

Модератор (Роман Желтов, начальник управления внешнеэкономических связей и инвестиций, Торгово-промышленная палата Ульяновской области): Здравствуйте, уважаемые участники и гости сегодняшней нашей практической конференции под названием «Участие бизнеса в госзакупках — ожидания и реальность». Меня зовут Роман Желтов. Я из Ульяновской торгово-промышленной палаты.

Хочу, в первую очередь, представить наших спикеров. Это директор Департамента государственных закупок Ульяновской области Инга Погорелова. Наталья Попова, генеральный директор «Единый ресурс +». Антон Губин, руководитель отделения по поддержке пользователей официального сайта Российской Федерации о размещении государственного муниципального заказа. Анатолия Тарасова, заместителя генерального директора «Единый ресурс +». Валерия Хохлова, начальника операционного офиса «Ульяновский» «Уральского банка реконструкции и развития». Корнева Василия, директора по развитию «Трейд стандарт». И у нас еще не подошел Садыков Рустам, это член регионального отделения общероссийского народного фронта.

Итак, о чем же мы сегодня с вами будем говорить? Поддержка малого и среднего бизнеса — это очень важная, широко обсуждаемая на всех уровнях тема. Без развития и поддержки малого и среднего бизнеса создание устойчивой к внешним угрозам и стабильной экономики невозможно. Об этом говорилось и в послании президента, и здесь на форуме, и вообще, на многих важных мероприятиях и конференциях.

Однако много уже сделано. К примеру, это институт по защите прав предпринимателей. Создан целый ряд федеральных и региональных центров поддержки развития предпринимательства, сформирована законодательная база. Но все равно трудности, с которыми сталкиваются малые и средние предприятия в своей деятельности, тормозят их развитие. И актуальность этих вопросов стоит на повестке сегодняшней сессии.

Итак, программа нашего мероприятия включает несколько тем. Это и возможности, потребности компаний с государственным участием регионов в сотрудничестве с малыми, средними предприятиями, с какими трудностями сталкиваются российские предприниматели при участии в закупках, какие проблемы возникают у государственных компаний при реализации программ партнерства с предприятиями.

Сразу хочу оговориться о регламенте. Уважаемые спикеры, мы работаем с вами здесь до 15 часов. Поэтому, если возможно, ограничьте выступления до 10, максимум 15 минут, чтобы мы могли вопросы, с залом пообщаться тоже.

Итак, слово предоставляет директору департамента государственных закупок Ульяновской области Инге Погореловой. Прошу!

Инга Погорелова, директор, Департамент государственных закупок Ульяновской области: Здравствуйте, уважаемые участники сегодняшнего нашего круглого стола. Ну, естественно, я буду говорить о закупках, потому что бюджетная сфера, которая идет на реализацию функций как государственного, так и муниципального заказа, естественно, является главной, наверное, инвестиционной составляющей для развития малого бизнеса. Почему — потому что бюджетные деньги, которые нам необходимы для того, чтобы выполнить свою функцию, для этого нам нужен товар. А этот товар мы приобретаем. И в лучшем случае, конечно, его лучше приобретать у субъекта малого предпринимательства. Почему? Потому что это те деньги, которые пойдут на развитие субъекта малого предпринимательства.

Но учитывая то, что мы тратим бюджетные деньги, мы обязаны их тратить в соответствии с законом. Если это бюджетная сфера, то 44 закон, если эта сфера касается автономных учреждений и коммерческих структур, хозяйствующих субъектов, это 233-я. Поэтому я остановлюсь на тех правилах, которые по 44-му и по 223-му.

Как бы ни ругали 44 закон, я считаю, что данный закон очень много мер поддержки уже учитывает. И по 44 закону, как на территории Ульяновской области, у нас есть такая статистика. Когда мы работали по 94 закону, то средства, которые выделялись для субъектов малого предпринимательства, составляли около 7,5% от всего бюджета. Когда поменялись правила по 44 закону... А что было сделано правительством Российской Федерации?

Во-первых, процентная составляющая была увеличена. Свыше 15% мы теперь размещаем у субъекта малого предпринимательства. Плюс ко всему, очень здорово подстегнуло наших заказчиков, когда с апреля месяца была введена отчетность в обязательном порядке, какой процент бюджетное учреждение размещает у субъекта малого предпринимательства.

Следующая поддержка, которая была в 44 законе — это, естественно, обязательно авансирование для субъекта малого предпринимательства, и оплата по факту выполненных работ в течение 30 дней.

И те цифры, которые я сейчас озвучиваю, вы представляете, за 10 месяцев 2015 года у нас уже размещено у субъекта малого предпринимательства около 3 млрд. руб. Совокупный годовой объем у нас 16 млрд. руб. составляет. 10 млрд. руб. - это закупки, которые производятся государственными заказчиками, и около 5 млрд. руб. - это муниципалитет. И 3 млрд. руб.: 2 млрд. - это тот заказ, который был выставлен и размещен государственными заказчиками у субъекта малого предпринимательства.

Какие проблемы возникают при процедурах размещения заказа? Я буду, конечно, ссылаться на наши цифры. Дело в том, что, в основном, приоритетный способ — это аукцион и котировки. Для субъекта малого предпринимательства удобны котировки. Почему котировки? Да потому что не надо обеспечение заявки. При проведении электронного аукциона необходимо обеспечение заявки. Естественно, тогда предпринимателям приходится какие-то свои финансовые составляющие в банки перечислять. Но котировок мы все равно проводим меньше, потому что есть ограничения, 10% от совокупного годового объема.

Но несмотря на это, когда мы проанализировали по котировкам и по аукционам, в принципе, наши участники, по 3, по 5 участников у нас есть, конкуренция существует.

Следующее. Хотелось бы отметить, что на территории Ульяновской области у нас централизованная система размещения заказа. И считаю, это совершенно правильно, потому что нашим потенциальным поставщикам, например, все равно, участвовать в закупках в отрасли здравоохранения или в образовании. У нас формы все унифицированы, документация вся унифицирована. Они все открыты, они все понятны. Даже я, например, как руководитель, если возьму документацию, например, Ульяновской области и документацию, например, Омской области, сами понимаете, там разные внешний вид, разное что-то еще. У нас такого нет. И наши потенциальные участники уже, в принципе, привыкли к нашей документации. Я считаю, что это положительный момент.

Что не нравится нашим предпринимателям? Очень правильный вопрос, когда они начинают поднимать. Почему, когда мы принимаем участие в электронных аукционах, то для участия мы подаем выписку из единого реестра, нотариально заверенную один раз на площадку, и все. Если же мы принимаем участие в конкурсах (а конкурсы мы проводим для субъекта малого предпринимательства, это у нас продукты питания), то на каждый год они должны выписку из единого реестра, нотариально заверенную? Но это же деньги, это неудобно. Почему один и тот же закон, а почему такие разные правила?

Неоднократно мы поднимали этот вопрос перед правительством Российской Федерации. Но я так думаю, что эта тема так и останется без решения, потому что к 2017 году планируется перейти на электронный документооборот, электронные процедуры. Как и конкурс, так и котировки. И эта проблема снимется.

Да, и последнее, что нам высказывают - это, естественно, оплата за исполненные контракты. Я сказала уже, что закон обязывает всех заказчиков оплачивать (хоть муниципальных, хоть государственных) в течение 30 дней выполненные работы, если этот контракт заключен с субъектом малого предпринимательства. Есть здесь у нас, над чем работать. Есть у нас статистика. Вот я сказала, 3 млрд. руб. мы разместили, контракты заключены. За 8 месяцев был у нас долг перед субъектом малого предпринимательства около 160 млн. руб. 90% - это муниципалитеты должны, 10% - это государственные заказчики. Но мы берем на себя такие обязательства, до конца года мы эту ситуацию, естественно, выправим.

Теперь перехожу к более сложному закону 223-му. Хочу сделать итог, что по 44 закону правила игры открыты, и они, в принципе, понятны субъекту малого предпринимательства. И у нас с ними выстроили сравнительно такие рабочие отношения. Но 223 федеральный закон, в котором работает также наша бюджетная сфера, но какие средства там? Средства там точно такие же, как и в бюджетной сфере, где-то около 16 млрд. руб. Но если те 16 млрд. руб. по 44 закону практически все открытые, но по 223, где работают хозяйствующие субъекты, а у нас их 374, такие организации, которые на территории Ульяновской области работают по 223 закону, их них 119 — это организации на уровне субъекта, остальные — муниципалитета.

Но я могу сразу сказать, что тяжело субъекту малого предпринимательства работать в этой части. Почему тяжело? Потому что эти закупки практически все закрытые, потому что они работают по своим положениям. У субъекта малого предпринимательства в законе только лишь 18%, но обязанность только тех организаций, по которым выручка свыше 2 млрд. руб. Таких организаций у нас пока на территории Ульяновской области нет. И поэтому в этой части субъекту малого предпринимательства тяжело принимать участие, потому что практически спектр весь закрыт.

Но эта тема у нас не остается без внимания, потому что принято уже решение на уровне правительства Ульяновской области. Мы неоднократно пытаемся регулировать эту часть закупок. Но на федеральном уровне нам это право не дается. Мы неоднократно пытались нормативные документы сдать на территорию Ульяновской области. Прокуратура категорически против.

Поэтому пошли по другому пути. С 1 января 2016 года на Департамент государственных закупок возложены теперь новые полномочия в соответствии с 44 законом, 15 статьей. 15 статья, что все капвложения и инвестиции на капвложения, которые автономные

учреждения и хозяйствующие субъекты должны тратить по 44 закону, если им выделяются бюджетные деньги, они теперь будут тратить через процедуры, которые будет проводить уполномоченный орган. Это первое.

Второе. Принято решение, что все-таки будут на территории Ульяновской области унифицированные типовые положения для всех организаций, которые работают по 223 закону. И обязательно будем рекомендовать, чтобы они обязательно включили такой же процент, более 15% по субъекту малого предпринимательства.

Мы согласны, пусть это будут не процедуры, пусть это будет единственный источник. Но однозначно только чтобы данные организации заключали у субъекта малого предпринимательства. И я думаю, что эти наши направления, естественно, как бы откроют для наших предпринимателей и нишу 223 закона.

Очень бы хотелось, чтобы по 223-му также было на федеральном уровне сокращено количество электронных площадок. У нас их, например, по 44-му 5, по 223-му их 119. Может, меня поправят, больше сотни. Как нашему субъекту малого предпринимательства там, к примеру, ориентироваться?

В принципе, такие у меня цифры. Это все, что я хотела вам сказать.

Роман Желтов: Спасибо Вам большое! Если в зале есть у гостей вопросы, пожалуйста, можете задать спикеру прямо сейчас. Если вопросов нет, хорошо. Тогда давайте перейдем к следующей. Я хотел бы передать слово Наталье Поповой, генеральному директору «Единый ресурс+» с ее выступлением. Пожалуйста!

Наталья Попова, генеральный директор, «Единый ресурс+»: Добрый день, коллеги! Еще раз представлюсь. Наталья Попова, специализированная организация в рамках 44 и 223 федерального закона «Единый ресурс».

Как специализированная организация на территории Ульяновской области мы работаем с 2010 года и активно помогаем участникам закупок принимать участие, подавать заявки, попасть в сферу государственных закупок.

Одним из направлений нашей деятельности является выдача электронной подписи. Это первый шаг для участия в государственных и коммерческих закупках. В дальнейшем наши отношения с юридическими лицами складываются по подаче заявок. Подача заявок как в рамках контрактной системы, 44 федеральный закон, так и на коммерческие закупки. Если по контрактной системе, в принципе, у нас никаких ограничений нет, подаем мы вместе с участниками заявки не только по Ульяновской области, но и по всей Российской Федерации, подаем как на электронных площадках заявки, так и запросы котировок, готовим открытые конкурсы, запрос предложений. По 223 закону активно участвуем на территории Ульяновской области, и с введением электронных площадок все чаще стали участвовать и в других регионах нашей страны.

В принципе, проблем по подготовке заявок у участников сейчас уже практически не возникает, потому что за два года контрактной системы уже сложилась практика ФАС, уже очень много разъяснений выпустило министерство экономического развития по содержанию документации во всех регионах, по требованиям к участникам. Они, в принципе, уже стандартные. И, кроме характеристик, от участников сейчас никаких трудностей нет.

В рамках 223 закона тут немного сложнее. У каждого заказчика в каждом регионе свои требования. Но стараемся, подаемся. Есть большой успешный опыт участия. В рамках

вопросов-ответов хотелось бы, конечно, с вами пообщаться, узнать, какие проблемы возникают у вас непосредственно. Возможно, где-то мы сможем помочь, подсказать. Также наши сотрудники, Антон непосредственно сегодня расскажет, что с 1 января вступает в силу Единая информационная система. То есть, у нас будет не официальный сайт, а Единая информационная система.

Автоматически за новогодние праздники вся интеграция с официального сайта на Единую информационную систему пройдет. Как пользователи мы этого не заметим. Положение по подаче в электронном виде, скорее всего, вступит чуть позже. Пока этого не было анонсировано.

