

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ. ВОЗМОЖНОСТИ КОНТРОЛЯ

Ведомства подводят итоги первого года работы по новому закону. Однако разные ведомства дают разные цифры. Например, оценивая эффективность, Минэкономразвития говорит о 15%, Минфин – о 6%. При этом и то, и другое ведомство понимает под эффективностью экономию денежных средств.

- 1. Какие параметры эффективности закупок, на ваш взгляд, наиболее показательны для того, чтобы сделать вывод о состоятельности и успешности закупки?**
- 2. Если говорить об информационном обеспечении, то, на ваш взгляд, удовлетворительно ли оно? Есть ли у общественности возможность произвести оценку эффективности? Есть ли вообще возможность осуществлять «общественный контроль», введенный 44-м законом?**
- 3. Что, на ваш взгляд, должно быть сделано для того, чтобы исправить ситуацию в части открытости данных?**



РОХМИСТРОВ
Максим Станиславович,

аудитор Счетной палаты РФ

1. В соответствии с законодательством аудит и оценку эффективности государственных закупок проводит Счетная палата Российской Федерации. Только этот орган официально уполномочен делать выводы в данной сфере и обладает наиболее точными цифрами и достоверной информацией. Уже через две недели контрольное ведомство утвердит годовой мониторинг государственных закупок, в рамках которого будут даны цифры по экономии бюджетных средств, а также сделаны и утверждены выводы по эффективности работы участников государственных закупок, в том числе Минэкономразвития и Правительства. В обязательном порядке будет оценена эффективность работы распорядителей бюджетных средств по направлению госзакупок, причем выводы будут сделаны как по каждому ведомству в отдельности, так и в целом по стране. Поясню, что эффективность включает очень большое количество параметров. Речь идет не только об экономии денежных средств, но и об обеспечении конкуренции, своевременности проведения конкурсов и заключения договоров, о том, как работает приобретенное на протяжении всего жизненного цикла. Увы, конкуренция очень сильно страдает от таких действий, как многократное изменение графика закупок в течение года. Как итог по некоторым конкурсам с трудом набирается даже два участника.

В настоящее время многие нормы 44-го Федерального закона еще не действуют. Как только они заработают, Счетная палата сможет полноценно осуществлять мониторинг эффективности.

Как вы понимаете, полномочия Счетной палаты Российской Федерации гораздо шире, чем контроль государственных закупок. Это высший орган финансового контроля, который проверяет работу всех ведомств и государственных компаний. По итогам контрольных мероприятий объектам проверок направляются представления и предписания по устранению тех или иных недостатков, замечаний либо предложения по улучшению работы. И, благодаря внесению изменений в Закон о Счетной палате Российской Федерации, орган по согласованию с Госдумой сможет приостанав-

ливать все виды платежей по счетам организаций, которые не исполнили предписания по устранению нарушений. Более того, при выявлении нарушений, наносящих ущерб государству, Счетная палата может принимать меры уже в ходе проверок, а не по их итогам.

2. Возвращаясь к госзакупкам, могу сказать, что замечания есть практически ко всем, даже к Федеральной антимонопольной службе. В перспективе положительно сказаться на ситуации должен общественный контроль. В 44-ФЗ он прописан на законодательном уровне. Несмотря на то что документу всего год, могу констатировать, что общественный контроль уже работает, причем достаточно эффективно.

По крупным закупкам данные таковы: за год по результатам общественного обсуждения было отменено закупок на сумму более 60 млрд рублей. Конечно, данные от разных ведомств по отмененным закупкам разные. Так, надо понимать, что, к примеру, ФАС может отменить закупку, но изначально сигнал пришел от общественности. В Счетную палату тоже поступают сигналы, например от Народного фронта, с которым мы наладили эффективное взаимодействие. Сегодня жулики боятся общественных контролеров не меньше, чем проверяющих из прокуратуры, МВД, Счетной палаты или ФАС. Это говорит о том, что общественный контроль стал действенным механизмом для отслеживания прозрачности и чистоты закупок. Честные госзакупки выгодны всем. Заказчики получают возможность экономить. А участники конкурсных процедур могут бороться за контракты на свободном рынке. Когда участник проигрывает в ценовых параметрах, но проигрывает по-честному, он может попробовать еще раз. Проигравшая сторона анализирует ситуацию. И если вдруг она проиграла не по-честному, она становится общественным контролером.

