

Госзакупки «по контракту»

Александр Зарубин

Больше месяца назад, в новогодний бой курантов, бокалов с шампанским, и незаметно вступил в действие закон 44-ФЗ, устанавливающий новые «правила игры» на рынке госзакупок. Бизнес болезненно реагирует на любые серьезные изменения, а сейчас раз худшие опасения вердились — многие игроки утверждают, что в январе рынок был «скорее мертв». Дело не только в традиционном «сезонном факторе»...

4 к 44

В нынешнем году порядок размещения и исполнения госзакупок регулировался Федеральным законом «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (94-ФЗ). Он был принят еще в июле 2005 г. и вступил в силу в новогоднюю ночь в связи с вступлением в действие Федерального закона о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (44-ФЗ).

С 1 января действует основная часть 44-ФЗ, но отдельные нормы вводятся в более поздние сроки. Со следующего года вступит в силу очередная порция положений закона. В частности, должна быть полностью сформирована база данных складывающихся на рынках товаров и услуг для госзакупок. Тогда же должны заточить нормы обоснования планирования госзакупок в срок действия закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период». Кроме того, к 2015 г. планируется подготовить и ввести в действие единую информационную систему в сфере закупок, а также создать единый каталог товаров и услуг, облегчающий поиск заказов поставщиками.

Следующий этап вступления в силу некоторых норм закона стартует в начале 2016 г.

Должно начать действовать положение об обязательном общественном обсуждении отдельных закупок, будет введен запрет на внеплановые закупки, начнется полноценный мониторинг в этой сфере. Полностью все нормы закона вступят в силу с 1 января 2017 г.

Стоит отметить, что некоторые положения 44-ФЗ могут применяться только после принятия необходимых подзаконных

В частности, эта тема обсуждалась еще в конце 2012 г. на «общественных слушаниях», проводившихся АП КИТ совместно с комиссией по науке и инновациям Общественной палаты РФ. «Порядка 30% ИТ-рынка — это государственные нужды. Правоприменительная практика 94-го закона приводит к тому, что деградируется само понятие ИТ-услуги, так как „качество“ подменяется



актов. На сегодняшний день принято около половины таких документов. Согласно установленному правительством плану мероприятий по реализации закона, все необходимые подзаконные акты должны начать действовать до октября 2015 г.

Прежний закон многократно «латался» и пополнялся различными поправками — только за пять первых лет он переписывался 22 раза. По замыслу разработчиков, новый закон (44-ФЗ) призван «изменить принципы работы государственного и муниципального заказа, сделать закупки максимально эффективными и открытыми, усилить антикоррупционный контроль».

Несмотря на многочисленные «обновления» старого закона, ИТ-компании предъявляли к нему немало претензий. Он оказался неудобен для поставщиков сложного технического оборудования и тем более — комплексных услуг.

„экономией средств“. Нельзя с одной меркой подходить к покупке валенок и к ИТ-продукту», — отметил тогда в своем выступлении генеральный директор компании КРОК **Борис Бобровников**.

«Наиболее профессиональные участники ИТ-рынка давно говорили о том, что закон 94-ФЗ, призванный не только обеспечить понятные и прозрачные процедуры закупок для нужд государственных организаций, но и способствовать рачительному расходованию государственных средств, себя изжил. Назрела потребность в серьезных изменениях. Задача этих изменений — сформулировать требования закона так, чтобы государство как заказчик смогло получать качественные товары и услуги по оптимальным и разумным ценам», — считает **Дмитрий Иванников**, генеральный директор компании Treolan. По его мнению, в новом законе этого не удалось сделать

до конца и он уже требует доработок: «Наша отраслевая ассоциация АП КИТ активно участвовала в обсуждении закона, вносила свои предложения и поправки, часть из которых учли. Последние предложения были направлены в Минэкономразвития РФ в середине октября. Все участники рынка вправе рассчитывать, что в конце концов переход к контрактной системе закупок сделает процесс прозрачнее, надежнее, обеспечит равную конкуренцию всех игроков, будет эффективнее предупреждать коррупцию, поддерживать компетентных участников рынка, меньше провоцировать рейдеров и недобросовестных участников торгов».

Новый закон был принят Госдумой в марте и подписан президентом в апреле прошлого года, но его вступление в силу могло быть отложено на более поздний срок из-за долгого согласования позиций заинтересованных ведомств (Минэкономразвития и ФАС). Ко второму чтению в законопроект поступило около тысячи поправок. Лишь в сентябре стало окончательно известно, что перенос сроков не будет.