На официальном сайте каждый день обновляется информация. Вывесили пресс-релиз Единой информационной системы. Соответственно, каждый желающий может с ним ознакомиться и подготовиться. Это что касается официального сайта.

По планам-графикам это, наверное, больше интересно заказчикам. Если такие здесь присутствуют, опять же, Антон более подробно расскажет, как в структурированной форме это разместить. Как участникам закупок вам, наверное, будет интересно спланировать свою деятельность на следующий год, уже в этом году посмотреть опубликованные планы-графики на 2016 год, подготовить свои силы к участию, заранее, если необходимо, получить электронно-цифровую подпись или собрать весь пакет документов, который будет требоваться на ту или иную закупку. Сейчас на официальном сайте вся эта информация уже размещена.

И, в принципе, еще раз повторюсь, по формату вопрос-ответ, по участию в закупках готовы будем сегодня ответить, разъяснить.

Роман Желтов: Хорошо, спасибо Вам большое! Вопросы есть? Прошу Вас. Представьтесь, пожалуйста.

Кирилл Чернов: Добрый день. Спасибо, уважаемые спикеры. Меня зовут Кирилл Чернов, кожаная мастерская «Хэнсел». Вот у меня такой простой, конкретный вопрос. Что необходимо конкретно сделать, допустим, мне как субъекту малого предпринимательства для того, чтобы участвовать в государственных закупках? То есть, какие-то шаги хотя бы схематично поэтапно.

Роман Желтов: Спасибо.

Наталья Попова: Самое первое, с чего мы начинаем — заходим на портал закупки.гов.ру. Это самое первое. Это Единая информационная система с 1 января, так она будет называться. Единый сайт. Как, прежде всего, объясняем всем участникам, кто к нам обращается, это газета с объявлениями. То есть, там Вы можете просмотреть абсолютно все закупки Российской Федерации на данном моменте, которые находятся на подаче заявок, которые уже прошли, которые были проведены в прошлом. И которые будут проведены в будущем — это с помощью плана-графика заказчика.

На официальном сайте есть расширенный поиск. В расширенном поиске Вам необходимо будет вбить свой код деятельности, указать критерий — это цена, регион, этап, соответственно, подачи заявок. И нажать кнопку «поиск». После этого Вам выходит несколько страниц закупок, которые Вам, возможно, будут интересны. Вы ознакомитесь с этими закупками. Вся подробная информация всегда присутствует в извещении, в документации, в проекте контракта. То есть, Вам сразу будет понятно, что необходимо

для участия в этой закупке, и на какие условия Вы подписываетесь, если Вы выигрываете тот или иной тендер.

Если эта закупка проходит в виде бумажного документа, это запрос котировок или открытый конкурс, то Вы готовите оригиналы документов, сшиваете, отправляете заказчику. Если есть возможность, присутствуете при вскрытии конверта, если нет, отправляете либо курьером, либо «Почтой России», соответственно. Если это закупка в электронной форме, Вам необходимо получить электронную подпись, пройти аккредитацию на электронной площадке. Если это государственные закупки, это 5 электронных площадок, на которых проходят торги. Если это коммерческие, то более ста, там 119, 120, меняется количество.

Проходите аккредитацию, подаете заявку. В режиме реального времени у Вас проходит аукцион. После аукциона рассматривают вторую часть Вашей заявки. Если все складывается благоприятно для Вас, все документы соответствуют требованиям закона и требованиям заказчика, то с Вами заключают контракт. Контракт подписывается в электронной форме. Вы предоставляете обеспечение, если это банковская гарантия, в электронной форме, если это открытый конкурс, то уже на бумажном носителе.

Подписываете контракт и начинаете исполнять. Исполнение — уже на этом моменте Вы знакомитесь с заказчиком более плотно, подробно. Закрываете пока все на бумажном носителе. В дальнейшем, возможно, говорят о том, что смогут электронно также закрывать контракты на площадках. Но пока этого функционала нет, это только в планах. То есть, для Вас основное — это познакомиться с сайтом, определиться с направлением и дальше уже принимать активное участие в закупках.

Роман Желтов: Спасибо. Еще есть вопросы? Прошу Вас.

Вопрос из зала: Я хотела бы спросить про аффилированность. Вы как-то планируете на площадке такую информацию аккумулировать в едином справочнике?

Наталья Попова: Вопрос площадки, наверное, к нам не очень относится.

Реплика: Здесь подтягивается Росреестр налоговой службы. И как бы должен быть единый справочник. Потому что определить аффилированность лиц — это занимает очень большое время.

Инга Погорелова: Извините, пожалуйста, а вот вопрос аффилированности, вы когда его хотите? Для расчета начальной цены, для участия в аукционах?

Реплика: На всех этапах, даже на этапе работы комиссии по эффективности закупки. Нам нужна эта информация.

Инга Погорелова: Извините, пожалуйста, согласно 44 закону у нас не члены комиссии, аффилированное лицо, не аффилированное лица, они имеют право принимать на общих основаниях, организации. Поэтому как бы вот такое понятие аффилированности в 44 законе не знаю. При расчет начальной цены да, конечно, здесь как бы еще есть. Но вот документацию мы...

У нас есть определенные требования к документации. Есть четкий перечень, какие требования мы можем установить к заявке. Все. Участник аффилированный он, не аффилированный, даже если они две организации, они аффилированные, они пришли на аукцион, они принимают участие, пожалуйста. Здесь немножко, наверное, не то.

Роман Желтов: Пожалуйста.

Вопрос из зала: Инга Анатольевна, вопрос очень уместный. Почему — потому что мы вот коснулись конкретно, у нас счетная палата проверила нас. Мы предложения точно так же собирали. У нас получилось так, что аффилированные фирмы у нас попали, у нас был очень большой скандал. И нам сказали, что мы неправильно работаем, и мы должны, прежде всего, знать, аффилированные лица никоим образом не должны участвовать в одноименной, предположим, какой-то там котировке, либо еще там другая форма. То есть, такие неприятности у нас были.

Инга Погорелова: Вы совершенно... Давайте так. Мы, давайте, не будем путать саму процедуру и подготовку технико-экономического задания. Когда мы готовим технико-экономическое задание, у нас есть 33 статья «объект закупки». Там четко написано, что должен включать в себя объект закупки. 22 статья — это расчет начальной статьи 44 закона. Там у нас 5 с вами случаев, когда, как мы должны рассчитывать.

А когда работает уже комиссия, это уже мы перешли с вами от технического задания в плоскость подведения итогов. Там никакой аффилированности с вами не имеем права проверять. Поэтому здесь мы не должны путать. Расчет начальной цены, комиссия по эффективности расходования бюджетных средств — это чисто внутренний нормативный документ, который принят только на территории Ульяновской области. Все, больше он не распространяется на другие субъекты.

Да, конечно, при расчете начальной цены лучше не брать предложения аффилированных лиц. Но только для точности расчета начальной цены. Но несмотря на то, что вы в расчет начальной цены эти два, например, аффилированных лица не берете, но две эти организации имеют полное право подать заявку на котировку.

Реплика: Последствия какие?

Инга Погорелова: Никакие. Кто даст меньшую цену, тот и выиграет. Те же две организации, аффилированные имеют право подать, извините меня, и на аукцион, пожалуйста. Кто даст из них меньше, тот и выиграет. И также они имеют право подать даже на конкурс. И если даже мы установим факт, что они аффилированные, извините, у нас нет с вами, если не ошибаюсь, никаких оснований отклонить их. Потому что у нас четко есть те основания, которые мы имеем право. Выписка из Единого реестра, банкрот, кто-то еще, и все. А аффилированность — это как бы в части формирования задания, да. А если подведения итогов, то...

Роман Желтов: Все, понятно, спасибо. Еще есть вопросы? Я тогда хотел бы передать слово следующему спикеру, Антону Губкину, руководителю отделения по поддержке пользователей официального сайта Российской Федерации размещения государственных, муниципальных заказов. Он как раз, наверное, более детально объяснит, как пользоваться.

Антон Губкин, руководитель отделения по поддержке пользователей, zakupki.gov.ru: Да, более детально объясним, как пользоваться планами-графиками, планами закупок и непосредственно самой документацией на сайте, самими закупками.

На официальном сайте каждый заказчик и по 44 закону, и по 223 должен разместить какой-либо документ о закупках, которые он собирается проводить в этом году, в следующем, допустим, году. По 44 закону это является планы закупок и планы-графики, и по 223 закону планы закупок.

Как поставщикам работать в реестре планов закупок и в реестре планов-графиков? С 2016 года планы закупок и планы-графики размещены в структурированной форме, то есть,

будут размещаться в структурированной форме. Структурированная форма подразумевает под собой - каждая возможная в следующем году закупка размещена на сайте как отдельная позиция. В этой позиции прописаны возможные требования к участникам, возможные ограничения, преимущества, допустим, непосредственно сам объект закупки, начальная, максимальная цена, даты, сроки размещения, рассмотрения, тому подобная информация, которая нужна при подаче заявки на участие в конкурсе, аукционе, запросе котировок или в другом способе закупок. Соответственно, информация, которая поставщику для участия важна.

В планах-графиках не размещается непосредственно сама документация, так как техническое задание размещается. В планах-графиках размещается, в основном, общая информация об объекте закупки. Но на этапе планирования участия в этих закупках, я думаю, что информации вполне достаточно для того, чтобы подготовиться самим, подготовить документацию для участия.

Как реестром планов-графиков пользоваться? На сайте предоставлен, как и в остальных реестрах, быстрый поиск и расширенный поиск. При пользовании быстрым поиском, соответственно, все, что вам может пригодиться — это ИНН заказчика или название, наименование организации заказчика. Если информация такая неизвестна, то логичнее пользоваться расширенным поиском. В расширенном поиске представлены такие критерии, как, опять же, наименование заказчика, ИНН заказчика, период планирования, виды деятельности. И, как вариант, субъект, соответственно, Российской Федерации.

Для того, чтобы расширенным поиском воспользоваться, вбиваем известную вам или интересующую вас информацию в расширенном поиске, каждый критерий. Естественно, вбиваются только известные. Остальные критерии, если они не важны или неизвестны, необходимости вбивать их нет. Должен быть забит хотя бы один критерий для поиска. Нажимаем на кнопку «найти» - выходит список планов-графиков всех организаций, которые удовлетворяют критерия вашего поиска.

Так как размещены они в структурированной форме, достаточно сложно сориентироваться, потому что каждая позиция появляется как отдельный результат. Но несмотря на это, даже, например, 100 позиций подряд — это может быть одним планом-графиком. Поэтому при просмотре каждой позиции если вас интересует определенный план-график определенной организации, логичнее нажать сразу же на ссылку «сведения плана-графика». Откроется общая информация об организации, вкладка «позиции плана-графика» и вкладка «итоговые позиции плана-графика».

В итоговых позициях предоставлены закупки, как вариант, у единственного поставщика по 83 статье и общесовокупный годовой объем закупок у этой организации. То есть, вас как поставщика, скорее, интересует именно вкладка «позиции плана-графика». На этой вкладке предоставлен, соответственно, список позиций, то есть, список планируемых для проведения в этом году закупок. Там предоставлены сроки размещения, критерии, критерии объекта закупки, критерии оценки, например, участников и тому подобная информация.

Что касается планов закупок по 223 закону, поиск по ним производится, соответственно, так же, в том же реестре. И размещаться с 2016 года также будет только в структурированной форме. То есть, каждая отдельная позиция на сайте будет отображаться. Вас может интересовать конкретно какая-то организация или конкретно

какой-то вид деятельности. Каждый из этих критериев можно указать в расширенном поиске.

Далее. Допустим, интересующую закупку вы нашли, документацию прочитали, вы к ней готовы. Идет период непосредственно размещения самой закупки. При этом вся информация в закупке должна соответствовать, во всяком случае, информации в плане-графике. И в закупке что вас должно интересовать — это непосредственно документация. Документацию мы скачиваем на вкладке «документы», предоставленную документацию скачиваем. Она может быть в архивированном виде, в обычных файлах — это, в принципе, неважно. Размещается на сайте в любом формате, который можно открыть на компьютере.

Документацию открываем, читаем. В документации заказчик все прописывает. Далее. Если закупка не в электронной форме, как уже было сказано, вся информация по поводу того, куда предоставляется, в какой форме заявки, в документации прописано. Также прописаны отдельные критерии требования и тому подобная информация на вкладках «общая информация», например, и на вкладке «документы».

Если закупка находится на этапе подачи заявок, установлены, соответственно, сроки подачи заявок. Если закупка находится на этапе работы комиссии, то для участия вам как поставщикам она уже не подходит. На этапе работы комиссии уже рассматриваются поданные предложения.

На вкладке «работа комиссии» отображаются протоколы в случае, если они были опубликованы. Как вариант разве что в качестве информации просмотреть протокол, кто является победителем, с какой ценой. Вдруг такая информация вам понадобится. И, соответственно, отображается также, может, закупка на этапе размещения завершена. Соответственно, закупки, по которым уже определен победитель.