Большая роль отводится саморегулируемым организациям. Я сталкивался с СРО в сфере строительства. Многим компаниям, особенно, если это предприятия малого и среднего бизнеса, иметь отдельного специалиста по торгам дорого. Когда они

объединяются в СРО и платят взносы, компании могут требовать от саморегулируемой организации, чтобы она осуществляла контроль и консультирование в части конкурсных процедур и контракции. Эти организации работают не только в интересах всего общества, но и в интересах кон-

кретных участников тех или иных конкурсных процедур. Думаю, эти механизмы будут развиваться. НАИЗ, Народный фронт — там работают профессионалы. Я могу назвать очень многих успешных профессионалов, карьера которых на виду и которые сегодня занимаются общественным контролем.



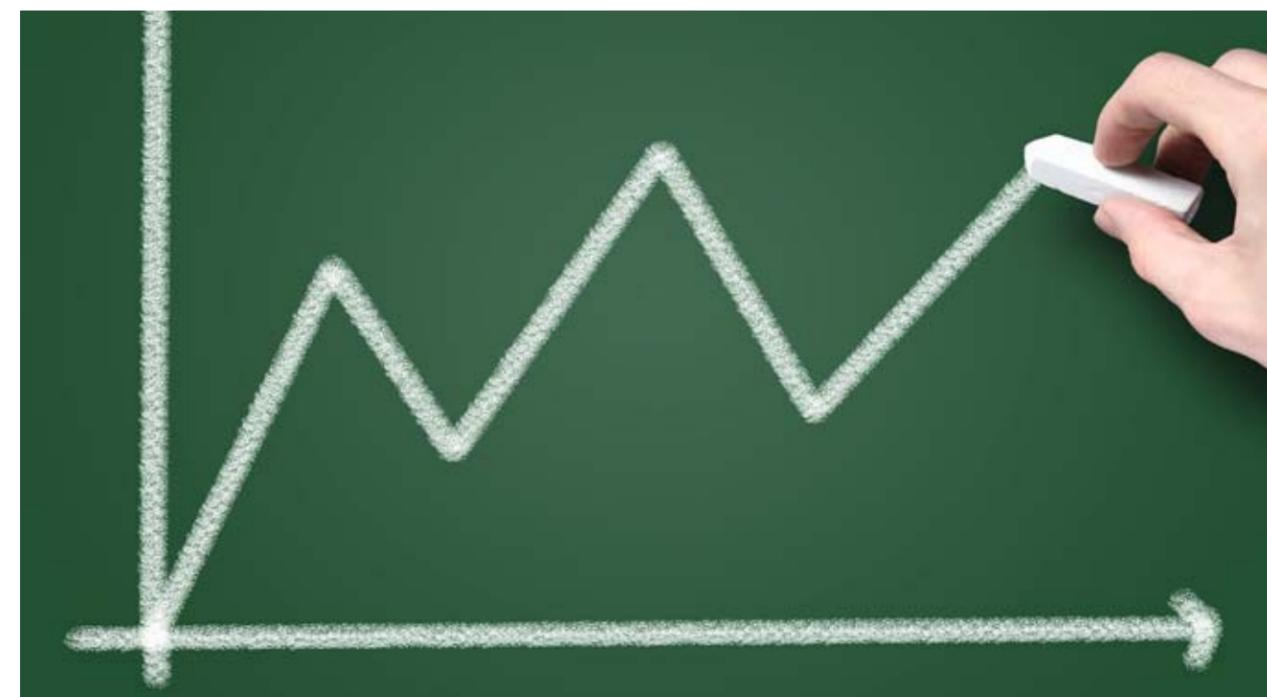
СУХАДОЛЬСКИЙ
Георгий Александрович,

к. ф.-м. наук, исполнительный директор Национальной ассоциации институтов закупок (НАИЗ), координатор Рабочей группы Экспертного совета при Правительстве РФ по государственным закупкам

1. Очевидно, что ценовая экономия не только не может являться единственным показателем эффективности, но и в отдельных случаях может быть даже вредна. Уж не говоря о том, что ОЭСР у себя не рекомендует публичить НМЦК, а если и публичить — то очень осторожно и с большими оговорками.