Последние изменения в законе 44-ФЗ были одобрены Госдумой 28 декабря 2013 г. В частности, изменились сроки вступления в силу отдельных положений закона.

В конце прошлого года, выступая на одном из круглых столов, министр по делам открытого правительства **Михаил Абызов** сообщил, что к маю 2014 г. специальная рабочая группа по заданию президента обобщит практику применения нового законодательства и подготовит рекомендации по его доработке. Кроме того, он отметил, что после консультаций с экспертами не только аукционные, но и конкурсные процедуры решено перевести в электронный вид.

Уже в конце января, как сообщает «РБК daily», в Госдуму может быть внесен законопроект, который запретит участие в госзакупках иностранных компаний. Сейчас

Продолжение на

участником госзакупок может быть любое юридическое лицо вне зависимости от организационно-правового статуса, формы собственности, места нахождения и происхождения капитала. Примерно 70–80% рынка госзаказа обеспечивают электронные аукционы. Они требуют наличия у участников торгов электронной подписи, а получить ее может только компания, зарегистрированная в России. Впрочем, вряд ли это отразится на ИТ-рынке. Большинство вендоров давно зарегистрировали дочерние фирмы, да и в качестве поставщиков участвуют в процессе госзакупок, как правило, не они, а их партнеры.

«Национальные особенности» госзакупок

Ни для кого не секрет, что уровень коррупции при госзакупках всегда был очень высок. Как правило, чиновники лоббируют интересы конкретных поставщиков. Самые распространенные коррупционные схемы в этой области — отказы, махинации с тендерными предложениями, использование подставных или фиктивных компаний.

Условно процесс госзакупок можно разделить на пять этапов: планирование, формирование заявки, сам конкурс, выполнение заказа, подписание акта приемки. Старый закон (94-ФЗ) позволял выявить нарушения лишь на этапе конкурса, остальные процедуры практически оставались «в тени». Тем не менее портал госзакупок позволяет «отслеживать» самые дорогие и «шикарные» приобретения чиновников и информировать о них «широкую общественность».

Один из наиболее громких скандалов с госзакупками произошел в 2009 г., когда МВД заказало «кровать из вишни, декорированную ручной резьбой, покрытую у изголовья изножья тонким слоем золота», на которую ведомство было готово потратить 24,4 млн. руб. В том же году молодежное отделение «Яблока» в Санкт-Петербурге учредило премию «Золотой ершик», первым лауреатом которой стала тогдашний губернатор города (для ее резиденции были заказаны туалетные ершики по 13 тыс. руб. каждый). В прошлом году обладателем премии стал минерально-сырьевой университет

«Горный», объявивший тендер на закупку мебели «из массива новозеландской сосны класса А» для студенческих общежитий на 143,5 млн. руб. В 2010 г. **Алексей Навальный** создал фонд «РосПил». Как утверждает на сайте фонда, «сумма контрактов заказов, по которым удалось пресечь нарушения закона за два года работы, превышает 59 млрд. руб.». По словам сотрудников «РосПила», с 2011 г. скандальных закупок становится меньше, сейчас из предметов роскоши чиновники в основном закупают лишь люксовые автомобили.

В июне прошлого года, выступая на бизнес-форуме «Деловая Россия», глава правительства **Дмитрий Медведев** сказал, что ежегодный объем госзакупок в России составляет порядка 8 трлн. руб. — это пятая часть ВВП. В свою бытность президентом, в октябре 2010 г., объем воровства на госзакупках Медведев оценил в 1 трлн. руб. Через два года эту цифру повторил и глава Счетной палаты **Сергей Степашин** — по его словам, ежегодно из бюджетных средств, выделенных на госзакупки, расхищается 1 трлн. руб. Это 1/14 часть консолидированного бюджета страны, подчеркнул Степашин и оценил ситуацию как критическую: «Именно поэтому на рассмотрении Госдумы сейчас находится законопроект, предусматривающий переход на федеральную контрактную систему закупок (ФКС). Это должно привести к прозрачности процедуры и не допустить крупных хищений».

По словам **Сергея Недорослева**, сопредседателя «Деловой России», на госзакупки ежегодно тратится 7 трлн. руб.: «По сути, это огромный рынок, который может стать реальным драйвером развития российского несырьевого бизнеса».

