

Государственные закупки – инструмент развития экономической базы региона

С. НОВИКОВ

Государственные и муниципальные закупки – это один из ключевых инструментов проведения эффективной социально-экономической политики региона. Посредством заключения контрактов осуществляются строительство, ремонт и реконструкция объектов социальной, дорожной и инженерной инфраструктуры, ведение научных и проектных исследований, разработка и внедрение новых технологий, приобретение инновационной продукции и услуг, а также закупаются товары народного потребления.

Сегодня рынок государственного и муниципального заказа является фундаментальной нишей для развития бизнеса. Только в Башкортостане его объем в 2013 г. сформировался на уровне 74,6 млрд руб. В 2014 г., по предварительной оценке, стоимость заключенных контрактов составит порядка 60 млрд руб.

Максимальное вовлечение местных предприятий в указанные процессы способствует расширению их экономической базы, обеспечению максимальной концентрации финансовых ресурсов и стабильности налоговых поступлений в консолидированный бюджет региона.

Вступивший в силу с 1 января 2014 г. Федеральный закон № 44-ФЗ о контрактной системе не только изменил правила игры для заказчиков, но и отразился на деятельности участников закупочного процесса. Нормы федерального законодательства как таковые не ограничили возможности для организаций, а наоборот, предоставили им дополнительные преимущества. В их числе, в частности, расширение перечня товаров, поставщикам которых предоставляются 15 %-ные преференции в отношении цены контракта, увеличение «квоты» на закупку у предприятий малого бизнеса. А это, как правило, и есть местные хозяйствующие субъекты.

Принципиально новым положением Федерального закона № 44-ФЗ стало так называемое «правило второй руки», в соответствии с которым заказчик при проведении закупочных процедур может установить условие о привлечении к исполнению контракта субподрядчиков из числа субъектов малого предпринимательства.

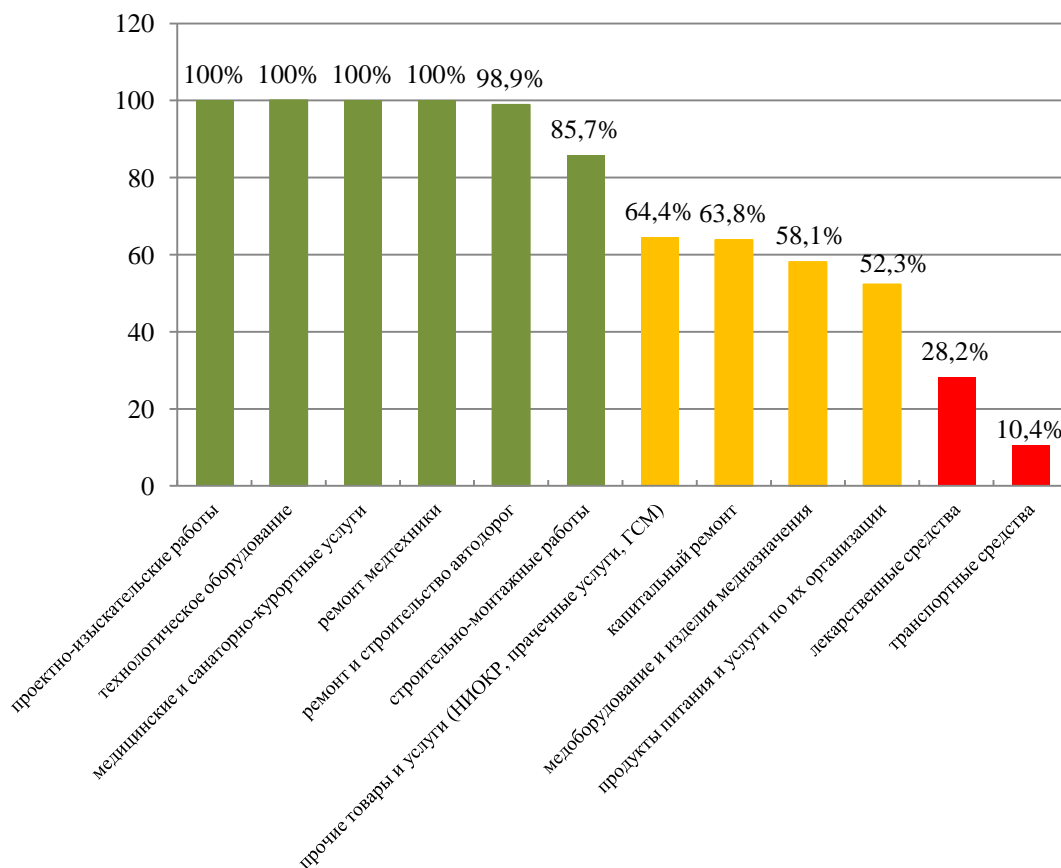
Несмотря на принятие стимулирующих мер в отношении участников закупочного процесса, усложнилась процедура проведения электронных аукционов. В первые месяцы работы не все компании смогли проявить гибкость и сразу подстроиться под новый закон. Многие компании по инерции формировали заявки по старым правилам.