Самое главное — понимать, ради какой цели закупка производилась. Соответствует ли приобретенный товар той цели, которая первоначально ставилась. Возьмем пример с теми же томографами. Они приобретались не для того, чтобы сто-

ять в поликлинике, а для того, чтобы проверять здоровье пациентов. Если мы ставим цель — проверка здоровья, то поставка должна быть связана и с тем, что томографы будут установлены, и с тем, что будут обучены специалисты, которые будут работать с этими томографами, и с тем, что эти томографы будут обеспечиваться расходными материалами и будут реальные пациенты. Другой способ удовлетворения той же потребности — заказать услугу — анализ здоровья такого-то количества пациентов за определенный период времени. Когда мы ставим внятную конечную цель, от нее



мы и можем отсчитывать: насколько приобретение данного томографа было правильно или неправильно. Точно такая же история по всем остальным закупкам для госзаказа.

Когда мы понимаем, что нам нужен конкретный товар, мы должны учитывать не только стоимость его приобретения, но и стоимость дальнейшей эксплуатации, а возможно, утилизации, замены и ремонта, риски, связанные с отказом этого товара. Утрированный пример: вентиль на опасном производстве. Если он сорвется, то будет авария, техногенная катастрофа. Что выгоднее: купить дешевый вентиль с риском аварии или более дорогой? В масштабах техногенной катастрофы цена вентиля в любом случае — копеечные затраты, если говорить о ценовой составляющей. Если говорить о социальной составляющей, то последствия рисков техногенной катастрофы намного превышают последствия возможной переплаты.

Невозможно (или очень сложно) унифицировать процесс оценки результата. Именно поэтому до сих пор единой методики эффективности закупок еще никто не разработал.

Оценить экономию денежных средств — самое примитивное: можно посчитать разницу между начальной и конечной ценой. С этого начинали все госкомпании и все крупные заказчики. Но ведь еще надо учитывать накладные расходы, связанные с привлечением сотрудников или специализированной организации, может, с инфраструктурой, может, публикациями в газетах, в журналах. В цену также надо включить стоимость технического и иного персонала — сколько человеко-часов потрачено на проведение данных процедур. Подобный анализ для госзаказа выполнялся наиболее детально в работе ВШЭ под руководством директора Института анализа предприятий и рынков А.А. Яковлева. Общие результаты таковы: если стоимость закупки менее определенной суммы, то в этом случае расходы на проведение формальных процедур выше, чем возможная ценовая экономия, достигнутая при таких конкурентных процедурах. Когда крупные госкомпании вводили показатель экономии в качестве показателя эффективности, нередко типовое решение было: если разница между плановой и конечной ценой 1–2% — это нормально; если показатель экономии превышает пороговое значение (около 5%), значит, закупщик ошибся, он неправильно проанализировал рынок, заложил в бюджете неправильные суммы и тем самым не дает эффективно расходовать средства компании.

В выполненной Институтом конкурсных технологий для Минэкономразвития НИР в 2007 г. для оценки эффективности предлагалось в совокупности несколько десятков параметров. Был и такой показатель, как «степень удовлетворенности функционального заказчика» продукцией, которую ему

поставили. Насколько мне известно, эта методика никогда так и не применялась.

2. Что касается инфообеспечения (в первую очередь ООС), то за последние годы его не критиковал только ленивый. То, что официальный сайт или отдельные его разделы/страницы регулярно подвисают, знают все. Тут можно много чего сказать в т.ч. и по блоку, связанному с участием общественных контролеров.

Для разговора об открытых данных для начала надо, чтобы сами данные на ООС были внятно структурированы, чтобы работал поисковик (сейчас на один и тот же запрос с интервалом в несколько минут поисковик выдает разные результаты с погрешностью более 100% (!) — эксперты даже делали специально скриншоты) и были возможны нормальные выгрузки информации с него.

Если говорить про общественного контролера, то им может стать любой — и физ. лицо, и юр. лицо. В 2012–2013 гг. был всплеск интереса к общественному контролю. Интерес начал уменьшаться в 2014 г. Мы делали сравнительный анализ по количеству замечаний общественных контролеров за один и тот же период в 2013 г. и 2014 г. В 2014 г. количество замечаний уменьшилось в разы. У контролеров мало реальных стимулов заниматься общественным контролем. С точки зрения мотивации можно сейчас говорить о трех стимулах, которые присутствуют. Первый, идеальный — внутреннее желание человека принести пользу, сделать что-то лучше. Но если человек профессионал, то долго заниматься общественными обсуждениями он не может, ему надо зарабатывать на жизнь (либо кто-то должен финансировать его деятельность по общественному контролю). Второй стимул — личный пиар, в т.ч. в политике. Для госзаказа эффективности от подобного контроля обычно немного. Третий стимул оказывается не лучше: коммерческие компании начинают создавать при себе общественных контролеров, которые контролируют конкурентов компании. Получается черный пиар конкурентов через псевдообщественный контроль.