При поиске, если вы ищете в реестре закупок завершенные закупки, что следует учитывать? По умолчанию отображаются закупки на этапе подачи заявок и на этапе работы комиссии. Соответственно, для того, чтобы найти закупку завершенную, в критериях можно соответствующий признак поставить и в быстром поиске, и в расширенном поиске. Также, опять же, представлен по реестру закупок быстрый поиск, расширенный поиск. Опять же, быстрый поиск предоставлен для конкретных закупок. Если вам известен реестровый номер закупки, вы его вбиваете и нажимаете «найти». Если же такая конкретная информация неизвестна, в таком случае логично пользоваться именно расширенным поиском.

Опять же, там можно указать коды ОКПД, коды ОКВЭД вашей деятельности, субъекты Российской Федерации и тому подобную информацию. Способ закупки, возможно, если хотите участвовать в каком-то определенном способе, допустим, запрос котировок. Что следует учитывать здесь? С 1 января уже должна быть решена эта проблема, но на данный момент пока на сайте в расширенном поиске остается такая ситуация. Если отмечены признаками поиск по закупкам по 223 закону и по 44 закону одновременно, то есть, это признаки сверху, галочки, нет возможности указать код ОКВЭД и код ОКПД. Но если снять одну из этих галочек, то есть, оставить только 44 закон, допустим, появится вкладка «коды ОКПД», где можно нажать, соответственно, выбрать интересующий вас код определенного предмета, контракта. Либо если указать только 223 закон, соответственно,

появятся вкладки «ОКПД» и «ОКВЭД». Также можно нажать «выбрать» и в справочнике выбрать интересующий код предмета или код экономической деятельности.

По 223 закону документацию также предоставлена на вкладке «документы». Изменения возможные предоставлены на вкладке «изменения, разъяснения» в этой закупке. В то время, как по 44 закону и изменения, и протоколы, и сведения, допустим, об отмене закупки предоставлены на вкладке «документы». По 223 почти на каждое действие есть своя вкладка. Изменения, разъяснения – соответственно, «изменения и разъяснения», по закупкам публикуются там протоколы на вкладке «протоколы», документация на вкладке «документы».

Также если закупки проходят в электронной форме, соответственно, для участия в такой закупке нужно пройти аккредитацию на электронной торговой площадке, где проходит закупка. Адрес электронной торговой площадки предоставлен на вкладке «общая информация» и, как вариант, также в документации. То есть, для того, чтобы поучаствовать с ней, переходим по ссылке из закупки на электронную торговую площадку. Как проходить аккредитацию, как участвовать, на каждой электронной площадке есть такая информация в разделе «поставщикам».

Заходим в раздел «поставщикам», допустим, на вкладке «Сбербанк» также есть раздел «поставщикам». По каждой из ссылок можно ориентироваться. Например, ссылка, как пройти аккредитацию, как зарегистрироваться, тому подобная информация — все предоставлено на электронной торговой площадке с конкретными руководствами, памятками и тому подобными документами.

На официальном сайте на данный момент поставщики не регистрируются. То есть, для вас это просто открытая, общедоступная информация. С 1 января вступает в силу новый функционал под названием Единая информационная система. По поводу того, будет ли регистрация на Единой информационной системе в качестве поставщика, ожидается, что регистрация поставщика хотя бы общая будет для того, чтобы, как вариант, хотя бы подписку себе оформить или отправить, допустим, заявку на запрос котировок в электронной форме. Как уже сейчас в запросе котировок по 44 закону прописано, что есть возможность отправить в электронной форме заявку, но по факту официальный сайт еще такой возможности не предоставляет.

С 2016 года вступит Единая информационная система. Выглядеть она будет, в принципе, так же. Что подразумевает под собой Единая информационная система? Это более плотное взаимодействие между официальным сайтом, электронными площадками и внешними системами, то есть, региональными сайтами, например, и тому подобными реестрами, которые относятся к 44 закону.

В принципе, максимум, что изменится — это дизайн на сайте и несколько новых функций в соответствии с нормативно-правовыми актами по 44 закону. Нормативно-правовые акты, которые вступят с 1 января 2016 года, соответственно, на сайте либо уже реализованы, либо будут реализованы в течение декабря. И в течение года, то есть, до 1 января 2017 года, также будут реализованы еще несколько нормативно-правовых актов, опять же, в течение года. К 1 января 2017 года, если не поступит никаких дополнений к нормативно-правовым актам или к 44 закону, Единая информационная система будет работать уже в полную силу.

В принципе, все. Также хотелось бы сказать про реестр недобросовестных поставщиков. В принципе, очень простой для пользования реестр недобросовестных поставщиков. Единственная возможность из открытой части воспользоваться реестром недобросовестных поставщиков — это проверить на наличие или отсутствие вас в этом реестре. То есть, поставщик, который уклонился от заключения контракта в случае, если он является победителем, или, допустим, контракт был расторгнут по решению суда. Такой поставщик попадает в реестр недобросовестных поставщиков на 3 года. И в течение 3 лет в большинстве закупок участвовать он не может. То есть, не может участвовать во всех закупках, в которых как критерий оценки, как требование указано отсутствие в реестре недобросовестных поставщиков.

Проверить свое отсутствие можно следующим образом. В быстром поиске вбивается ИНН, в блок, соответственно, либо наименование свое. Нажимаете «найти». Если поиск выдает ноль результатов, в реестре недобросовестных поставщиков этот поставщик отсутствует. Никаких справок, в принципе, оттуда скачать возможности нет на данный момент. Хотя, возможно, это будет реализовано. Пока конкретной информации по этому поводу еще не было от разработчиков.

И если вы там присутствуете, соответственно, ожидайте, пока федеральная антимонопольная служба оттуда по истечении срока действия вас не исключит.

Роман Желтов: Спасибо Вам большое, Антон! Прослушали такой целый курс, инструкцию по пользованию официальным сайтом. Скажите, я как предприниматель, например, у меня нет в штате ни юриста, ни специально подготовленного человека. Я поиск должен как-то осуществлять ежедневно? Каждый день это мне нужно садиться к компьютеру и осуществлять такой поиск? Или есть все-таки какой-то сервис, который позволит мне в виде напоминалочек что-то присылать на почту?

Антон Губкин: На сайте нет предусмотренного функционала для того, чтобы присылать закупку на почту. Но есть функционал RSS-рассылки. То есть, если провести по определенным критериям поиск в расширенном поиске, это касается и планов-графиков, и планов закупок, и закупок, соответственно, контрактов, после проведения расширенного поиска в правой части появится оранжевый квадратик, значок RSS-рассылки. При нажатии на него можно настроить в блок «избранное» определенную ссылку. То есть, при открытии интернет эксплорера, допустим, или другого браузера и при нажатии на эту ссылку в блоке «избранное» появятся, опять же, все закупки на данный момент.

Если прошла неделя с момента прошлого поиска, с момента настройки RSS-рассылки, при нажатии на эту ссылку обновятся результаты поиска в соответствии с предоставленной на сегодняшний день информацией на сайте. Все закупки новые также в этой рассылке появятся.

Также предусмотрены различные программы для проведения мониторинга по закупкам. Но по поводу этих программ уже, соответственно, конкретную информацию представить не могу.

Роман Желтов: Это надо обращаться...

Антон Губкин: Да, это уже более конкретная информация.

Роман Желтов: Скажите еще, пользователи, в основном, же - это заказчики, да, которые обращаются в центр поддержки?

Антон Губкин: В большинстве случаев.

Роман Желтов: Да, центр не оказывает поддержку именно участникам?

Антон Губкин: Участникам в какой форме оказывает? Естественно, поддержку какую-либо оказывает. Но так как поставщики на данный момент на сайте не регистрируются, предоставить консультацию возможно только по открытой части. Естественно, все реестры, все возможные инструкции по тому, как найти закупку, как поучаствовать, как скачать документацию, тому подобную информацию, естественно, центр поддержки предоставит.

Информацию по электронным торговым площадкам, естественно, лучше узнавать на самой электронной торговой площадке. Все, что касается сайта, можно узнать у службы поддержки официального сайта. Официальный сайт представляет собой открытую часть, общедоступную для всех пользователей, и закрытую. У каждого заказчика есть свой личный кабинет. Соответственно, большинство вопросов возникает именно по личному кабинету, потому что открытая часть вполне себе простая даже.

Роман Желтов: Все понятно, хорошо. Есть еще вопросы? Прошу.

Вопрос из зала: Такие два простые достаточно вопроса. Первый — это сколько стоит участие на разных площадках, как это, вообще, регистрация в едином, в том числе, государственном портале. И есть ли какие-то ограничения по юридической организации. То есть, это ИП должно быть, ООО или еще какие-то формы.

Роман Желтов: Антон, подождите. А давайте мы это спросим у Анатолия Тарасова, заместителя генерального директора «Единый ресурс +». Может быть, он расскажет нам детальнее?

Анатолий Тарасов, заместитель генерального директора, «Единый ресурс+»: Добрый день, уважаемые коллеги. Это больше вопрос правового характера, конечно. Но он соотносится кому, какие ограничения, допустим, для участников на закупках, если более узко взять. Если более расширенно, что требуется для участия в закупках.

В принципе, у нас основные требования к участникам установлены, если по 44 федеральному закону, то статьей 31 федерального закона 44ФЗ. Там, в том числе, не проведение ликвидации, отсутствие судимости, прочее. Но, в принципе, у нас и физические лица тоже участвовать могут. Если не установлены требования к участникам особые. Это пункт 1 статьи 31, когда необходим либо допуск СРО, либо необходима лицензия. Соответственно, у физических лиц таковых может не оказаться.

Поэтому когда мы собираемся участвовать в закупках, мы смотрим извещение и документацию, в том числе, инструкцию, если это аукцион, либо конкурс - смотрим конкурсную документацию о том, какие требования установлены к участникам, можем ли мы потенциально, вообще, участвовать в этой закупке. Если же установлен у нас специальный субъектный состав, соответственно, смотрим критерии, подходим мы под них или нет. Если это коротко сказать.

Вопрос из зала: То есть, в зависимости от каждой конкретной заявки, правильно?

Анатолий Тарасов: От каждой, да. Вот здесь было озвучено то, что требуется ли каждый день смотреть. Мы все-таки полагаем, что мониторинг нужно вести в ежедневном режиме. Если смотреть раз в неделю по рассылке, мы многие закупки можем пропустить. Почему, сейчас я поясню.

В зависимости от способа закупки они могут звучать, в принципе, одинаково. И по 232 федеральному закону, и по 44 федеральному закону основные закупки как основной

способ. Если по 44 они установлены законом, то по 223 тоже заказчики у нас используют термины такие, как котировка, запрос котировок, аукцион и конкурс. Но, на самом деле, указанные способы не значит, что они одинаковы между собой. И по 44, по 223 абсолютно могут разниться. И даже понятия, даже если запрос котировок по 223-му звучит, он может, в принципе, может проводиться даже, как аукцион, сама процедура. То есть, надо смотреть документацию, надо смотреть сроки.

Если в 44 федеральном законе у нас установлены сроки, наиболее короткий срок - это для запроса котировок до суммы 250 тыс. руб., то 4 рабочих дня на сайте находится, вы тоже в течение недели можете пропустить, в принципе, этот срок. По 223 федеральному закону таких особых ограничений нет, кроме процедуры конкурса и аукциона. Там за 20 дней должно быть размещено извещение. Поэтому здесь еще мы укладываемся. В короткие процедуры, особенно для субъекта малого предпринимательства, нас интересуют малые закупки, менее затратные, которые можно оперативнее исполнить, и меньше материально-технических затрат своих произвести.

Поэтому нужно в ежедневном порядке. Если мы подходим профессионально к участию на рынке, мы считаем, либо нужен сотрудник, либо нужно организовывать эту работу на профессиональной основе, заключать какие-то договора.

По самим процедурам. Каждая процедура несет свои особенности. Если запрос котировок по 44 федеральному закону, у нас, в основном, проблем не возникает, подача заявок, по форме заявки, самое главное, заказчика, обеспечение, как правило, закон позволяет сейчас не устанавливать, не устанавливается заказчиком. И главное, чтобы не превышало максимальную цену, установленную заказчиком. Бывает, до сих пор у нас недопонимают некоторые закупки. Думаю, заказчик хочет за такую, но я дай, ему предложу. Просто делают напрасный труд, потому что его заявка будет отклонена.

И сейчас в связи с тем, что у нас были поправки были внесены в закон 44, есть особенности при заключении контракта по запросу котировок, когда наряду с подписанным контрактом нам нужно сейчас представлять выписку, в том числе. Это связано с тем, что государство у нас ведет сейчас политику импортозамещения. Для того, чтобы офшорные организации у нас не участвовали, для того, чтобы заказчик мог проверить, является ли офшорной организация либо зарегистрирована в ином порядке.

Роман Желтов: Как проверить? Это же вроде в декларацию вносится просто в декларативной форме.

Анатолий Тарасов: Нет, сейчас у нас по запросу котировок при подписании прямо внесено и является основанием для признания уклонившихся. Даже если при подписании контракта у нас не предоставляется выписка, то сейчас заказчик имеет полное право с вами не разговаривать и признать уклонившимся. Но, на самом деле, заказчик не будет так злоупотреблять. Он, конечно, вам скажет. И в документации, в извещении это, в любом случае, как правило, закладывается.