В 2013 г., по данным Генпрокуратуры, число правонарушений на рынке закупок для государственных и муниципальных нужд выросло примерно на 50%. Если в 2012 г. таких нарушений совершалось менее 50 тыс., то в прошлом году их число достигло почти 80 тыс., возбуждено 500 уголовных дел.

В конце прошлого года общественная организация «Безопасное отечество» («конкурент» «РосПила», получивший поддержку Кремля) представила «антирейтинг регионов»,

отражающий «ситуацию с потенциальной коррупцией в сфере госзакупок». Он был подготовлен на основе анализа официальной информации с портала госзакупок за первые три квартала 2013 г. При составлении рейтинга учитывались такие данные, как наличие обоснованных жалоб, торгов с единственной поданной заявкой, процедур, по которым к торгам был допущен только один участник, торгов со снижением менее 5%, торгов, по которым заказчик отказал победителю в заключении контракта. По каждому из этих показателей регионам начислялось определенное количество баллов. Средний уровень потенциальной коррупции в сфере закупок по стране составил 68 баллов.

Согласно итоговым данным «Безопасного Отечества», «антилидерами» в рейтинге сомнительных госзакупок являются Чечня и Дагестан (соответственно 123 и 106 баллов). Также в первую десятку вошли Калмыкия, Чукотка, Северная Осетия-Алания, Новгородская, Белгородская и Тюменская области, Якутия и Пензенская область.

Группу регионов с наименьшим количеством сомнительных госзакупок возглавляет Челябинская область — у нее почетное 83-е место с самым низким итоговым показателем 57,85 балла. Также в десятке регионов с наименее коррумпированными госзакупками — Саратовская и Астраханская области, Удмуртия, Курская, Брянская, Калининградская, Ярославская, Ивановская и Еврейская автономная области. Москва заняла 21-е место в антирейтинге (82,63 балла), Санкт-Петербург — 36-е место (76,38 балла).

По мнению чиновников, 44-ФЗ позволит заметно снизить уровень коррупции в сфере госзакупок. Так, министр экономического развития **Алексей Улюкаев** считает, что после запуска контрактной системы потери бюджета могут сократиться на 10–15%.

«Чиновники критиковали 94-ФЗ за его несовершенство и, как следствие, — за низкую эффективность госзакупок. Нет реальной экономии, конечный результат не всегда соответствует реальным потребностям заказчиков, не проработаны вопросы закупки инновационной продукции и научных исследований, высокий уровень

коррупции в сфере государственного и муниципального заказа, отсутствие планов и прогнозной составляющей и т.д.», — говорит **Станислав Артунян**, управляющий «Новой Софтверной Компани» (Ростов-на-Дону).

Далеко не все игроки ИТ-рынка согласны с тем, что новый закон поможет снизить коррупцию в госзакупках. По мнению **Дениса Гасилина**, руководителя отдела маркетинга компании SafenSoft, закон 44-ФЗ «вряд ли так сильно повлияет на ИТ-рынок»: «Сферы интересов исполнителей и заказчиков уже разделены, и никак закон не в силах помешать их взаимодействию».

Как отмечает **Виталий Фридлянд**, генеральный директор Fujitsu в России и СНГ, «в нашей стране формальная замена одной бумаги на другую мало что значит: «Самое главное — это практика применения, потому что эти законы сами по себе неплохие. С другой стороны, исполнение закона всегда определяет его влияние на ИТ-рынок. В этом случае даже замечательная контрактная система может привести к усилению так называемых сильных лоббистов, которые будут создавать под себя квалификационные системы и т.д.». Что будет на самом деле, сказать трудно.

«Региональные системные интеграторы к подобным инициативам правительства относятся более позитивно, если бы во главу угла ставился опыт, знания, компетенции менеджеров, а не цена контракта», — говорит **Дамир Гибаев**, директор по развитию и маркетингу компании «Бизнес Плюс» (Самара). — Большинство крупных проектов прорабатываются и реализуются не столько в рамках контракта, сколько в партнерстве с менеджерами/инженерами вендора. И появление победителя с ценой в 25% ниже не дает никаких выводов. Одной из первоочередных задач является изменение федеральных законов на мой взгляд, должна быть борьба с коррупцией, а не наоборот. Поживем — увидим».

Что нового?