Неготовность бизнеса стало причиной увеличения числа отклоненных заявок участников. В среднем каждая восьмая заявка не соответствовала требованиям законодательства о контрактной системе, а по капиталоемким закупкам – практически каждая вторая. Ситуация выровнялась только ближе ко второму полугодю 2014 г. Постепенно наметилась тенденция роста уровня конкуренции, формируемой в основном за счет местных компаний.

Новиков Сергей Владимирович, канд. экон. наук, председатель Государственного комитета Республики Башкортостан по размещению государственных заказов. E-mail: novikov.s@bashkortostan.ru

По итогам первых девяти месяцев 2014 г. доля республиканских предприятий, одержавших победу на централизованных электронных торгах, увеличилась по сравнению с аналогичным периодом 2013 г. более чем на 20 п. п. и составила в среднем 70 %. При этом «на сторону» ушли более 5 млрд руб. Средства, израсходованные на закупку продукции, не в полной мере способствовали развитию экономики региона.

Представленность местных поставщиков на торгах варьируется в диапазоне от 10 до 100 % в зависимости от отраслевой направленности закупок (см. рис.).



Представленность республиканского бизнеса на торгах в разрезе направленности закупок (по итогам 9 месяцев 2014 г.)

Высокая активность региональных поставщиков сформировалась в сфере осуществления заказов на ремонт автодорог, оказание медицинских и санаторно-курортных услуг, поставку технологического оборудования. Республиканские компании доминируют в электронных аукционах на строительство детских садов, школ, физкультурно-оздоровительных комплексов, больниц.

Прочное лидерство и конкурентоспособность башкирских строительных организаций в капиталоемких закупках определяется не только их территориальной близостью к объектам капитального строительства и наличием развитой производственной базы. Немаловажную роль здесь играют и квалифицированные кадры, грамотные специалисты юридических и инженерных служб, способные правильно оформить и своевременно подать заявку на участие в торгах, отразив в ней все необходимые технические регламенты, СНИПы и ГОСТы в сфере строительства.

Впервые за четыре года в 2014 г. наблюдается положительная динамика представленности республиканского бизнеса на торгах на поставку медицинского оборудования и расходных материалов. Интерес к государственным закупкам проявили местные организации, работающие в данной области еще с 2003 г. Это ООО «МедРезерв», ООО «Медицинские системы», ООО Фирма «Мост», ООО «КОРВЕТ», ООО «МедЭкспорт».

Низкое значение представленности традиционно существует на торгах в области поставок лекарственных препаратов. Существенное влияние в данной сфере оказывает территориальная сосредоточенность национальных дистрибьюторов фармацевтических компаний преимущественно в гг. Москва и Санкт-Петербург. Сегодня основными поставщиками выступают ЗАО «Р-Фарм», ОАО «Фармимэкс», ООО «БСС», ООО «Концерн ТВК» и ЗАО «БИОКАД». На их долю в республике приходится свыше 58 % объема государственных закупок медикаментов.

Сегодня стоит задача по реализации в республике новых перспективных проектов в указанной сфере. Имеются все предпосылки для развития логистических центров. Уже открыли свои представительства и филиал ЗАО «Р-Фарм», и ЗАО «ТВ Протек». Важно продолжить эту работу.

Аналогичная ситуация наблюдается и в области поставок транспортных средств. На торги преимущественно выходят крупные дилеры автопроизводителей, такие как «Toyota», «Peugeot», «ВАЗ». Среди региональных поставщиков здесь фигурирует ОАО «НефАЗ», выпускающий современные комфортабельные автобусы.