Здесь, в основном, запрос котировок, по 44-му вопросов не возникает. Если 223 закон, да, смотрим, кроме того, как извещение, он даже, может, так и называется, мы смотрим положение о закупках данного предприятия, данной организации. Соответствует ли их процедура размещенная их положению. Потому что если не соответствует положению, это первый признак того, что данная закупка размещена с нарушением, и является основанием по 223-му для обжалования действий заказчика.

Значит, либо заказчик умышленно, либо, может, по незнанию пропустил, не правильно разместил эту процедуру. Поэтому если по 44-му явно и открыто все, то по 223-му смотрим внутренние локальные документы все-таки еще, положения, которые также опубликованы на официальном сайте, с нового года Единой информационной системе. Смотрим их положение, соответствует, не соответствует.

Далее. Наиболее распространенная процедура, как Инга Анатольевна сказала — это аукцион. По 44 федеральному закону опять все четко, понятно. Это аукционный так называемый перечень. Он не претерпел фактически изменений даже по 94 закону ранее, там коды только поменялись, виды деятельности не изменились работ и услуг, которые в обязательном порядке должны быть размещены путем аукциона.

Сразу оговорюсь. Если у нас аукцион по 44-му, это электронная форма. По 223 закону, опять, заказчик может в своем положении предусмотреть виды аукционов, которые не проводятся в электронном виде. Так, как раньше они назывались, допустим, карточные, когда карточки поднимаются у нас, номер один, номер два, шаг когда делают, аукционист следит за этим. То в 44-м тоже порядок проведения электронного аукциона у нас прописан сразу. И тоже акцентирую ваше внимание, что, по сути, в 44-м выбор, аукцион — это электронный вид. А в 223 законе тоже предусмотрены электронные способы закупки. Но это не означает, что обязательно будет аукцион. То есть, они могут провести и конкурс. Главное, чтобы было на электронной торговой площадке размещено, чтобы вся процедура проходила на электронной торговой площадке.

Перечни различные. Недавно были внесены изменения по 223 закону, регулирующие постановление, этот перечень был существенно расширен для процедур, которые проводятся в электронной форме. Поэтому также смотрим процедуру.

По аукциону. В основном, у нас возникают проблемы у участников при подаче первых частей заявок. Смотрим первые части заявок. Если товар, зачастую заказчик устанавливает требования, указание конкретных характеристик товара, здесь у нас возникает много ошибок, когда участник либо просто копирует техническое описание заказчика, не вникая в смысл, либо когда, описывая конкретный товар, он допускает нарушения, не смотрит взаимосвязь некоторых характеристик. Допустим, если заказчиком дана возможность подачи участником заявки и указать, выбрать товар с несколькими характеристиками, он, описывая часть характеристик, берет для одной группы товаров, а часть характеристик берет для другой группы товаров.

Поэтому все-таки здесь нужен профессионализм того работника, который готовит эту заявку. Это что касается первой части. Согласие. И уже многие сейчас не допускают такую ошибку, когда страну происхождения. Опять государство сейчас требует, чтобы мы указывали страну происхождения. В том числе, это связано с тем, что у нас есть ряд законодательных актов, которые ограничивают поставку товаров для государственных, муниципальных нужд, происходящих не из Российской Федерации, Беларуси, Казахстана и Армении. Которые страны, у нас общий экономический режим сейчас...

Роман Желтов: Зона таможенная.

Анатолий Тарасов: Да. Поэтому страну происхождения мы указываем всегда при товаре. И при выполнении работ, услуг, если используются у нас товары, тоже заказчик может установить требование к товару, используемому для выполнения работ и оказания услуг.

Здесь также допускают ошибку при подаче первой части, когда подача одного согласия у нас не допускается.

Вот Инга Анатольевна очень хорошо сказала, что у них разработана унифицированная форма. На самом деле, очень хорошо для Ульяновской области, когда заказчик, уже открывая документацию, которую разместило у нас министерство экономики, де юре, де факто знает эту инструкцию, если он не раз подавал, какие требования. Когда у нас подает какой-то другой, допустим, государственный заказчик, федеральный заказчик, они разрабатывают каждый инструкцию свою. Здесь мы примерно знаем, какие требования. И мы по привычке, по наитию заполняем инструкцию, заполняем первую часть и допускаем ошибки. Почему — потому что мы не заглянули в документацию, мы не посмотрели в инструкцию, а что же у нас заказчик просил при заполнении первых частей, как он просил заполнить ее, каким образом он хотел, чтобы вы прописали свои конкретные характеристики. Вот здесь ошибки.

Если, я говорю, мы привыкаем к одной документации, и когда мы вдруг пытаемся подать заявку другому заказчику, мы забываем, что у него своя инструкция, свои требования могут быть в рамках закона, конечно, прописаны быть. И мы здесь можем допустить ошибку.

Во второй части заявок, поданных по 44 федеральному закону, основные ошибки — когда мы не прикладываем те обязательные сведения, которые мы должны указать. Мы рекомендуем зачастую подготовить такую анкету по своему юридическому лицу или предпринимателю, где все основные требования, которые закон по этой процедуре говорит, что вы должны указать, мы их каждый раз просто прикладываем, чтобы не было нарушения.

И либо не прикладывается во второй части, если это специальный субъектный состав, копия документа, который вам позволяет участвовать именно в этой закупке на поставку товара, выполнение работ, оказание услуг. Допустим, требование СРО наличия. Либо оно у вас не подходит. То есть, мы смотрим именно, какие виды работ требуются, на какой объем они вам позволяют выполнять работы, и прочее надо смотреть внимательно, быть внимательным к разрешительным документам к своим. Вот, наверное, основные ошибки по второй части, по электронному аукциону, когда мы не прикладываем.

Либо если установлено у нас, мы не забываем, есть постановление 99, которое уже в рамках даже развития контрактной системы заменило документ, который был принят в первом пакете документов при принятии 44 федерального закона. Он заменил порядок, когда законодатель посчитал, что в силу сложности или особого внимания со стороны государства некоторые виды поставки товаров, выполнения работ и оказания услуг не могут выполнять все заказчики. Мало того, специальный субъектный состав, должны быть еще определенные к нему требования в виде, допустим, наличия материальной какой-то базы либо опыта выполнения работ. По питанию, допустим, не менее 20% за 3 года ранее выполненного контракта без штрафов, без внесения в реестр. Ну, внесение в реестр заказчик, как правило, всегда устанавливает.

Наличие специального опыта требуется для выполнения некоторых работ, оказания услуг. Также состав документации. Заказчик все это, нигде не секрет. Как в извещении о самой закупке, так и в самой документации все эти требования прописаны. Надо читать очень внимательно всегда документацию.

Роман Желтов: Сейчас одну секундочку. Анатолий, если все у Вас? Давайте тогда послушаем, может быть, вопросы?

Анатолий Тарасов: Да, если в порядке вопросов, может быть.

Роман Желтов: Давайте, так проще. Да, Валерий, слушаю Вас.

Валерий Шагаев, председатель комитета, «Опора России»: Добрый день, коллеги. «Опора России», комиссия по импортозамещению. К Инге Анатольевне больше вопрос, наверное. Если коллеги смогут ответить, будет здорово. В 44 законе есть... Постольку, поскольку мы занимаемся импортозамещением и поддержкой отечественного производителя в «Опоре», то в 223 есть статья 8 о поддержке национального производителя. Но там не принято постановление. И мы ждем это постановление.

В 44-м есть приказ 155, который якобы дает 15% преференций производителям нашим, казахским и белорусским. Инга Анатольевна, он реально работает? Есть ли механизм его реализации, есть ли практика его реализации? И если он не работает, то как Вы думаете, какие нужно внести туда изменения?

Роман Желтов: Спасибо, Валерий.

Инга Погорелова: Дело в том, что там ведь как получается? Там при заключении контракта, правильно, начинается все это включаться? По импортозамещению 155-й, он очень тяжело у нас пока идет. Я даже сейчас боюсь публично высказывать мнение. Тяжело, на самом деле.

Валерий Шагаев: Подождите, секунду. Я хочу понять, он работает или нет. Много ли 15% преференций было принято? Или это не работает совсем? Почему я задаю этот вопрос? Потому что в Москве в Минэке мы вносим предложение по корректировке 155-го. Все, в том числе, и в Минэке говорят, что он работает, что 15% предоставляется. Я на нескольких площадках спрашивал. Мне никто не ответил, есть ли практика его реализации. Я поэтому у Вас спрашиваю.

Инга Погорелова: Дело в том, что здесь сможет ответить именно заказчик. Михаил Васильевич, поясните, пожалуйста.

Михаил Логинов, директор, центр обеспечения граждан техническими средствами реабилитации и санаторно-курортного лечения: Логинов Михаил Васильевич, директор центра обеспечения граждан техническими средствами реабилитации и санаторно-курортного лечения. На сегодняшний момент данная форма работы — я как государственный заказчик размещаю заказы технических средств реабилитации для наших инвалидов за федеральные средства. На сегодняшний момент у нас, в основном, идет засилье из Китая. И те люди, которые выигрывают конкурсы, если принимали в нем участие с нашими товарами, это у меня происходило по тростям, действительно это работает, и люди не выиграли эти контракты.

На сегодняшний момент это при работе комиссии. Комиссия рассматривает все заявки. И если выигрывает первую часть первый поставщик с товаром иностранного производства, и это закон позволяет, то, соответственно, от него вычитается эта разница, и выигрывает по расчетам второй поставщик, который представил русский товар. Это у нас произошло. У нас был такой случай на сегодняшний момент.

Инга Погорелова: Там как получается? Когда мы делаем документацию, мы это требование установили. Но только лишь потом, когда заявки подали участники, и только члены комиссии видят, кто подал какую заявку. И только начинается там потом эти... И

сказать, например, выиграет тот или этот, только надо при том предложении, которое уже состоялось при аукционе.

Михаил Логинов: Да, когда состоялся аукцион, комиссия уже видит, какой товар представляется именно в заявке. Комиссия принимает решение и уведомляет того, кто победил.

Инга Погорелова: На этапе объявления мы не можем сказать, сыграет этот процент или не сыграет. Потому что необходимо, чтобы сначала аукцион состоялся, а потом еще, естественно, каждый должен быть: первый, второй, третий — победитель, а потом еще пошли вот эти, кто предложил. И только после этого мы начинаем считать.

Валерий Шагаев: ...сто рублей, то есть, я иностранный... Я предложу 99.

Михаил Логинов: Второй поставщик российский, он предложил 80. Как раз есть соответствующая формула. Если это укладывается в менее 15%, то выигрывает, соответственно, второй поставщик, да. Мы заключаем договор с производителем, с поставщиком российских товаров.

Валерий Шагаев: 15 % от чего, честно не понимаю

Инга Погорелова: А предложение?

Михаил Логинов: Предложение. Вот он выигрывает по той цене, которую он предложил. Это идет в расчете.

Валерий Шагаев: На российских предприниматель очень...

Реплика: На расчет берут его минус.

Михаил Логинов: Да, он выигрывает по той цене, которой он выиграл.

Валерий Шагаев: Много практики, 155 работает полтора года, практика большая?

Михаил Логинов: У меня вот два таких случая было. Потому что...

Валерий Шагаев: В процентном соотношении?

Михаил Логинов: Нет, в процентном я сейчас не могу сказать. У меня...

Валерий Шагаев: Примерно, 100%?

Михаил Логинов: В моем нет таких больших процентов. Потому что у меня, в основном, так как я занимаюсь закупкой ортопедических изделий, у меня идут иностранного производства. Импортзамещения, как такового, нет. Они есть только по определенным позициям. У нас не весь перечень попадает в соответствии с постановлением под это постановление. Есть определенный перечень, в них вот...

Валерий Шагаев: Большой практики нет?

Михаил Логинов: Вот как раз прописано. В них происходили у меня вот такие случаи.

Валерий Шагаев: То есть, большой практики нет?

Михаил Логинов: Там и небольшой перечень товаров, которые там предусмо... По крайней мере, по моей организации. У меня всего попало там: вот трости есть, слуховые аппараты. Есть еще небольшой перечень, которые попадает. Это обязательно мониторится. Кресла-коляски да, тоже есть.

Роман Желтов: Дополнение есть.

Анатолий Тарасов: Да, есть дополнение. Уважаемые коллеги, мы не забываем, что, кроме приказа 155, у нас целый пул подзаконных актов, которые направлены на импортзамещение. Это, во-первых, 155, преференции который непосредственно дает. Потом запретительные у нас есть по машиностроению, номер не скажу.

Валерий Шагаев: Вы говорите 4 постановления, которые были за последнее время, они к 44-му не имеют отношения, во-первых. Во-вторых, они несут запретительных характер. А я пытаюсь понять практику работы по 155-му конкретному.

Анатолий Тарасов: Так они направлены как раз на импортозамещение. Если у нас запрет на машиностроение...

Валерий Шагаев: Могу с Вами поспорить. Я в разработке их участвовал.

Анатолий Тарасов: ... то у нас, получается, не будет, они попадать под этот критерий. В принципе, заказчик обязан проверить документы, не допустить указанную продукцию. И по легкой промышленности тоже для федеральных нужд, вы тоже знаете перечень. И по медицинским тоже, да.