Некоторые процедуры перенесены из 94-ФЗ в 44-ФЗ почти без изменений (к примеру, закрытый аукцион в электронной форме), другие — с некото-

изменениями (например, запрос котировок). В дополнение к старым способам определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) в 44-ФЗ вводятся новые, например конкурс с ограниченным участием, двухэтапный конкурс и запрос предложений. Вводятся другие правила определения начальной цены госконтракта, оценки заявок на участие в госзакупках, изменения и расторжения контракта, надзора за деятельностью государственных и муниципальных заказчиков.

Руководители электронных торговых площадок, говоря об изменениях, в первую очередь отмечают «ужесточение» регламента проведения госзакупок.

Как подчеркивает **Виктор Степанов**, генеральный директор «РТС-тендер», «государственные закупки теперь сильнее регулируются законодательством»: «Закон 44-ФЗ определяет порядок планирования, мониторинга, контроля за каждым этапом закупок. В нем прописан ряд антидемпинговых мер, новые формы осуществления закупки, реестр банковских гарантий, общественный контроль и многое другое. Что касается сферы ИТ, то планируется создание специальной единой информационной системы, объединяющей всю информацию по производимым госзакупкам в рамках одного ресурса».

С этим соглашается и **Алексей Дегтярев**, генеральный директор центра электронных торгов В2В-Center. По его словам, с внедрением ФКС отрасль стала более «зарегламентированной»: «Для нас как для торговой площадки важно внедрение и планирования, обоснования начальной цены, и появление новых неэлектронных способов закупок (теперь допустимо шесть видов конкурсов: открытые и закрытые простые конкурсы, конкурсы с предквалификацией и двухэтапные конкурсы). Стоит отметить также появление контроля со стороны регулирующих органов, хотя „размытая“ на четыре организации ответственность настораживает».

По мнению **Владимира Грицова**, исполнительного директора ЛАНИТ, новый закон существенно расширил возможности выбора оптимального способа размещения заказа, а также предоставил заказчику дополнительные рычаги влияния

на исполнителей госконтрактов в процессе их реализации.

«Каких-либо дополнительных преимуществ для добросовестных ИТ-поставщиков в 44-ФЗ нам найти не удалось», — добавляет он.

Сергей Мацоцкий, председатель правления компании IBS, считает, что в новой системе есть одно концептуальное отличие: «Если прежний закон регулировал только сам акт проведения госзакупки, то ФКС регламентирует весь жизненный цикл потребности в товаре или услуги — начиная с планирования потребности, заканчивая анализом того, насколько эффективно потребность в конечном счете была удовлетворена. Поэтому ФКС описывает гораздо более широкую область управления, это более сложный процесс».

Еще одно отличие — если 94-ФЗ был законом прямого действия, то закон 44-ФЗ имеет «рамочный» характер и потребует принятия большого числа подзаконных актов. «Речь идет о десятках нормативных документов. Далеко не все из них еще разработаны и приняты, они появятся по мере поэтапного введения закона в действие в 2014–2016 гг.», — говорит **Сергей Мацоцкий**.

«Новый закон продолжает известное реформирование рынка и законодательства РФ в свете систематизации и информационной прозрачности сферы госзакупок и устраняет часть разночтений и пробелов старого закона», — отмечает **Андрей Шандалов**, председатель совета директоров ГК Optima. — Но одновременно его положения содержат дополнительные формализацию и нормирование закупок, отражающиеся на рисках поставщиков по ревизии контрактов».

По словам **Андрея Соловьева**, директора по проектам компании Cognitive Technologies, «регулирование системы госзакупок из фазы исключительно размещения заказа, предусмотренной 94-ФЗ, переходит к фазе контроля и регламентации всей процедуры проведения закупки, начиная от формирования потребности и заканчивая контролем за тем, чтобы эта потребность была удовлетворена». «Это означает ведение мониторинга планирования, размещения, исполнения заказа, что в итоге позволит оценить эффективность не только методов,

которыми поставщик был отобран (как было в 94-ФЗ), но и то, насколько эффективно прошла закупка на всех стадиях», — поясняет он.