Если сложившаяся ситуация в сферах здравоохранения и транспорта определяется действием внешних конъюнктурно-рыночных факторов, то по ряду направлений закупок лидерство инорегиональных производителей трудно объяснить, например, по закупкам продовольственной продукции. Башкортостан – крупнейший сельскохозяйственный регион, занимающий лидирующие позиции по производству растениеводческой и животноводческой продукции. Однако в бюджетные учреждения республики продукты питания, как правило, поставляются из Челябинской, Свердловской областей, Республики Татарстан, Пермского края, других регионов России. У Республики Башкортостан есть все предпосылки для развития данного сегмента рынка.

Многие компании, в достаточной мере не попробовав себя в сфере государственных и муниципальных закупок, зачастую создают стереотипы о непреодолимых барьерах, бюрократизации процедур и откладывают свое участие в закупках в долгий ящик. Чтобы научиться побеждать, необходимо наработать опыт и «обкатать» механизмы закупочных процедур.

Развитие регионального предпринимательства становится сейчас более актуальным в свете реализации мер по повышению продовольственной безопасности страны в условиях введения ограничительных мер по ввозу товаров иностранного происхождения. В этой связи необходимо усилить работу по освоению новых высвобождающихся товарных рынков, в том числе в сфере государственных закупок, а также активизировать деятельность системы торговли по замещению выпадающего ассортимента импортной продукции в республике. Безусловно, это не быстрый процесс. Тем не менее мы уже сегодня должны активно осваивать эти сегменты.

В регионе с апреля 2013 г. реализуется маркетинговый проект «Продукт Башкортостана».

Под «зонтичным» брендом уже объединены более 140 предприятий, выпускающих более 1,5 тыс. наименований товаров. В их числе известные по всей России чекмагушевское молоко, давлекановский йогурт, белебеевский сыр, туймазинская колбаса и многое другое. Это своего рода наш башкирский ГОСТ. В планах Правительства республики создать целую торговую сеть фирменных магазинов.

Госкомзаказом РБ совместно с федеральным оператором Единой электронной торговой площадки прорабатывается вопрос о создании Портала республиканских сельхозпроизводителей. Суть проекта заключается в том, что аккредитованные пользователи будут иметь возможность публиковать на данном ресурсе информацию о производителе и ассортименте выпускаемой продукции. Это позволит им расширить рынки сбыта агропродукции, а также предоставит дополнительные возможности для прямого online-взаимодействия с представителями заказчиков государственного и корпоративного сектора.

Еще одним направлением закупок является закупка горюче-смазочных материалов. Республика Башкортостан закупает бензин у Республики Удмуртия, поскольку дочернее зависимое общество ОАО «АНК Башнефть» – ООО «Башнефть-Розница» зарегистрировано в данном субъекте Российской Федерации.

Приведем другой пример. Республика закупала городские автобусы башкирского автомобильного завода «НефАЗ», но поставляла их ОАО «Лизинговая компания «КАМАЗ»» Республики Татарстан.

Эти парадоксальные случаи требуют дополнительной проработки и продуманной корректировки. Важным условием является не только выход на рынок госзакупок местных поставщиков, но и их участие в торгах с продукцией республиканского производства. Только в этом случае можно говорить о мультипликативном эффекте госзакупок и наращивании на этой основе добавленной стоимости – получении дополнительных налоговых и обязательных платежей, доходов физических и юридических лиц и т.д. Необходимо учитывать и то, что промежуточное потребление также должно ориентироваться преимущественно на возможности внутреннего рынка.

В соответствии с действующим законодательством о контрактной системе отечественным товаропроизводителям предоставляются преференции. Вместе с тем и субъекты Российской Федерации должны обладать правом устанавливать при осуществлении закупок отдельных товаров, работ, услуг преимущества в отношении цены контракта, если речь идет о продукции местного производства.

В то же время изменение направления поддержки в сторону внутреннего производства и потребления ни в коем случае не должно означать ориентации на замкнутость рынка. Нет необходимости достижения абсолютной представленности местного бизнеса на торгах. Это тупиковый путь, который может привести к негативному воздействию антиконкурентных и коррупционных факторов, ослаблению рыночных механизмов и как следствие – удорожанию производимой продукции и снижению конкурентоспособности региона.

В этой связи целесообразны проведение корректировки и оптимизации межрегиональных экономических связей, устранение диспропорций между ввозом и вывозом продукции. В определенных случаях экономически целесообразнее выглядит закупка более качественных и менее дорогих товаров у регионов, специализирующихся на их выпуске. Это вполне нормальная практика, когда, например, автосамосвалы «КАМАЗ» в наш регион поставляются из Татарстана, а троллейбусы башкирского производства эксплуатируются в Казани.