Инга Погорелова: У Вас предложение расширить перечень. Правильно я понимаю?

Валерий Шагаев: У меня предложение следующее. Во-первых, мы по 223 ФЗ через «Опору» вносим, статья 8 там есть, там нет постановления. Есть приоритет определенного российского производителя, нет постановления. Минэк сопротивляется этому постановлению жестко, говорит о том, что мы в ВТО, «ищите любые способы, потому что если мы принимаем это постановление, Россия попадает под санкции ВТО». Понятно, да? Это 223, то, о чем я говорю.

Я почему о 44-м говорю? Допустим, Дмитрий Сазонов был сегодня, он же задавал на прошлом ОНФ Путину этот вопрос, если вы видели. Путин ответил четко: «У нас есть 15% преференций». В Ютубе наберите, по-моему, в ноябре прошлого года это было. Он понимает, что они у нас есть. А мы говорим о том, что не работает. Вот практика, коллега говорит, понимая там даже проценты, в общем-то, сказать невозможно, что не работает. Согласны? 1% скажет, что от общего объема хотим?

Реплика: Если предоставление товара – 30%, если общие закупки...

Валерий Шагаев: Я почему Инге Анатольевне говорю? Потому что она отвечает за закупки, она мне не смогла ответить.

Инга Погорелова: На 16 млрд. руб. да, Вы просите, какой процент.

Валерий Шагаев: Да.

Инга Погорелова: Вот процент я не могу сказать...

Валерий Шагаев: А можно сводную попросить? Я могу от «Опоры» написать или как-то там через губернатора. Сводную будете делать, Инга Анатольевна, чтобы без смысла не запрашивать?

Инга Погорелова: Сейчас я задам вопрос. Скажите, пожалуйста, от 16 млрд. руб. нужно выбрать будет перечень тот, который вошел в 155-й, вытащить оттуда, сколько у нас денег было запланировано на этот перечень, и от этого перечня просмотреть...

Валерий Шагаев: То, что было принято.

Инга Погорелова: То, что было принято, это даже не заключение контракта, это работа комиссий, да?

Валерий Шагаев: Работа комиссий, да.

Инга Погорелова: Так, 6,5 тыс. комиссий, которые за год прошло.

Валерий Шагаев: Ну, а что делать?

Инга Погорелова: Вы знаете, пишите, но я боюсь, что...

Валерий Шагаев: Что Вы не ответите. Давайте через поручение губернатора проведем.

Инга Погорелова: Там нужно будет в обязательном порядке брать, вот 6,5 тыс., надо брать каждый протокол и каждую комиссию, правильно. И плюс ко всему брать каждый перечень, который выставлялся.

Валерий Шагаев: Понимаете, в стране никто не захотел это делать.

Инга Погорелова: Я боюсь, что я присоединюсь.

Валерий Шагаев: Путин до сих пор уверяет, что эти 15% работают. Мы всем доказываем, что не работают вообще, потому что никто в стране не хочет это сделать. Так что поручение мы вам...

Инга Погорелова: Пожалуйста, будем выполнять.

Роман Желтов: Спасибо большое, Валерий. Еще есть какие-то вопросы?

Инга Погорелова: Можно, я еще добавлю? Дело в том, что здесь был большой спор, надо ли мониторить каждый день. Уважаемые наши потенциальные участники, пожалуйста, обязательно каждый день вы должны смотреть, что объявляется, а что не объявляется. Объясню, почему. Даже если вы, к примеру, нашли закупку, в которой вы решили принимать участие, вы обрадовались, вы ни в коем случае не должны забыть про нее. Вы должны смотреть каждый день, потому что мы можем внести туда изменения. У нас может быть запрос, и мы можем внести и по цене, и по срокам. Поэтому даже если, например, вы нашли закупку, это ни о чем не говорит, что через 3-4 дня туда не будут внесены изменения. Поэтому обязательно мониторить каждый день.

Роман Желтов: Спасибо! Еще вопросы если есть к спикерам? Я бы хотел передать слово Валерию Хохлову, начальнику операционного офиса «Ульяновский» «Уральского банка реконструкции», развития по вопросу банковских гарантий в госзакупках. Прошу!

Валерий Хохлов, начальник операционного офиса «Ульяновский», Уральский банк реконструкции и развития: Добрый день, коллеги. Вкратце о банке. «Уральский банк реконструкции, развития» на рынке финансовых услуг уже более 25 лет. Подразделения банка присутствуют практически в каждом субъекте федерации. Головной офис находится в городе Екатеринбург. На Ульяновской земле офис работает почти 2 года и предоставляет полные услуги для субъектов малого, среднего предпринимательства.

Но, возвращаясь к нашей теме о проблемах госзакупок, я озвучу, наверное, не проблемы, а то, чем мы можем помочь участникам госзакупок. Не секрет, что не каждый субъект малого предпринимательства может похвастаться лишними денежными средствами для обеспечения участия в госзакупках, в тендерах. И здесь надежным инструментом может выступить банковская гарантия.

Проанализировав рынок услуг, банк пришел к выводу, что, в принципе, мы можем оказать экспресс-выдачу гарантий в течение двух дней. Пилот состоялся в домашних регионах, то есть, Екатеринбург, Новосибирск, Пермь и в столице Москве, а также Санкт-Петербурге и области. Пилот показал, что это продукт, экспресс-гарантии, в рамках 44 федерального закона, 223 федерального закона востребован и растиражирован этот продукт на все точки присутствия.

Можно сказать, что на Ульяновской земле мы сейчас анонсируем этот продукт. Мы можем предложить уже ульяновским субъектам малого предпринимательства. В чем основные особенности? Процентная ставка, то есть, плата за выдачу гарантий составляет всего 4,5%, минимум, 7 тыс. руб. Но при условии, что суммы контрактов достаточно

высокие, 7 тыс. руб., я думаю - это не самая великая сумма, которую может заплатить участник тендеров.

На что еще хочу обратить внимание? Сумма гарантии для субъектов малого предпринимательства в рамках экспресс-выдачи составляет 10 млн. руб. Но если у участника нет положительного опыта в этих конкурсах, то сумма ограничивается 3 млн. руб. Я думаю, что эта сумма достаточно тоже комфортная для участников рынка, потому что лоты, в основном, варьируются в этой ценовой категории.

Что еще могу сказать по этому продукту? Что за период пилота количество выданных гарантий в рамках экспресс в нашем банке выросло в 1, 6 раза. Услуга оказалась востребованной. Если какие-то вопросы более тонкие, касающиеся участия для получения гарантий, то можете обратиться в наш офис, Минаева, 24. Мы будем рады вас видеть.

Роман Желтов: Скажите, вообще, процедура для малого предприятия, индивидуального предпринимателя простая, сложная?

Валерий Хохлов: Да, достаточно простая. В рамках стандартных процедур, когда собирается очень большой пакет документов, здесь у нас необходимы только правоустанавливающие документы и финансовая отчетность на последнюю отчетную дату. Кто сталкивался с подачей документов в банк, знает, какой это бывает объем большой, как говорится, чемоданами. Здесь небольшой объем, все практически можно вытащить из 1С, если у кого-то ведется программное обеспечение, либо на бумажном носителе, это небольшие объемы. Обеспечение не требуется, это тоже очень важный момент. Требуется только поручительство реального владельца бизнеса или учредителя, того, кто может окончательно принять решение, кто влияет на принятие решения. Это может быть либо юридически оформленный собственник, либо бенефициарный владелец, которого сам участник торгов может объявить.

Роман Желтов: То есть, поручительство физического лица, по-хорошему, нужно будет?

Валерий Хохлов: Совершенно верно. Договорное поручительство оформляется юридически. Какие ограничения? Ограничения существуют в плане объема выручки у субъекта, чтобы не превышал 800 млн. руб. Возраст заявителя, это конечного бенефициара, должен быть не моложе 20 лет и не старше 60 лет. Это в рамках...

Роман Желтов: Как обычно.

Валерий Хохлов: Больше подводных камней нет. Один день с момента сбора документов, мы скоринг-процедуры.

Роман Желтов: Ускоренно.

Валерий Хохлов: Да. И на второй день уже можем выдать гарантию здесь, в Ульяновске.

Роман Желтов: Так, в принципе, максимально быстро и просто можно будет запросто все получить для того, чтобы принять.

Валерий Хохлов: Перечень документов там ограниченный, по чек-листу. Просто клиент видит, какие документы необходимы, мы с ним вместе проверяем, крыжим, и все, вперед.

Роман Желтов: Отлично, хорошо. Если у Вас все, то давайте послушаем вопросы, если есть в зале. Да, вижу, будьте добры. Представьтесь, пожалуйста.

Наталья, «Проинстрой Восток»: Добрый день! Наталья, компания «Проинстрой Восток». У меня вопрос. Ограничения по отраслям у вас есть? В частности, строителям вы даете банковские гарантии?

Валерий Хохлов: Да.

Наталья, «Проинстрой Восток»: Хорошо, спасибо.

Роман Желтов: Еще вопросы? Все? Хорошо. Если на этом все, то сейчас опытом поставщика-участника я бы хотел, чтобы с нами поделился Корнев Василий, директор по развитию «Трейд стандарт». Прошу!

Василий Корнев, директор по развитию, «Трейд стандарт»: Добрый день, уважаемые коллеги! Мне представилась возможность рассказать другую сторону 44 и 223 закона. Я попробую это сделать. И попробую все-таки разделить на 44 и на категорию 223-го в плане участия и практики. Чуть-чуть они разные, и есть особенности определенные.

Компания «Трейд стандарт», основной вид деятельности — оптовая торговля текстильной продукцией. Являемся поставщиками товара в Ульяновскую область. То есть, начало положено в участии в госзакупках по Ульяновской области. Сейчас, наверное, можно констатировать как факт, что выходим или вышли на федеральный уровень тоже, опять же, по линии или категории заказов по 44 и 223 законам.

Не так все просто, как рассказывают уважаемые заказчики, специализированные организации, банковские гарантии. Есть определенные трудности, проблемы. Попробую вкратце, если можно, рассказать.

С чего предлагаю, рекомендую из опыта начать работу поставщика? Наверное, все-таки с планирования. С планирования своей деятельности, потому что недавно функционалом сайта закупки был введен такой функционал, как выставление план-графиков, обязательное условие для категории заказчиков. Но из практики скажу, что спланировать не так легко, как рассказывают коллеги из закупок. Почему — потому что тот расширенный поиск, который был представлен, или тот сервис RSS работает не очень корректно. Это раз.

Второе. Категория заказчик. Я сейчас не буду акцентировать внимание на Ульяновской области, больше будут говорить за федеральный уровень. В том числе, точнее, за Ульяновскую область. Потому что заказчики, даже начиная структурировать этот план-график, настолько много нюансов при выставлении своих в данном случае товаров, что найти свою продукцию, посмотреть, в каком объеме она будет размещаться и в последующем свои силы попробовать в качестве участника, достаточно тяжело.

Потому что, в основном, если мы рассматриваем какие-то большие контракты, то они, как правило, вносятся заказчиком не заблаговременно, то есть, на этапе после формирования бюджета, там законодательно предусмотрен порядок выставления, формирования, а за 10 дней, по-моему. И, соответственно, большая часть или многое пропускается поставщиком при определении своего потенциала на текущий или следующий год. Это есть такая проблема. Поэтому сразу, наверное, с просьбами, пожеланиями, Инга Анатольевна.

Если возможно такое формирование некоего документа в виде плана или что собираются закупать, то определить ресурс, где будет или возможность размещения этой информации.

Потому что, действительно, поставщикам, как мне кажется, думаю, со мной коллеги согласятся, что не необходимо. Необходимо, в первую очередь, для планирования. А с категорией поставщика что значит планирование? Это планирование, в первую очередь, бюджета своего, бюджетирования. То есть, деньги собственные, как правило, особенно мы относимся к субъектам малого предпринимательства. Тяжело с кредитами, особенно с длинными деньгами. И процентная ставка неподъемная. Если мы говорим по 15% годовых, то там маржинальная часть всего столько составляет. Это первое.

Первое — определиться, наверное, как мне кажется, необходимо все-таки с планом работ, с планом действий поставщика на какой-то период. То ли это долгосрочный, то ли это какой-то локальный период времени.

Следующее — участие в торгах. Если это электронный вид, «Единый ресурс» сказали получение электронно-цифровой подписи. Еще нужно умудриться ее настроить. Если нет специалиста, которые более-менее бы понимал, разбирался в этом, то достаточно тяжело, есть определенная специфика. Тоже к органам исполнительной власти, наверное. Если будет такая возможность, где-то у себя на сайтах размещать такую же информацию в качестве неких пошаговых действий для того, чтобы сделать или настроить подпись. Я понимаю, что это дело и работа заказчика. Но, может быть, на региональном уровне это и получится. Так как все-таки, в первую очередь, поставщики обращаются за начальной информацией именно на те сайты, где размещается информация, то есть, на закупки. Также, кстати, к Антону вопрос. И к органам исполнительной власти или кто размещает эту процедуру.