Иван Андрианов, вице-президент по работе с ключевыми клиентами компании МАУКОР, видит основное отличие нового закона от 94-ФЗ в том, что он «в качестве основного способа закупки предполагает выбор не самого дешевого предложения от поставщиков, а лучших условий исполнения контракта, которые предусматривают баланс цены и качества продуктов и услуг». По его словам, к примеру, при закупке услуг по созданию, развитию и обслуживанию государственных информационных систем критерии качества и квалификации поставщика могут суммарно составлять до 70% общей оценки. «Кроме того, согласно 44-ФЗ, контроль над госзакупками будет осуществляться на всех этапах, в том числе и на этапах планирования и исполнения контракта», — добавляет **Иван Андрианов**. — Планы по закупкам на несколько лет вперед станут публичными. Отчеты об исполнении контрактов, в ряде случаев с обязательным привлечением внешней экспертизы, также будут публиковаться в открытой единой информационной системе. Таким образом государство старается сделать процедуру закупок более прозрачной и контролируемой».

О большей «прозрачности» говорит и **Михаил Лагутин**, директор по продажам компании Ricoh Rus: «Новая система закупок становится более открытой, что позволит повысить прозрачность информации по сделкам и дальнейшему исполнению контрактов. Это наверняка приведет к снижению вероятности установления демпинговых цен, которые негативно сказываются как на заказчиках, так и на исполнителях». Среди изменений, касающихся процедур определения поставщиков, наиболее важным он считает появление дополнительных критериев оценки расходов на эксплуатацию и ремонт, функциональных и экологических характеристик оборудования, а также квалификации исполнителя: «Уверен, что эти меры помогут в целом повысить качество предоставляемых услуг в госсекторе».

Как отмечает **Леонид Сальников**, руководитель отдела

маркетинга компании Computers, новый закон охватывает область регулирования госзакупок: «Теперь в процесс планирования закупок вошли мониторинг и аудит традиционных предметных договоров — заключение договоров — заключение договоров — заключение договоров направленных на удовлетворение государственных и муниципальных нужд, в частности, уточнен, казался бы, и ответственно, но значимо, по сути, решает проблему применения законодательства о госзакупках к заключению договоров на приобретение недвижимости и аренды имущества».

Альберт Лопянский, директор компании «БалтикС» (Калининград), видит основное отличие от старых правил в возможности получения информации об исполнении контракта из единой информационной системы: «Это сделает конкуренцию более прозрачной, ведь зачастую заказчики по различным причинам не нанимают работу, которая не выполняется значительно позже».

По мнению **Константина Суллова**, генерального директора ГК ХОСТ (Екатеринбург), изменился сам подход к закупкам: «Если 94-ФЗ регулировал только сферу размещения заказов, то 44-ФЗ — процесс закупки, от ее планирования до экспертизы и исполнения по контракту. При этом ключевую роль теперь играет качество товара, а не его цена».

Галина Ахмерова, коммерческий директор компании «БАРС Груп» (Казань), считает, что для поставщиков более важным изменением станет ужесточение условий предоставления банковских гарантий для участия в конкурсах и аукционах: «Требования к аудиту финансовой отчетности многократно возрастут, и уже нельзя будет использовать всевозможные „забавные“ гарантии, которыми активно пользовались все возможные недобросовестные поставщики. Небольшим компаниям с плохой или даже рутинной финансовой историей станет намного сложнее участвовать в крупных тендерах».

По мнению **Анатолия Ткачева**, генерального директора компании «Арсенал+» (Тюмень), целью принятия 44-ФЗ стала необходимость создания единого нормативно-правового а

который бы регулировал размещение заказа, начиная от стадии планирования закупки и приемки результатов работы: «94-ФЗ регулировал только эту процедуру размещения заказа и не учитывал контроль выполнения обязательств по заключенному контракту.

«94-ФЗ призван это исправить», — отмечает, что расширены способы размещения заказов: «Помимо электронных аукционов могут применяться различные виды конкурсов, а также спрос котировок (предложения), закупки из единственного источника (вводятся 11 способов). Основной процедурой в госзакупках должен стать открытый конкурс. Кроме того, новым законом предусмотрены антидемпинговые меры, предквалификационный отбор поставщиков при проведении

Новый закон (44-ФЗ) призван «изменить принципы работы государственного и муниципального заказа, сделать закупки максимально эффективными и открытыми.

конкурса на поставку товаров (работ, услуг) высокосложного или специализированного характера». Анатолий Тюменцев подчеркивает, что обязательным условием при проведении торгов стало обеспечение исполнения контракта: «Вводится реестр банковских гарантий, призванный уничтожить рынок серых и черных гарантий. Также планируется ввести общественный контроль над закупками. Помимо реестра недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей) будет сформирован реестр недобросовестных заказчиков».