Если говорить об удобстве работы на официальном сайте, настоящий общественный контролер ценит свое время. Сначала для общественного контроля был выделен специальный раздел на форуме ООС. Затем госорганы стали разрабатывать специальный функционал для общественного контролера. В итоге потратили государственные деньги и сделали функционал, в рамках которого в 2014 г. общественному контролеру стало МЕНЕЕ комфортно работать на официальном сайте. Из плюсов появились прямые переходы между карточкой закупки и ее обсуждением. Но! На созданном функционале общественного контроля надо было перезалонгироваться каждые 15 минут. Какой общественный контролер будет этим зани-

маться, если это не его прямая обязанность? Если кто-то из заказчиков давал ответ на замечание общественного контролера, то контролеру приходило лишь краткое уведомление: «на ваше замечание на официальном сайте был дан ответ». Переходишь по ссылке, попадаешь в функционал общественного обсуждения, в нем надо вручную найти закупку, по которой вроде пришел ответ. Прочитать и решать, продолжать дискуссию или нет. Сложности, которые необходимо было преодолевать, вряд ли добавляют желание контролироваться. Справедливости ради отмечу, что сейчас ситуация стала несколько лучше, но претензий к функционалу общественного контроля остается еще много. Относительно стабильности работы официального сайта. Уже неоднократно и у нас, и у коллег (см., например, обсуждения на Tenders.ru) были случаи, когда сайт висит, делаются подтверждающие это скриншоты, а представители Казначейства затем сообщают, что никаких проблем с официальным сайтом в этот период не было. Один из членов НАИЗ разработал специальный бесплатный плагин для отслеживания работоспособности ООС, но поддержки со стороны Казначейства получено не было.



БЕГТИН
Иван Викторович,

директор некоммерческого партнерства
«Информационная культура»

1. Если говорить о цифрах, то хорошо бы знать методику вычисления. Любые цифры можно трактовать в обратную сторону: эффективность планирования государственного заказа стала хуже на 15%. Потому что плохо провели предварительную работу и оценку и завысили НМЦК на 15%.

Любая оценка эффективности по экономии бюджетных средств — абсурд. Единственный способ экономить бюджетные средства у нас — это обрезать лимиты бюджетного финансирования. То есть у нас проходит секвестр бюджета, тогда проходит экономия бюджетных средств и вообще какая-то эффективность. Чем меньше российский бюджет, тем более он эффективен. Много денег, мало денег — все потратят. До тех пор пока эффективность меряют в том, что называют «освоением бюджетных средств», у нас и будет освоение бюд-

3. Какие должны быть предприняты шаги? Очень много сбоев и ошибок возникает из-за того, что изменения на официальном сайте происходят сразу на боевой версии. Нет никаких тестовых контуров, нет возможности поэкспериментировать, потренироваться. Поэтому прежде всего надо запустить тестовый сайт. Целесообразно также максимально разгрузить официальный сайт: по максимуму использовать и электронные площадки, и региональные системы, чтобы официальный сайт был только агрегатором информации. Но сейчас тенденция обратная: в рамках создания ЕИС предлагается, чтобы и все заказчики, и все поставщики регистрировались непосредственно на официальном сайте, а возможно, и на нем же проводились все торги и иные закупки. То есть создается глобальная электронная площадка. И те проблемы официального сайта, которые есть, будут только увеличиваться. Если сравнивать ООС с электронными площадками, то у последних также бывают проблемы, но у них есть стимул быть лучше, защититься от DOS-атак, увеличить свои сервисы. За счет этого они развиваются и живут. У единственного монополиста такого стимула не будет.