По работе площадок тоже много проблем. Нужно еще иметь определенные навыки зарегистрироваться, аккредитоваться там и участвовать. Сталкиваемся с проблемами демпинга. Это головная боль, наверное, для поставщика сейчас. Потому что стало достаточно открыто все. И то, что Анатолий говорил, возможность участия любого юридического лица, в том числе, и физического, если это предусмотрено, тоже накладывает определенный отпечаток. Потому что даже организации с неосновным видом деятельности все равно идут туда, участвуют и, как правило, сбивают цену, потом неизвестно, как закрывают контракты, если они их заключают.

Этап заключения контракта. Здесь, наверное, банковская гарантия. Еще вопрос к заказчиком, не вопрос, предложение к заказчику, уполномоченному органу. Минимизировать затратную часть поставщика. Имеется в виду обеспечение заявки и в рамках, соответственно, закона обеспечение контракта. Потому что это тоже все входит в цену поставляемого товара в последующем.

Следующее - обеспечение контракта. Здесь уже Валерий сказал, что только лишь необходимо, если это банковская гарантия, через представителей банков либо банковских агентов. И само исполнение. Хочется в качестве рекомендаций, пожеланий, напутствий, в качестве того, чтобы поделиться опытом, смотреть внимательно контракт, читать его. Особенно порядок, права, обязанности сторон и порядок исполнения. Большая очень тема — после закрытия контракта получить свои деньги.

Очень большая тема особенно сейчас, в рамках экономии бюджетных средств. Все-таки, Инга Анатольевна, если такое возможно, при выставлении, при формировании документации хотелось бы какие-то рамки не только для субъектов малого предпринимательства, но и для остальных. Потому что мы как субъект участвуем и в больших закупках не только для субъектов малого предпринимательства. Это тоже накладывает свой отпечаток, потому что мы зачастую не идем на какие-то конкурсные процедуры, потому что начало их в январе, заключаемся мы, если все хорошо, в январе, а оплата до 31 декабря. Соответственно, в качестве экономии заказчик до последнего тянет эти деньги.

Очень тяжело. Возможен разрыв оборотки вложений или, опять же, кредитования. Это все входит в стоимость товара. И в последующем не очень хорошо накладывается в вопросы поддержки отечественного производителя. Спасибо, у меня все.

Роман Желтов: Спасибо большое! Хотелось бы как раз уточнить. Это действительно реальная проблема — получение денег и разрыв оборотки, как сейчас сказал Василий. Я считаю, в принципе, я так думаю, что хотелось бы, конечно, свои денежки получать сразу же после исполнения или оказания услуги, или поставки товара, а не ждать там 31 число, еще плюс там мало ли, что может произойти. И, вообще, можно уйти на январь со всеми делами.

Василий Корнев: Да, Роман, как минимум. Нам нужно, наверное, как-то с инициативой выходить на законодательный уровень, чтобы это в рамках приличия было хотя бы. Что поставка тогда-то, в течение, условно, 30 календарных дней либо банковских сколько-то поменьше, была оплата со стороны заказчика. Потому что деньги же бюджетные, они закладываются, они планируются. Соответственно, здесь уже вопрос, каким образом планирует заказчик и каким образом бюджетирование проходит у заказчика либо органа исполнительной власти.

Еще правильный вопрос задали. Хотелось бы все-таки получить, наверное, для участия и расширения, в частности, своего (больше всех поставщиков) пользование деньгами кредитными, долгими, получается, но за меньший, какой-то разумный процент за пользование. То есть, это вопрос кредитования. Здесь хотелось бы обратиться к банкам. Открыть кредитование под контракт, то есть, поручителем в данном случае выступает, может быть, фонд поручительства какой-то при этой же сфере, при этой же теме, кто-то выступал, но не поставщик. Потому что обязательства поставщика до какой-то степени. Как правило, поставщик идет к производителю, оплачивает производителю. После этого товар поступает заказчику. И после этого заказчик оплачивает поставщику.

Есть же, наверное, схема, которая исключила бы финансовые потоки через поставщика. Напрямую от производителя к заказчику. Вот это бы хотелось тоже услышать, увидеть когда-то каким-то образом. Потому что на Западе это активно используется.

Валерий Хохлов: Я скажу, в свою очередь. Если мы говорим об экспресс-гарантии, то здесь поручительство нужно, мы смотрим сроки 2 дня. Если мы говорим не об экспрессе, а о нормальном рассмотрении заявки, то, в принципе, клиенту можно установить, если он постоянный участник торгов, лимит. В рамках этого лимита уже по заявке клиента в кратчайшие сроки выдается гарантия в установленных лимитах.

Василий Корнев: Вы сейчас говорите про потребительских кредит?

Валерий Хохлов: Нет, ни в коем случае.

Василий Корнев: Я уже сказал, что кредиты порядка 30% доходят до.

Валерий Хохлов: Нет, я говорю, что лимит вы можете взять по банковским гарантиям. То есть, вы не пользуетесь денежными средствами, мы вам не выдаем их. А потребности если есть у вас в гарантии, потому что гарантия - наиболее удобный инструмент будет, чем получение живых денег, а потом их внесение в качестве обеспечения. Оно вам не нужно будет, вы отвлекаете...

Василий Корнев: Это уже про исполнение говорите, да, или поставку?

Валерий Хохлов: Нет, мы говорим и об обеспечении в качестве участника, и потом обеспечении в качестве исполнения контракта.

Василий Корнев: Про обеспечение все понятно. Я говорю про порядок исполнения. Когда закупается товар или услуга выполняется, либо...

Валерий Хохлов: Это просто вы говорите...

Роман Желтов: Это факторинговые услуги?

Василий Корнев: Да, да.

Валерий Хохлов: Наоборот. Ну, то же самое. Можно установить кредитный лимит, и вы уже сами планируете свою деятельность. Срок лимита у нас, допустим, до 2 лет, может установлен.

Василий Корнев: Но пока такая услуга, по крайней мере, в подобающем виде, кроме как кредитование, опять же, на общих условиях как юрлицо, не используется. Я говорю, что преференции (здесь слово было преференции) именно в плане стороны поставщика, чтобы уменьшить процент за пользование деньгами.

Валерий Хохлов: Это да, в целом, зависит от экономики, конечно. Стоимость ресурсов сейчас, сами знаете, какая.

Василий Корнев: Ну, поймите, что это же все накладывает на стоимость услуг, работ конечника или поставщика.

Роман Желтов: Скажите, я слышал про услуги факторинга. То есть, такие услуги в государственном заказе, вообще, востребованы, могут быть востребованы или нет? И как их, вообще, если вдруг возможно, можно включить тогда в стоимость?

Валерий Хохлов: Рынок факторинга на сегодняшний день по опыту Уральского банка немножечко умер. Потому что сейчас исполнительская дисциплина в плане конечного получателя денежных средств и плательщика не на самом высоком уровне. И эти риски банк на себя сейчас старается не брать. Это связано с требованиями нашего регулятора, понимаете, да. Если мы сейчас будем брать повышенные риски на себя, соответственно, это связано с резервированием большим, то есть, отвлечением больших денежных средств. Просто неработающие активы. Соответственно, зарабатывать сейчас банку становится все сложнее и сложнее.

Роман Желтов: То есть, не вариант, в данной ситуации вообще никак? Все понятно, хорошо. Вопросы? Давайте, Валерий сейчас...

Валерий Шагаев: Я по факторингу сразу. Прокомментировать тоже хочу. Во-первых, ВТБ и ВЭБ очень хотят участвовать в факторинге. Но в 223-м, поскольку все госкомпании в положения закладывают невозможность передачи третьим лицам, они закладывают все, не хотят передавать эти вещи, по 223-му это не работает. Я не знаю, как в 44-м, честно говоря. Но, в общем-то, тема нормальная. «Опора» ее пытается продвинуть и внести изменения в эти положения. Я о другом еще хотел сказать. Это коллегам, в том числе, которые там в президиуме, предпринимателям, если они меня услышат. «Опора» не федеральном уровне работает со многими госкомпаниями и вносит изменения в состав положений госкомпаний конкретно. Мы, например, с нами согласовывали «Россети» все свои положения по закупкам, которые они принимают внутри по 223 ФЗ. С одной стороны, предлагаю поучаствовать в этой работе, если кому интересно. В том числе, если у кого-то из предпринимателей есть интерес работать с какой-то конкретной госкомпанией, филиалом госкомпании, неважно. И если он сам понимает, что нужно внести, какие нужно внести изменения в положение. Потому что положения пишутся достаточно не так, как надо предпринимателям, а пишутся, понятно, что под заказчика.

Реплика: Выйти с инициативой.

Валерий Шагаев: Да, можно формировать инициативу здесь нам и выходить через АСИ или через «Опору», неважно, даже можно через наши форумы с внесением изменений в положения госзаказчика. Поэтому этот инструмент есть, им надо пользоваться. Предлагаю им пользоваться, в том числе, и органам власти, если есть те госкомпании, которые на территории работают, и они не очень работают с органами власти. Такие тоже есть. Правда, это, наверно, не тема властей, тема предпринимателей больше. Поэтому я это прокомментировать хотел.

Василий Корнев: Здесь, наверно, со стороны предпринимателей я уважаемого коллегу поддерживаю, членом «Опоры России» являюсь. Поэтому, наверно, и сходятся мысли. Вы правильно говорите, по категории 223 закона это те же самые бюджетные деньги. Почему они закрыты от предпринимателей?

Валерий Шагаев: Я не сказал, совсем закрыты.

Василий Корнев: Не закрыты. Но тяжело очень участвовать. По сравнению с 44 законом очень тяжело участвовать. Потому что (Вы говорили про положения) у каждого положение индивидуальное, как правило. Инга Анатольевна говорила, что здесь, в Ульяновской области, сейчас формализованы, да?

Инга Погорелова: Я бы с удовольствием. У нас неоднократно на территории Ульяновской области и губернатором поднимался такой вопрос, как нам на уровне субъекта регулировать, вот эту функцию регулирования взять по 223 федеральному закону. Никак. В 44-м такая функция есть. В 2015 году министерством экономики Ульяновской области было разработано постановление правительства Ульяновской области о принятии методических рекомендаций об унифицированном положении. Мы не типовое положение разработали, мы разработали методические рекомендации, что должно быть, из каких разделов должно состоять положение.

Василий Корнев: Для региональных?

Инга Погорелова: Для региональных. У нас их 374. Мы всех их знаем. Вы не представляете. Прокуратура нам запретила выпускать такой нормативный документ. Мы неоднократно пытались выйти на федеральный уровень. До тех пор, пока в 223-й не будет включена вот эта регулирующая функция, понимаете, которая позволила бы субъекту, то, наверно, у нас ничего не получится.

Валерий Шагаев: Субъекту не отдадут.

Инга Погорелова: Не отдадут. И что мы сейчас предприняли на территории Ульяновской области? Мы нашли какую вещь? Мы решили автономные учреждения и ГУП-ы регулировать через профильные министерства, потому что директоров назначают... Если физкультура, то значит, от физкультуры. А у нас есть еще и хозяйствующие субъекты. И когда мы посмотрели бюджет, который в автономке, который у хозяйствующего субъекта, извините, хозяйствующие субъекты, там намного больше. Их мы можем только через совет директоров, то есть, только через имущество.

Валерий Шагаев: Вы имеете в виду их положения?

Инга Погорелова: Да, совершенно верно, согласовывать. Потому что положения у всех сейчас разные. Мы посмотрели. Я 119 положений все прочитала, которые на уровне субъекта. Я знаю, какие там способы определения поставщика.

Валерий Шагаев: Вы сейчас говорите о формировании методик для региональных хозяйствующих субъектов единых?

Инга Погорелова: Мы разработали методические рекомендации и утвердили их только как методические, только как министром экономики Ульяновской области Асмусом Олегом Владимировичем. Но этот документ носит рекомендательный характер. Мы его только можем рекомендовать, чтобы хозяйствующие субъекты по нашему предполагаемому положению. Мы очень хотели бы, чтобы эти хозяйствующие субъекты также размещали у субъекта малого предпринимательства. Пусть не конкурсами, пусть не котировками, пусть хоть единственным источником заключат контракт, напишут, да, мы будем и субъектам малого предпринимательства. Но согласно 223-му 2 млрд. руб. выручка. У нас нет таких организаций. У нас в этом году только две организации. Может быть, «Фармация» дотянет, может, «Тепличный». И они только официально попадут под размещение у субъекта малого предпринимательства 18%. Их только можно будет мониторить, только можно делать оценку.

Опять просили, давайте посмотрим, давайте на уровне субъекта дадим право, чтоб субъект сам установил этот процент для своих этих организаций по 223-му. Без «Опоры России» мы не решим, пока в 223-й не внесут изменения, сделать мы ничего не сможем. Должна быть инициатива.

Валерий Шагаев: Чтобы субъект внес для хозяйствующих субъектов по 223-му?

Инга Погорелова: Конечно. И для автономки тоже.

Валерий Шагаев: Но субъект не имеет, и не дадут по 223-му.