Похоже, в компании «Арсеал+» досконально изучили новый закон. Ее генеральный директор кратко сформулировал основные изменения, касающиеся системы госзакупок, которые повлияют на бизнес поставщиков:

- вводятся 11 способов осуществления закупок;
- основным способом закупки, вероятнее всего, станет открытый конкурс;
- вводятся новые требования участникам закупки;
- вводится понятие «добросовестности» поставщика;
- определен механизм общественного контроля над госзаказом;
- доработан механизм одностороннего расторжения контракта с поставщиком;
- появилась возможность переноса выплаты денежных

средств по контрактам на следующий год.

Стоит еще раз подчеркнуть, что некоторые из всех этих нововведений «будут доступны» лишь с 2017 г., когда вступят в силу все положения 44-ФЗ.

Полгода «плохая погода»?

Многие игроки сообщают, что, как и ожидалось, в начале года на рынке госзакупок наблюдается затишье. «Заморозки», по некоторым оценкам, могут продолжаться вплоть до лета. Многие заказчики на всякий случай активно «закупались» в конце прошлого года, до вступления в силу закона 44-ФЗ.

Руководители электронных торговых площадок считают, что заказчикам, так же, как и поставщикам, потребуется

какое-то время, чтобы адаптироваться к работе по новым правилам.

«Вводится новый аукционный перечень, уменьшаются сроки проведения электронных тендеров и т.д. В связи с этим в первом полугодии ожидается снижение числа закупок на 40–45%», — говорит Виктор Степанов («РТС-тендер»).

Алексей Дегтярев (B2B-Center) настроен более оптимистично: «Объем госзаказа с регулированием напрямую не связан. Новые бюрократические условия проведения закупочных процедур могут спровоцировать спад активности в первом месяце, однако, по нашим прогнозам, уже по итогам I квартала показатели сравняются с аналогичными 2013 г.». Он отмечает, что в перечне товаров и услуг, рекомендованных к закупке в электронной форме, числится вычислительная техника, офисное оборудование, а также электронные компоненты: «Так что в краткосрочной перспективе ничего не изменится, скорее всего, все пойдет по „накатанной дорожке“, закупки будут проводиться, как и раньше, в электронной форме, в форме аукциона».

В целом, по мнению Алексея Дегтярева, вступление в силу 44-ФЗ напрямую мало повлияет на ИТ-рынок. «Однако существует законопроект Минэкономразвития, предусматривающий перевод в электронную

форму не только аукционов, но и других способов закупок, таких как электронные запросы цен и предложений, конкурсы и другие способы, — добавляет он. — Это, в свою очередь, может повысить спрос на услуги ИТ-компаний по совершенствованию существующих электронных площадок в плане внедрения в них новых электронных способов проведения закупок».

ИТ-компании были готовы к тому, что в краткосрочной перспективе вступление в действие 94-ФЗ приведет к существенному снижению активности заказчиков.

«В первом полугодии объем закупок сократится, так как для всех участников рынка понадобится время, чтобы разобраться в новых правилах. Но каких-то кардинальных

изменений вряд ли стоит ожидать. В целом любые изменения, которые ведут к большей открытости процесса закупок, для нас являются положительными», — говорит **Денис Кутников**, генеральный директор Асег в России.

С этим соглашается **Сергей Кантаржи**, директор по корпоративным продажам Canon в России: «Для эффективного применения нового законодательства на практике потребуются определенный переходный период. Это может вызвать изменения в запланированном графике реализации тендеров. Однако, учитывая тот факт, что большинство госзаказчиков осуществляет закупки во втором полугодии, существенных изменений произойти не должно».

Руководство Ricoh Rus было уверено, что вступление в действие закона в краткосрочной перспективе приведет к снижению объемов закупок государственными и муниципальными структурами в начале года. «И наш прогноз пока подтверждается — мы видим спад активности, потому что практически все игроки — закупающие организации, торговые площадки, поставщики — стараются действовать максимально осторожно и „войти“ в новую схему поставок без ошибок», — говорит Михаил Лагутин. — Отсутствие отлаженной схемы проведения закупок в соответствии с новыми

положениями, неготовность торговых площадок и информационных систем к новым процедурам и стандартам, возможные дополнения и введение изменений в положения 44-ФЗ — чтобы адаптироваться к этим условиям, участникам рынка, естественно, потребится время». Вместе с тем он уверен, что уже в III квартале когда прояснятся многие вопросы реализации нового закона количество сделок существенно вырастет: «Наиболее высокие объемы продаж и сумма заключенных контрактов обычно характеризуются последними три месяца года, хочется верить, что 2014 г. в этом плане не станет исключением».