жетных средств, а не качественная работа. Госзакупки — инструмент проведения государственной политики. Это не инструмент экономии и точно не инструмент краткосрочной экономии. Есть такое явление, как «полная цена владения» — туда входят не только разовая покупка дешевого принтера, но и оценка стоимости эксплуатации данного устройства на несколько лет. (Можно ведь купить принтер подороже, картриджи подешевле, а можно ограничиться арендой принтеров, а можно вообще отказаться от бумажного документооборота.) Оценить эффективность подобным образом, особенно в рамках краткосрочного анализа в рамках одного года, — заведомый абсурд. Что еще более абсурдно, так это то, что у нас как было, так и осталось за кадром несовершенное управление имуществом и фактическое исполнение работ. Ни для кого не секрет, что контракты

заклучают в конце ноября, сдают в конце декабря. Срок разбега для исполнителя — один месяц, а дальше законными, незаконными методами исполнитель продлевает срок работ. То есть сдают в декабре, а делают до марта, да хоть до конца следующего декабря. Что еще хуже, исполнители могут это делать совсем неформально: на бумаге написано одно, на самом деле — другое. То есть вся прозрачность госзакупок, которая с таким трудом соблюдается на предыдущем этапе — планирование, размещение плана-графика — сводится на нет. Это механизм подлога результата. Может быть конкуренция, но толку от этой конкуренции, если государственная машина построена так, что качественной работы нет. От исполнителей, которые работают в отраслях, из года в год можно слышать: «Узаконьте коррупцию, снимайте 20%, но дайте нам работать — качественно делать свою работу». Но так не бывает. Для того чтобы снять коррупционную ренту, надо создать механизм прозрачности на всех предыдущих этапах и сделать адским механизм сдачи работы. Роль Минфина понятна. Минфин говорит про деньги. Но когда про деньги начинает говорить Минэкономразвития, это звучит странно. Во всех странах госзакупками занимается Министерство внутренних дел. У нас МВД ассоциируется исключительно с полицией — военизированное суперведомство. На самом деле МВД занимается внутренними делами государства. Минэкономразвития, вместо того чтобы внедрять проектные практики, учить заказчиков не формальному соблюдению законов, а ведению проектов, говорит про экономию.

Где в России, кроме оборонного сектора, есть качественная работа по проектному управлению? Только в Москве был эксперимент, когда по IT-проектам была создана команда, которая, с одной стороны, работала с заказчиками: «правильно ставьте задачу»; с другой — контролировала

исполнителей, чтобы работа была исполнена правильно и в срок. Требовала соблюдения проектного регламента.

В оборонном секторе это есть. Все, что касается наших государственных расходов, но Минэкономразвития не двинулось в этом направлении. Они лоббируют: давайте электронизируем то, затем другое. Пусть все будет электронным. Однако то, что все будет электронным, никак не гарантирует того, что все, что написано, будет по факту сделано. Контроль результатов крайне низкий.

Давайте будем говорить об эффективности тогда, когда будет реально что-то проделано в тот срок, когда отчеты сданы. Я не припомню, чтобы к отчету прикладывали хотя бы фотографии или видеозаписи строек, чтобы в приемочных комиссиях были представители общественного контроля.

2. Главный критерий общественного контроля — свободная пресса. То есть пресса, которая не финансируется государством. Чем ее больше, тем больше вероятность, что общественный контроль будет. Независимо от закона журналисты доберутся и выпотрошат все, что только можно в рамках своих расследований. Однако с негосударственной прессой в России, скажем, не очень хорошо.

Может ли быть общественный контроль в такой ситуации? Может быть только его симуляция.

Вторая проблема. Все, что касается планирования и размещения заказа, — все прозрачно. Можно поаплодировать. Минфин, Казначейство, Налоговая служба много сделали для раскрытия всей бюджетной системы. У этого есть оборотная сторона. Чем больше внимания уделяется этой теме, тем меньше уделяется теме исполнения контракта. Если ты под светом кинокамер пробежал стометровку до заключения контракта, дальше можешь делать, что хочешь. Не говоря о том, что помимо контрактования, у нас есть прекрасное явление

«субсидии» (которые выделяются в том числе негосударственным организациям), через которые проходят сотни миллиардов рублей. Например, АНО «ТВ-Новости», получающее субсидии, не подпадает под действие ни 44-го, ни 223-ФЗ. Оно получает деньги. И деньги оказываются в непрозрачной зоне. И так огромное количество других учреждений и ведомств.

3. Что касается изменений на официальном сайте. Стало больше публиковаться данных по кон-

трактам, и это заслуга Казначейства. Параллельно с порталом zakurki.gov.ru развивается портал bus.gov.ru, появился публичный общедоступный реестр субсидий. Этим занимается Минфин.