Инга Погорелова: Да, пусть планочку нам снизят. Почему 18% только, почему обязанность для субъекта малого, обязанность только лишь для организаций, у которых выручка свыше 2 млрд. руб? На территории Ульяновской области нет таких организаций, которые работают по 223-му, у которых выручка 2 млрд. руб. Мы и говорим, уважаемые коллеги, правительство Российской Федерации, дайте возможность на уровне субъекта в 223-м установить нам свою планку. Не дает 223.

Валерий Шагаев: А почему по 44-му нельзя?

Инга Погорелова: А по 44-му у нас все хорошо. 3 млрд. руб. от 16 млрд. мы разместили. Потому что там 30 статья, более 15%. У нас в этом году более 22% у субъекта малого предпринимательства. По 44-му здесь у нас все хорошо. Мы очень хотим, чтобы...

Валерий Шагаев: Не представляю, как можно по 223-му, как субъект смог бы воздействовать. Не очень понятно.

Инга Погорелова: Вот через положение.

Валерий Шагаев: Через положение, которое субъект будет рекомендовать...

Инга Погорелова: Который будет...

Роман Желтов: Утверждать на совете директоров.

Инга Погорелова: Это мое личное убеждение. Я не знаю, я попробую в 2016 году сделать итог. Я считаю, на сегодняшний день 374 организации, которые у нас работают по 223 закону, если они сейчас в свои положения включают обязательное условие, что они обязуются от своего совокупного годового объема 15% разместить у субъекта малого предпринимательства, и пусть даже напишут «будем размещать у единственного источника», пусть просто прямыми контрактами. Плюс ко всему они обязательно должны это будут вывесить в своих положениях и в планах закупок.

Валерий Шагаев: Инга Анатольевна, а губернатор Вас не слышал?

Инга Погорелова: Как не слышит? Это его указание жесткое, чтобы мы решили.

Валерий Шагаев: Или через ОНФ.

Инга Погорелова: Да, мы очень...

Роман Желтов: Сейчас мы его как раз послушаем.

Инга Погорелова: Мы считаем 16 млрд. руб. у бюджетной сферы. Мы насчитали около 12 млрд. руб. по 223-му тоже есть, мы так считаем. Но мы их практически не можем регулировать.

Валерий Шагаев: Понятно. Надо инициативу в письменном. У вас же есть.

Инга Погорелова: Вот у нас такая задача. Помогите, «Опора России», пожалуйста.

Роман Желтов: Спасибо большое! Есть еще вопросы у нас. Пожалуйста.

Михаил Логинов: У меня не вопрос, у меня реплика в защиту, наверное, заказчиков. На сегодняшний момент я являюсь директором центра обеспечения граждан техническими средствами реабилитации. Я работаю полностью хоть и в Ульяновской области, но за счет федеральных средств. У меня как раз проблемы с оплатой нашим поставщикам не возникает, потому что федеральный бюджет исполняет свои полномочия в полном объеме, задержек никогда не возникает, мы оплачиваем все в срок, все в соответствии с законом. Но хотелось бы как раз именно заказчиком, тем более, субъектов малого предпринимательства попросить о том, когда они планируют свои бюджеты, все-таки планировать из, исходя из тех финансовых средств, из тех возможностей кредитования, которые у них существуют.

Я как учреждение сталкиваюсь с такими ситуациями, когда делаю минимальные на аукционы соответствующие обеспечения, люди участвуют в этих торгах. И так как они минимальные, на сегодняшний момент получаются такие ситуации, что все субъекты малого предпринимательства рвутся в эти контракты заключить эти договоры со мной, выиграть их. И когда они их выигрывают, сбрасывают цену, у них не хватает даже тех средств, чтобы обеспечить тот минимальный 1% внести, не говоря уже о дальнейшем. Они первоначально мне присылают отдельные платежные поручения. У меня уже такие происходят.

К сожалению для меня, федеральная антимонопольная служба встает на сторону, как говорится, поставщиков. Я подаю к ним обращение соответствующее, для меня это очень неприятно. Когда также у меня выигрывают субъекты малого предпринимательства, у них хватает денег на обеспечение, и они начинают поставлять в соответствии с условиями договора тот товар или ту услугу. Поставив незначительную часть, они приходят ко мне и просят срочно оплатить, чтобы поставить дальше. Я такое учреждение, которое зависит. Если я выставляю определенные условия, то как раз любое государственное учреждение создано для обеспечения людей. И у меня от этого очень сильно зависит.

И если людям не хватает средств, они заимчивают мои средства, я не могу обеспечить людей, соответственно, я им не могу проплачивать. Либо я им проплачиваю, у них длится процедура снова поставки товара. И процедура затягивается до бесконечности просто. Если они выигрывают значительный товар для них по объему, они просто его не осиливают за счет тех средств, или кредиты им не дают. По всяким разным причинам ситуация такая происходит.

Поэтому, естественно, я прошу всех наших поставщиков, чтобы они, когда планируют, смотрели в наши планы-графики, они планировали свои финансовые ресурсы по участию в контрактах. Одно дело - их набрать, другое дело — для государства их потом исполнить, чтобы они были исполнены качественно и в срок. И мы не уходили с вами на процедуры в судебные тяжбы долгие. Вот просто такая реплика. Спасибо.

Роман Желтов: Спасибо большое! У нас здесь, кстати...

Василий Корнев: Можно, да, еще? В качестве дополнения я не зря сказал, что нужно внимательно читать условия контракта, в первую очередь, прежде чем идти туда. А нерадивость везде есть.

Роман Желтов: Это не оправдание.

Василий Корнев: Это не оправдание.

Роман Желтов: Хорошо. Вопрос еще.

Андрей Афонин: Афонин Андрей, «Фонд поддержки предпринимательства республики Татарстан». Вы обсуждаете очень злободневную тему. 223-й закон он рамочный, он отсылочный к 44-му. То есть, поэтому тут не об этом надо задумываться, надо дать доступ к рынку. Вот я почему поднял руку, я чувствую, ребята, коллеги, все, кто здесь...

К сожалению, задержался, потому что опоровцы, которые были у нас летом, мы там с ними все сейчас опять повидались, поэтому немножко опоздал, вот поэтому говорю. Мы сделали летом портал Smoll Medium Biznes, smb.tattis.ru. Яков Вениаминович Геллер открыл доступ специально всем предпринимателям бесплатно, без электронного ключа. Если с электронным ключом вы там зарегистрируетесь, то вы сразу можете просто по ссылке перейти уже на пять федеральных площадок, которые, естественно, работают по этому Закону.

Если без ключа просто вам на email будет приходить, специально переработали полный спектр, чтоб не ОКДП, не ОКПД, не ОКВЭД-ы вторые. А вот человек табуретки производит, ввел «табуретка», и ему приходит смс-ка, кто из каких заказчиков объявил закупку на этот именно товар. А дальше уже предприниматель сам решает. Действительно работает. Поэтому я и говорю...

На сегодняшний день анализируя, мы радуемся, что у нас теперь более 10 тыс. подписок. Ну что значит «более 10 тыс. подписок»? Татарстан, Московская область. Все остальные — 3, 5, 12, 17 с вашего региона, 17 предпринимателей. Можно подписываться по всей России. Вы работаете по Ульяновску — только на Ульяновск подписывайтесь. Интересны другие регионы.

У меня вчера конкурс проходил, в качестве отступления, «Лучший предприниматель года». Казанская чулочно-носочная фабрика, молодые предприниматели, молодцы. С помощью этого портала носки отгрузили на Сахалин. Сказали: «Нам выгодно».

И действительно, вот это все заработало. Доступ надо дать, инструмент, чтобы они просто это брали, предприниматели. Он есть. Зарегистрируйтесь, работайте! Вот все же для этого сделали.

Все остальное, что выговорите, это действительно животрепещуще, но быстро сделать нельзя. А вот то, что можно, мы уже сделали. Вот, регистрируйтесь.

Роман Желтов: Спасибо вам большое.

Василий Корнев: Хорошая реклама.

Роман Желтов. Хорошая, да, да.

Андрей Афонин: А, кстати, забыл сказать, вот буквально недавно были в корпорации Браермана. И сейчас уже с Яковом Вениаминовичем пытаемся, с Геллером, 205 площадок коммерческих, которые у нас просто бельмо на глазу. Один заказчик от другого, который не попадает под регулируемое. Это практически и «Татнефть» и «Рос...». Ну там вот все, кто угодно.

И сейчас мы хотим фильтр... Не знаю, как получится, это вот, кстати, к «Опоре» вопрос. Для того, чтобы оформили, «Опора России», чтобы 205 площадок пошли через единый фильтр ООС. И вот тогда мы сможем всех зацепить. И не надо никаких нормативных актов, все будет работать.

Роман Желтов: Хорошо. Все, да? Спасибо вам большое. У нас еще остался один спикер, который хотел бы нам... Это член регионального отделения Общероссийского Народного Фронта, из рабочей группы, я так правильно понимаю, «Общественный контроль в госзакупках», Рустам Садыков. Пожалуйста, прошу.

Рустам Садыков, член регионального отделения, Общероссийский народный фронт: Добрый день, уважаемые коллеги. Член штаба регионального отделения «Народного Фронта», руководитель рабочей группы «Честная эффективная экономика». И, скажем, многие слышали о проекте федеральном таком, который называется «За честные закупки», который как раз осуществляется в рамках деятельности и регионального отделения «Общероссийского народного фронта», и федерального отделения «Общероссийского народного фронта». Мы все видели, что недавно на федеральном уровне с активистами этого движения встречался наш лидер Владимир Владимирович Путин.

И речь во многом идет об общественном контроле за расходованием бюджетных средств. И, я бы еще хотел добавить об общественном обсуждении государственных закупок.

Я, наверное, не буду здесь забивать тематику рассказами тем, что делает «Народный фронт» в плане общественного контроля, как это осуществляется и к почему это делается. Мы все понимаем, что есть особые закупки, социально значимые закупки. Это строительство детских садов. Это поставка продуктов питания, которая обязательна, за которой обязательно нужен общественный контроль.

Мало того, с чем мы столкнулись, а по практике именно Ульяновской области хочется в этом вопросе сказать. О том, что осуществить общественный контроль в действующие регламентные сроки очень сложно. Потому что, когда закупка разместилась на сайте закупки.гов, фактически внести какие-то изменения в нее уже очень сложно. Потому что там за 3 дня до самой процедуры это сделать уже невозможно.

Если закупка сложная, и о чем я всегда говорю, о том, что основные бюджетные провалы, основные, скажем, дыры, на наш взгляд, происходят именно на больших, на сложных закупках. То есть, когда строится какой-то большой сложный объект, когда строится какая-то большая автомобильная дорога.

Я, извините, может быть, скажу не совсем корректно. Грубо говоря, на одном объекте за 500 миллионов можно украсть больше, чем на 1000, которые по 500 рублей, где идет действительно конкурентная борьба, где участвует малый бизнес, где электронный аукцион, где очень серьезная конкурентная среда.

Соответственно, к чему пришли? К тому, что вот эту сложную закупку за тот регламентный срок у общественности невозможно рассмотреть. Невозможно полноценно,

скажем, понять, а почему здесь именно (мы вот поучаствовали в общественном обсуждении) пол должен быть кафельный, а почему он не может быть из простого линолеума. Что за необходимость перерасхода вот этих бюджетных средств?

И заказчик, соответственно, предыдущие процедуры не позволяли ему возможности этого спросить. Если у него в техническом задании там хоть «золотой пол» будет написано, с точки зрения закона как бы он имеет право его покупать. У него есть деньги на этот бюджет, он написал себе «золотой пол», и даже федеральная антимонопольная служба, я так полагаю, ничего ему не скажет. Скажет: «Ну, ребята, кто дешевле вам золотой пол поставит, тот и победил».

А, в принципе, сама необходимость пола, я извиняюсь, например, золотого, ну я утрирую, да... Потому что у нас был случай именно с кафельным, замена кафеля на линолеум. То, скажем, никакой процедуры общественности или какого-нибудь поправить там заказчика в этом смысле не существует.

Потому что, согласно федеральному законодательству, обязательному общественному обсуждению подлежат закупки от одного миллиарда рублей и выше... У нас в области таких, ну я не знаю, мне не попадалось.

У нас был очень обсуждаемый момент, и мы выносили это на уровень правительства Ульяновской области, когда «Ульяновскфармация» объявила конкурс на 998 миллионов. Да, была такая процедура. Я извиняюсь, что называю конкретные организации, у нас были к ним потом еще ряд претензий. Но, соответственно, мы понимаем. Почему 998? - Чтобы уйти от процедуры обязательного общественного обсуждения. Почему от общественности нужно прятать такие большие деньги? Очень сложный вопрос.

Соответственно, в том году мы по линии «Общероссийского народного фронта», регионального отделения, обратились с инициативой к губернатору области Сергею Ивановичу Морозову, и у нас подписано постановление правительства, по которому в Ульяновской области закупки, вот эта планка обязательного общественного обсуждения существенно снижена.

Так строительство и капитальный ремонт от 100 млн. рублей и выше подлежат обязательному общественному обсуждению. Строительство автомобильной дороги от 500 млн. и выше. Закупки питания именно как на аутсорсинг не продуктов питания, а как услуги, от 500 млн. и выше.