Большинство системных интеграторов также отмечают тенденцию, подчеркивая, что многие госзаказчики постараются заранее подготовиться к возможным пертурбациям.

По мнению руководства вступление в действие закона 44-ФЗ уже повлияло на рынок. «Если посмотреть на количество конкурсов, которые были проведены во второй половине прошлого года, то становится понятно, что многие ведомства предпочитают закупки на этот год еще по старым процедурам до вступления в силу нового закона», — утверждает Сергей Мацоцкий.

Об этом же говорят и в компании ЛАНИТ. «В краткосрочной перспективе можно ожидать существенного сдвига сроков размещения заказов на III квартале 2014 г., так как с этой точки зрения крупные заказчики еще не успели организационно и методологически подготовиться к работе в соответствии с новым законом», считает Владимир Грибов. По его словам, «в конце 2013 г. был зафиксирован существенный (по сравнению с аналогичными периодами прошлых лет) рост размещения заказов и заключения данных в реестр государственных контрактов»: «Таким образом, на первоочередные потребности 2014 г. контракты либо уже заключены, либо конкурсы будут разыграны по состоянию на момент их вступления в действие 94-ФЗ. Кроме того, для начала работы по новому закону заказчикам, особенно крупным, предстоит потратить довольно много времени на освоение процедур, а также провести ряд внутренних организационных изменений, которые редко проходят быстро. Та-

образом, можно предположить, что размещение ключевых „содержательных“ заказов начнется не ранее середины II квартала. В I и II кварталах в части конкурентных способов размещения заказов можно ожидать объявления в первую очередь котировок и аукционов в силу их незначительного изменения по сравнению с 94-ФЗ».

Руководство компании Cognitive Technologies уверено, что большинство заказчиков подготовилось к переходу на 44-ФЗ. «Многие госорганы модернизировали автоматизированные системы закупок и предприятий. Необходимо отметить проблемы, связанные с тем, что новые нормативные акты и поправки к закону, которые должны были вступить в силу и которые были призваны разъяснить методике применения закона по ряду моментов, приняты лишь в декабре 2013 г., — напоминает Андрей Соловьев. — В связи с этим потребуется определенное время, чтобы заказчики, чисто технически, смогли начать работу». Кроме того, по его словам, функционал сайта госзакупок также находится в стадии доработки и еще не до конца соответствует требованиям 44-ФЗ: «Поэтому в I квартале 2014 г. мы ожидаем значительного снижения объема закупок. Определенная доля закупок перейдет на следующие кварталы. Но уже во втором мы рассчитываем на полноценную работу по всем направлениям».

Об этом же говорят и представители компании МАУКОР. «Изменения в 44-ФЗ вносились вплоть до момента его вступления в силу, и заказчики, не в полной мере понимая принципы работы по новому закону, предпочли провести большую часть закупочных процедур заранее, — утверждает Иван Андрианов. — В конце 2013 г. мы наблюдали резкое увеличение числа закупок. Поэтому в начале этого года будет некоторое снижение закупок и тендеров, но на статистике всего года это не отразится».

Из «общего хора» выбивается ГК Optima. По мнению Андрея Шандалова, существенного снижения закупок и тендеров в первой половине года ожидать не стоит: «Государству необходимо продолжать закупки, а участники рынка привыкли оперативно адаптироваться к изменяющимся правилам,

тем более что сами процедуры остались прежними».

Руководство USN Computers прогнозирует небольшое снижения объемов госзакупок в краткосрочной перспективе. «Должно пройти время, пока все разберутся в особенностях нового закона и механизмах его работы, — считает Леонид Сальников. — Особенно это касается электронных торговых площадок, так как не все еще успели интегрировать нововведения в функционал. В дальнейшем же каких-то особенных изменений не будет, если только сама макроэкономическая ситуация не внесет свои коррективы». Вместе с тем он напоминает, что в первой половине года деловая активность в госсекторе обычно низкая: «Так что у всех нас есть еще время для того, чтобы без особого ущерба разобратся в ситуации».

Опрошенные региональные системные интеграторы разделяют мнение большинства.