Я много предлагал: давайте раскрывать субконтракты, давайте создадим реестр поставщиков. Пока ничего в этом направлении не сделано. Прямо скажем, Минэкономразвития обладает огромным объемом информации, однако большого прогресса в их работе не видно.



ЕРЕМЕНКО
Наталья Васильевна,

заведующая научно-исследовательским центром
Института управления закупками и продажами
им. А.Б. Соловьева НИУ ВШЭ

1. Ни одно из ведомств не говорит о том, какие данные о закупках были использованы, насколько репрезентативной была выборка, используемые методики расчета эффективности. Например, если для расчета использовать все заключенные контракты, получится один результат, если же оценивать эффективность состоявшихся конкурентных закупок (за исключением тех, по итогам которых контракт заключен с единственным поставщиком), результат получится совсем иным. В любом случае применяемый метод расчета эффективности закупок сводится к простейшему действию — разница между начальной (максимальной) ценой закупки и ценой контракта делится на начальную (максимальную) цену контракта. При этом не учитывается много иных факторов, влияющих на проведение и результативность закупок. Например, закупки в условиях несовершенного рынка, закупки с неопределенным объемом (при этом цена контракта в результате закупки не изменяется), закупки таких товаров, для которых стоимость расходов на эксплуатацию значительно превышает стоимость самого товара.

Таким образом, используемый подход к определению эффективности закупки не учитывает многофакторность процессов закупок, а также специфику различных групп закупаемой продукции.

К сожалению, большая часть факторов, формирующих эффективность закупок, плохо поддается анализу, поскольку не выработаны адекватные

критерии такой оценки. Оценивать эффективность закупки строительства перинатального центра «под ключ» снижением цены контракта, наверное, не вполне корректно. Здесь были бы уместны такие показатели, как сроки строительства, качество работ, в том числе отделочных, качество применяемых материалов, надежность, долговечность, качество поставленного оборудования, готовность к использованию.

В то же время закупка «простых» товаров установленного качества вполне может быть сочтена эффективной при достаточном снижении цены контракта от начальной при условии сохранения заданных качественных характеристик.

Одним из критериев эффективности закупки можно было бы считать соответствие закупленной продукции потребностям заказчика, а вернее, конечного потребителя, при оптимальной цене закупки. К сожалению, направленность 44-го закона, как и предшествующего законодательства о закупках, на искоренение коррупции вместо повышения эффективности закупочной деятельности в очередной раз смещает акценты в сторону «тащить и не пущать» заказчиков, как злостных коррупционеров и нарушителей всех и всяческих норм.

Рассматривать эффективность закупок нужно и должно в зависимости от специфики, по крайней мере групп закупаемой продукции (стройка, медикаменты, продукты питания, сложные приборы и оборудование, инновационная продукция).



Но это сложно, требует анализа, установления соответствующих критериев и сложных исследований. Гораздо проще взять абстрактные цифры и на их основе сделать не менее абстрактные выводы. По этой версии самой эффективной закупкой является электронный аукцион, на котором падение цены относительно начальной составляет до 90%. Никто же не анализирует, что заключенный контракт по данной закупке не будет исполнен, поскольку «игрок» (иначе назвать такого «победителя» невозможно) уверен, что данный контракт за эти деньги исполнить невозможно. Второй вариант — начальная цена контракта была завышена относительно реальной в несколько раз, что тоже не анализируется (разве что с приходом Счетной палаты).

2. Информационное обеспечение, задекларированное 44-ФЗ, по плану должно быть реализовано в полной мере с вводом в действие Единой информационной системы (ЕИС). В соответствии с законом полностью ЕИС должна заработать с 01.01.2017. Законом предусмотрен обширный функционал ЕИС, в том числе специальные средства контроля за соблюдением норм законодательства о закупках, мониторинга закупок.

Возможности, которые предоставляет ООС, явно недостаточны для проведения полноценного мониторинга, поскольку не позволяют «обычному» пользователю «со стороны» («наблюдателю»),



ЧЕПКАСОВ
Роман Юрьевич,

начальник управления муниципального заказа г. Перми

1. Экономия — очень спорный показатель. Понятно, что, с одной стороны, размер экономии отражает качество планирования (определения начальной (максимальной) цены), с другой — открытость, прозрачность, конкурентность торгов. На мой взгляд, и 6, и 15% — цифры «нормальные» и разница между ними с точки зрения оценки эффективности системы (закона) большого значения не имеет. В любом случае как отдельный и тем более единственный показатель эффективности закупки он рассматриваться не может. Эффективность закупки (состоятельность, успешность) — это вовремя и в полном объеме исполненные обязательства по контракту (причем обеими сторонами).