Опять, что мы увидели, если здесь есть представители заказчиков, я хочу обратить ваше внимание на тот случай, если у вас будут все-таки те закупки, которые под обязательное общественное обсуждение попадают. Мы уже ловили, я как представитель «Общероссийского народного фронта», могу сказать, что ловили заказчиков на том, что процедуры прошли формально.

Что это такое? Это значит, разместили у себя на сайте, на своем, на личном, на самой процедуре, на обсуждение не пригласили ни одного эксперта, ни одного представителя общественности, ни одного представителя потенциальных исполнителей, которые могли бы дать какую-то действительно оценку вот этому обсуждению и будущей закупке.

Соответственно, после того, как мы проанализировали, почему так произошло, мы поняли, так произошло именно потому, что заказчик может размещать информацию у себя на сайте. Заказчиков, как мы знаем, очень много, и понятно, что тут один... Мы все

говорим о том, как тяжело мониторить закупки.гов, единственный сайт. Что же говорить о том, если мы начнем мониторить все сайты государственных заказчиков.

Пришли к тому, что нужно рекомендовать, соответственно, размещать общественное обсуждение на одном сайте. В области выбрать один сайт и на нем, пожалуйста, размещайте эту информацию, чтобы она была для всех доступна.

Соответственно, ну, сейчас это все идет в процессе, эта инициатива, она в процессе реализации. И правительство области, и руководство нас здесь, слава Богу, поддерживают. Я думаю, что мы это дело докрутим. И уже к следующему году, к 1 января, я надеюсь, что у нас утвердится этот сайт, и будут проходить вот эти общественные обсуждения на данном сайте.

Что бы я хотел от себя, может быть, от нашей рабочей группы, рекомендовать? Что такое хорошее общественное обсуждение, и чем оно отличается от плохого? Это понятно.

Если у вас есть представители экспертного сообщества (должны быть), должны быть представители потенциальных исполнителей. То есть, те люди, которые будут исполнять контракт, они должны заранее посмотреть, а что это такое вы там пишете. Может, это исполнить невозможно.

Реплика: Невозможно исполнить с ограничениями, с очень жесткими...

Рустам Садыков: С очень жесткими ограничениями. Мы не раз сталкивались...

Ну, вот вам сказать, например, я отвлекусь, по строительству детского сада в одной из областей. Там по техническому заданию, да, его готовила самарская организация, там очень сложная история. Но суть в том, что там те блоки, которые прописаны, бетонные, на территории Ульяновской области не производят.

И бетонный блок, который, казалось бы, ну, я утрированно скажу. Допустим, у вас 9-метровые, там прописаны 6-метровые. Вот эти 6-метровые бетонные блоки нужно везти из Самары или из Казани, еще откуда-то. И вы понимаете, себестоимость (вот притащи вот этот блок) сколько меняется. И там очень много таких моментов всплывает.

Соответственно, если потенциальный исполнитель может заранее посмотреть и как-то повлиять на это... Потому что на этапе размещения заказа он уже на это повлиять не может. Скажет: «Ты либо соглашайся под 6-метровый, и потом, извини меня, крутись, как хочешь, либо у тебя вариантов других нет, либо не участвуй».

Конечно, все стремятся участвовать, все равно все хотят заработать деньги, это нормальная, я считаю, позиция. Но, тем не менее, они заведомо попадают в неудобную ситуацию.

И, соответственно, хотелось бы видеть на общественных обсуждениях представителей общественности, профильные, да. Если это медицина, значит это какие-то там заслуженные врачи. Если это ветеранские организации, представители «Опоры России», всегда можно пригласить. У них очень много предпринимателей по всевозможным направлениям. Можете нас, «Общероссийский народный фронт приглашать», я думаю, с удовольствием придем.

Ну, я все, наверное, что хотел сказать. Большое спасибо за внимание.

Роман Желтов: Спасибо большое за выступление. Пожалуйста, вопросы есть еще, у нас остались? Мы почти исчерпали сегодняшнюю повестку, все уже, время без пяти три. Давайте закругляться тогда, наверное. Если есть какие-то дополнения или вопросы, пожалуйста, прямо сейчас можно.

Андрей Афонин: Мы прошли, опять докопались, не реклама, мы уже знаем, столкнулись вот с какой проблемой. Так как у нас есть разная система налогообложения... Упрощенщики и те, кто... Я не беру, и ЕНВД-шников не беру, патент, что все тут обсуждают. Вот все, кто на обычной системе налогообложения и УСНО. В неравных условиях на площадках.

А вы знаете, самое интересное, есть диаметрально противоположное. Минфин в 2011 году говорит: «Все классно, нельзя НДС уменьшать, вот по цене лота». В 2012 году в январе выходит другое письмо Минфина: «Надо уменьшать, необоснованное обогащение». ФАС 2015-й и 2014-й. Суды принимают диаметрально противоположные решения.

Вопрос другой. Я не предлагают ни НДС убрать, ничего, то есть, то, что все предприниматели всегда пытаются. В неравных условиях по одной простой причине это не является необоснованным обогащением.

Если 110 рублей стоит, условно, я не знаю, пылесос с НДС, но он теряется у упрощенщика, а покупают за 115, его затраты по транспортировке 113, два рубля ему достаточно. Но он мне его поставляет, я ему говорю: «Слушай, если с тобой контракт, ты НДС-ом не облагаешься, могу только минус 18%».

Вот какое надо выносить на обсуждение. Вот это надо закрепить. Чтобы сейчас один раз после нашего вот этого бизнес-форума 7-го, счастливая цифра 7, дали нормальные разъяснения.

Потому что, к кому бы ни обращался, один говорит: «Мы считаем так, но мы можем только рекомендовать, мы функцию законодателя не имеем».

Вот это надо вынести сейчас. Потому что это реально большая проблема. Вот, спасибо.

Роман Желтов: Спасибо.

Василий Корнев: Комментарий. Я со стороны поставщика с Вами не соглашусь. Почему? Потому, что, если брать УСН-налогообложение и общую систему — совершенное две разные. Поставщик выбирает себе сам, самостоятельно, ту, которую ему... За исключением случаев, когда это предусмотрено, там больше 60 млн. - значит, обязан общую систему.

Но есть входящий НДС, есть исходящий НДС. И никак это на цену поставщика (именно вот я, как производитель либо поставщик, все равно), никак это в мою цену, налог не входит. Он входит в равных долях, в равных объемах. Что при УСН, что при общей системе.

Андрей Афонин: Подождите.

Василий Корнев: Подождите, секунду.

Андрей Афонин: Я тоже предприниматель, я не госслужба, я имею право.

Василий Корнев: Отлично, хорошо. Я к тому, что с Вами готов поспорить, где и когда выгоднее, с чем работать. Либо с УСН (это доходы минус расходы), либо с доходов, либо с НДС, если НДС переходящий. Причем, равные условия, и, наверное, процент 50 на 50.

Андрей Афонин: Подождите. Вы говорите с точки зрения уже Вашего бизнеса. Я могу точно так же рассуждать.

Василий Корнев: Какая разница?

Андрей Афонин: Поймите правильно, я говорю о другой ситуации. У вас есть входной, выходной НДС, вы платите разницу. Но, попав... Я говорю о том, что участие малого и среднего бизнеса в госзакупках, да?

Мы с вами произвели товар, вы - один, я — другой. И нам с вами какая разница, кто покупает у нас: НДС или без НДС. У нас входной есть, мы отгружаем по счет-фактуре, в том числе НДС. У нас с вами нет разницы, мы за разницей. А вот в момент, когда упрощенщик у вас покупает товар и поставляет карандаш...

Василий Корнев: Тогда детализируйте свой вопрос. То есть, не просто убрать со всех закупок, а конкретизировать. То есть, если это для СМП, значит тогда определенные нормы и как Минэконом, да, вводим. Или нет, или не вводим?

Инга Погорелова: Можно? Мне, знаете, мне очень приятно как здесь, большое вам спасибо, Татарстану, мне всегда очень приятно, когда они у нас. Дело в том, что Ульяновская область всегда... Мне лично, как уполномоченному органу всегда говорят «почему в Татарстане так, а у нас не так». Я всегда пытаюсь сказать: «Извините, Татарстан - это республика, а мы субъект». Но сейчас я с вами соглашусь.

Я с вами соглашусь в какой части? Вы совершенно правы. Когда мы объявляем торги, у нас начальная цена с НДС-ом. А участники у нас — кто на упрощенке, а кто не на упрощенке. И однозначно, здесь уже неравные условия. Так организация, которая ООО, она хочешь-не хочешь, она не может опускаться на эти 18%. А на упрощенке он эту маржу уже имеет.

Андрей Афонин: С НДС-ом он должен, обязан заплатить государства.

Инга Погорелова: Совершенно верно. А те письма, которые дает министерство экономического развития и антимонопольная служба, они совершенно противоположны. И я вашу инициативу вот здесь, Татарстан, поддерживаю.

Рустам Садыков: Уважаемые коллеги. Я как предприниматель, я, простите, не понимаю.

Андрей Афонин: Что куда внести? Какой вариант?

Рустам Садыков: Подождите, мы еще это предложение не приняли, потому что, например, лично мне оно кажется не совсем разумным. Вот смотрите. С пылесосом, да? Получение организации, которая на НДС. Она купила пылесос за 100 рублей и перепродала государству за 101. И заплатила, вернула НДС, и заплатила с одного рубля 18%. А тот, который сидит на УСН, он купил за 100 рублей, продал за 101. Он, хочешь-не хочешь, должен заплатить, получается, 6 рублей со 101-го. Вы поймите, что это еще бабка надвое сказала.

Андрей Афонин: Нет, вы с рубля уплатите, НДС-ники уплатят с рубля.

Рустам Садыков: НДС-ники с рубля, а УСН-щик оплатит с полной суммы.

Андрей Афонин: Конечно. Если он не на разнице. В Татарстане это 10%.

Рустам Садыков: У нас 15.

Андрей Афонин: Ну тут есть 15.

Рустам Садыков: Так что это очень сложно понять, кто здесь в преимуществе, а кто не в преимуществе.

Андрей Афонин: То есть, если на разнице сидит, он с рубля 15 копеек отдаст.

Рустам Садыков: Единственное, я хочу сказать, что это нанесет сильный удар по малому и среднему бизнесу, нанесет. Почему? Потому что крупные корпорации, у них огромный штат юристов, у них огромный штат бухгалтеров, они все возмещают себе НДС.

Я не думаю, что, например, какой-то завод заплатил НДС в размере 6% от своего оборота.

Андрей Афонин: Вы абсолютно не в ту сторону сейчас увели разговор. Я говорю о том, что мы устранили, тот, кто находится на системе УСНО, от участия.

Рустам Садыков: Почему устранить?

Андрей Афонин: А потому что, я вам говорю... Вот вы — завод. Вот он на обычной системе налогообложения, я на упрощенке. Вы объявили закупку на 100 рублей. В том числе НДС, он участвует, на 100 рублей. Если я выиграл, я прихожу к вам. Вы говорите: «Кто?» Я говорю: «Я упрощенчик». Вы обязаны со мной заключить контракт от 100 рублей минус НДС.

Рустам Садыков: Нет.

Андрей Афонин: Да.

Рустам Садыков: Это ваша идея.

Андрей Афонин: Это не идея. Я Вам говорю, что Минфин в 2012 году дает одно решение, в 2013 году дает другое решение. ФАС сейчас обращается в суды арбитражные. Есть противоположные решения по разным регионам. Я вам говорю, это практика.

Василий Корнев: На сегодняшний день, вот не знаю, подержите меня нет, поддержите, скорее всего. На сегодняшний день законодательно предусмотрено письмом Минэкономразвития, что, если поставщик на УСН, с него не имеет права заказчик снимать эту сумму, если она была прописана в контракте.

Реплика: Он выиграл цену, твердую цену.

Василий Корнев: Он выиграл цену...

Андрей Афонин: Вот сейчас это закончится... Кстати, Минэкономразвития - это не законодательный орган. Я вам сейчас пришлю письмо, оно мне вот буквально на электронку пришло, я сейчас все равно уже пишу.

Василий Корнев: Минэкономразвития это не законодательный, да, он...

Андрей Афонин: Он рекомендательный.

Василий Корнев: Регулятор.

Андрей Афонин: Регулятор. Вот в чем вся и проблема. А суды, которые идут, у них есть противоположное... Я вам сейчас на электронку вышлю это письмо.

Роман Желтов: Так, хорошо. Давайте заканчивать, мы уже выходим, получается, за рамки сегодняшней уже сессии нашей. Еще если есть какие-то вопросы или пожелания, или предложения? Если нет, то давайте будем заканчивать.

Я хочу поблагодарить организаторов мероприятия, гостей, участников, спикеров сегодняшней сессии. Высказанные идеи в ходе мы постараемся сформулировать в некий пакет предложений, может быть, и для Минэкономразвития, в том числе, и в ближайшее время постараемся отправить их на рассмотрение.

А так, пожалуйста, по окончании давайте здесь еще запишем и, может быть, на пленарку даже вынесем вопросы, меня организаторы просили это сделать. Хорошо?

Все, спасибо тогда всем большое. Всего хорошего, до свидания!