчастей, являются частью национальной промышленности. В международной практике полное засекречивание интеллектуальной собственности применяется разработчиком только в отношении самых отсталых стран с полуколониальным статусом. Это ни в коем случае не норма, как пытаются доказывать некоторые адепты теории свободного рынка.

Второе разночтение касается безопасности. Активно эксплуатируется миф, что восстановленная деталь якобы обладает худшими характеристиками,

чем оригинал и является едва ли не контрафактом. Однако специалисты из технических лабораторий и НИИ почему-то утверждают обратное. При восстановлении изделия некоторые характеристики — от внешних параметров до устойчивости к износу — могут улучшаться. Поскольку речь идёт именно о доработке, то в процессе нередко применяются новые технологии, не использовавшиеся производителем оригинальной детали. Особенно когда доработка изделия осуществляется не в гараже, а в экспериментальном цехе при профильном НИИ или КБ. В России достаточно институтов и мощностей для наладки массового ребилдинга компонентов практически во всех отраслях.

В подтверждение — любопытный комментарий генерального директора Корпорации развития Московской области **Александра Федорова** по поводу открытия нового производства по восстановлению запчастей в регионе:

— Производство компании «Механика» позволит заменить импортные аналоги, не уступая им по качеству. Так, например, на предприятии смогут восстанавливать коленчатый вал или блок цилиндров, в том числе для импортной техники. Ещё один плюс в том, что по энергозатратам и воздействию на окружающую среду гораздо выгоднее отшлифовать коленчатый вал в ремонтный размер, чем выкапывать руду, плавить металл и отливать новое изделие с его последующей обработкой.

Мощнейший аргумент в адрес тех, кто так волнуется об экономической целесообразности ребилдинга.

В конце прошлого и начале 2023 года группа производственных и ремонтных предприятий, входящих в Союз автосервисов России, пыталась договориться с правительством о легализации программы самостоятельного ремонта и производства «аналогичных» запчастей для иномарок без участия иностранцев. Это потребует минимальных правок законодательства и нулевых затрат из бюджета.

- Внести точное определение термина «восстановленная запчасть».
- Внести коды-классификаторы для организаций, занимающихся восстановлением запчастей.
- Установить технические стандарты для предприятий, занимающихся восстановлением.

Это облегчит сертификацию и контроль качества.

Итак, индустрия восстановления — это важнейшая часть любой высокоразвитой (то есть способной к саморазвитию и самообучению) промышленной системы.

Опыт Подмоскovie по легализации и поддержке такого бизнеса в очередной раз доказывает экономическую и управленческую состоятельность этого передового для страны региона. Берут и делают.

Наиболее глубоким образом тема реверс-инжиниринга и ребилдинга раскрывается в повестке Форума-выставки «ГОС-ЗАКАЗ». Эксперты Форума на протяжении нескольких лет следят за последовательным развитием законодательства и про-

«Механика», специализирующаяся на промышленном восстановлении деталей двигателей внутреннего сгорания, инвестирует в расширение конвейера 400 млн рублей. На новом авторемонтном заводе компания сможет восстанавливать двигатели не только легковых автомобилей, но и крупногабаритной строительной, специальной и сельскохозяйственной техники. Производить карданные валы, гильзы цилиндров, направляющие втулки и седла клапанов будут на модернизированном оборудовании отечественного производства. На предприятии также наладят выпуск запчастей, станков и элементов тюнинга для стрелкового оружия.



## «СЕРВИС ДЛЯ БИЗНЕСА» ОТ ГЛАВГОССТРОЙНАДЗОРА МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ ВОШЁЛ В ТОП-10 ЦИФРОВЫХ ПРАКТИК ГОДА В РЕЙТИНГЕ МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РОССИИ

Агентство стратегических инициатив «Смартека» и Минэкономразвития России сформировали список 10 лучших цифровых практик по направлению «коммуникации, связь и цифровая экономика» за 2023 год для тиражирования в регионах страны. Отбор проходил при участии заинтересованных федеральных органов исполнительной власти и комиссий Госсовета РФ.

От Московской области в список вошло четыре решения, в том числе «Комплексный цифровой сервис для бизнеса в рамках контрольно-надзорной деятельности», разработанный Главным управлением го-

сударственного строительного надзора Московской области. «Комплексный сервис» запущен в регионе в мае 2022 года для цифровизации процессуальной коммуникации между бизнесом, контрольными (надзорными) органами и органами муниципального контроля, а также для сокращения сроков такого взаимодействия.

В конце 2023 года завершались оцифровка всех 6 видов муниципального контроля (земельный, жилищный, лесной, охраняемые природные территории, благоустройство, транспорт и дороги), осуществляемых органами местного

управления 57 городских округов Московской области.

С момента запуска сервиса по запросам контролируемых лиц проведено более трёх тысяч профилактических мероприятий, среди них — 1,7 тысячи консультирования, 1,3 тысячи профвизитов и 96 самообследований. Записаться на профилактическое мероприятие можно через заявку в электронном виде, выбрав мероприятие в цифровом календаре.

Всего на платформе АСИ «Смартека» размещено девять цифровых решений Главгосстройнадзора Московской области.

### В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ СЕРВИС ОБЪЕДИНЯЕТ

14 РЕГИОНАЛЬНЫХ ВЕДОМСТВ

57 ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

### ВСЕГО ОРГАНИЗОВАНО

42 ВИДА НАДЗОРА, ВКЛЮЧАЯ

6 ФЕДЕРАЛЬНЫХ

30 РЕГИОНАЛЬНЫХ

6 МУНИЦИПАЛЬНЫХ

72 %

СОКРАЩЕНИЕ СРОКА РАССМОТРЕНИЯ ЗАЯВОК ОТ БИЗНЕСА И ГРАЖДАН

с 10–40 дней до

1–10 дней

175 тыс. ДОКУМЕНТОВ

СОСТАВИЛ ОБЩИЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ

35 ФОРМ ДОКУМЕНТОВ ДОСТУПНО ДЛЯ ЗАЯВИТЕЛЯ В ЛИЧНОМ КАБИНЕТЕ НА РПГУ



Журнал  
«КонкурентЕАМ»  
<https://easuz.mosreg.ru/competitors>



Журнал  
«Цифровые Закупки»  
[www.zakupki-digital.ru](http://www.zakupki-digital.ru)