не имеющему доступа к специальным средствам наблюдения за интернет-площадками, средствами ООС формировать необходимые выборки и отчеты, проводить аналитические исследования. Например, при формировании любой выборки выгрузка с ООС ограничена 500 записями, поэтому, чтобы сформировать репрезентативную выборку по какому-либо признаку, зачастую требуется вводить дополнительные фильтры, а затем проводить дополнительную работу по сведению данных в единую форму. Кроме того, нет привязки процедура — контракт, при формировании выгружаемого файла нет возможности отображения ценовых предложений участников, в том числе предложения победителя, что требует дополнительной «ручной» работы. Т.о. поскольку для оценки эффективности даже теми методами, которые применяет МЭР, у обычного стороннего наблюдателя не хватает технических средств, предоставляемых ООС.

3. Данные о закупках на самом деле и сейчас совершенно открытые с точки зрения доступности для любого заинтересованного лица. Вся установленная законом информация размещается, естественно за исключением тех случаев, когда кто-то из заказчиков идет на прямое нарушение закона. Отсутствуют предусмотренные функционалом ЕИС возможности аналитики и мониторинга. Будем надеяться, что они появятся с вводом в действие ЕИС.

Экономия, среднее количество участников и т.п. — сопутствующие показатели, которые должны скорее использоваться как сравнительные с другими заказчиками (и может быть, в динамике) и анализироваться комплексно.

2. На мой взгляд, вполне удовлетворительно. Возможность осуществлять «общественный контроль» была и по 94-ФЗ: путем подачи жалоб, в рамках обращения граждан, обращений в прокуратуру и т.д. Общедоступность информации — это уже возможность общественного контроля с учетом сказанного выше. Принципиальной практической разницы между 94-ФЗ и 44-ФЗ в этой части не вижу.

3. Ничего (см. ответ на вопрос № 2).



ТКАЧЕНКО
Андрей Викторович,

к. ф.-м. н., старший преподаватель кафедры математической экономики и эконометрики НИУ ВШЭ, научный сотрудник Института анализа предприятий и рынков НИУ ВШЭ

1. Экономия денежных средств, рассчитанная как снижение начальной цены, едва ли может быть названа показателем эффективности, т.к. часто это является следствием завышения начальной цены. С другой стороны, этот показатель можно использовать для сравнения 94-ФЗ и 44-ФЗ с точки зрения обоснования начальных цен. Т.е. в 44-ФЗ есть необходимость обосновывать нач. цены, что может привести к менее существенному снижению цен в ходе торгов на одни и те же товары.

2. Эффективность торгов можно оценивать по конкуренции, измеренной числом участников (для аукционов) или числом допущенных заявок (для конкурсов и котировок).

Торги — это только первая часть, но есть более важный этап — исполнение контракта. Вот его-то очень сложно оценить. В этой связи могли бы помочь более полные данные по исполнению контрактов. Для этого необходимо подготовить справочник по различным нарушениям при исполнении контрактов (именно единый справочник с возможностью добавления своего варианта, а не отдавать на откуп свободного заполнения заказчика). Эта информация также должна выкла-

дывать в открытую часть портала. Далее должна выкладываться информация о финальном качестве исполнения контракта с точки зрения заказчика.

3. Информация о различных нарушениях, которая содержится в закрытой части аналитического портала <http://contracts.roskazna.ru>, должна быть открытой. Должен быть прописан алгоритм расчета этих нарушений.

Для контроля соблюдения предпочтений для различных групп в информации окупаемых продуктах (как в извещениях, так и в контрактах) должна содержаться информация о месте происхождения продукта (по данным участников торгов с визированием комиссии). Эта информация должна быть открытой.

При подведении итогов торгов участники торгов должны проверяться на аффилированность руководителей этих организаций (директоров, учредителей, управляющих) с организациями из черного списка. Это должно быть автоматизировано и комиссия по торгам должна обладать этой информацией. Данная информация должна выкладываться в открытую часть портала. ■