По мнению Альберта Лопянского («БалтикСтайл»), скорее всего, в первой половине года заказчики столкнутся с трудностями при проведении торгов из-за необходимости работать по новым процедурам: «Особенно значительным, с нашей точки зрения, будет спад числа реально состоявшихся торгов в I квартале на уровне муниципальных заказчиков». Кроме того, по его мнению, многие поставщики (как и госзаказчики) просто не разобрались в изменениях законодательства и пока не смогут извлечь каких-либо конкурентных преимуществ, основываясь на хорошем знании процедур, описанных в новом законе: «Наша компания, хотя сотрудники и прошли обучение в ходе однодневных семинаров, также будет заниматься выжидательную позицию».

С этим соглашается Константин Суслов (ГК ХОСТ). По его словам, «рынок оказался не готов к реализации нового закона»: «Это касается как технической базы — портала, на котором планировалось размещать закупки, так и готовности государственных организаций играть по новым правилам. Пока еще не все успели пройти обучение по 44-ФЗ, не набили руку в подготовке документации, с экспертизой поставленного товара тоже не все ясно».

Станислав Артунян («Южная Софтверная Компания») предполагает, что существенное снижение числа закупок,

«Для меня
важен
результат»

КАЧЕСТВО
НАДЕЖНОСТЬ
ЭФФЕКТИВНОСТЬ



FUJITSU Image Scanner fi Series



emea.fujitsu.com/fi-series



scantoprocess



fiSeries

shaping tomorrow with you

На все названия, имена производителей и обозначения продуктов распространяются товарные знаки или зарегистрированные марки своих владельцев. Производитель сохраняет за собой право вносить поправки и изменять уведомления.

попадающих под действие нового закона, произойдет лишь в I квартале, а в рамках полугода ситуация «выправится».

О значительном снижении числа размещенных заказов в области ИТ говорит и Анатолий Тюменцев («Арсенал+»): «Думаем, что данная тенденция является краткосрочной, и по мере накопления опыта применения нового закона количество размещаемых заказов будет увеличиваться. В изменившихся условиях подготовка к переходу на новую систему нужна как заказчикам, так и поставщикам, на это всегда требуется время». По мнению Галины Ахмеровой (БАРС Груп), в краткосрочной перспективе всех, кто работает с государственным и муниципальным заказом, ожидает период неопределенности: «Заказчики и исполнители должны привыкнуть работать в новых условиях. Еще предстоит наработать практику разрешения споров. Неизбежно, что большинство заказчиков сейчас присматривается к ситуации и ожидает, когда появятся разъяснения закона, обучающие семинары и др.». Она

более что переходный период растянется до 2017 г. Возможно, появятся подзаконные акты, которые на время затормозят работу».

Именно из-за того, что еще не разработаны все подзаконные акты, Владимир Лавров, генеральный директор Херох Евразия, затрудняется ответить на этот вопрос: «В частности, пока не был определен перечень оборудования, входящего в высокотехнологичный сегмент и, следовательно, нуждающегося в предквалификационном отборе. Это значит, что если тот или иной тип техники не будет включен в данную группу, ее закупки по-прежнему пойдут по аукционной процедуре, как и в период действия норм 94-ФЗ». В целом, по его мнению, влияние нового закона на рынок будет «скорее положительным»: «Контрактная схема и предквалификация позволяют заказчику за счет более основательной проверки поставщиков получать оптимальные решения и с ценовой, и с технологической точки зрения. С другой стороны, переходный процесс

данной отрасли способами и перейти к менее конкурентному и более длительному выбору контрагентов». Он также считает, что в долгосрочной перспективе число закупок в электронном виде в рамках данного закона скорее уменьшится, поскольку введены новые неэлектронные способы. Кроме того, снимается условие обязательного электронного аукциона, что, в свою очередь, открывает возможность закупаться другими способами. Принцип долгосрочного планирования, по его мнению, позитивно отразится на «здоровых» компаниях: «Это позволит реселлерам и интеграторам планировать участие в конкурсах в долгосрочной перспективе, что особенно актуально ввиду потребности заказывать „тяжелое“ ПО заблаговременно».

Виктор Степанов («РТС-тендер») считает, что именно в краткосрочной перспективе новый закон не окажет особого влияния на ИТ-рынок, так как напрямую данную сферу не затрагивает. «А в среднесрочной и долгосрочной перспективе

не влияет, он регулирует только формы и процедуры», — поясняет Сергей Мацоцкий. С точки зрения поставщиков перемены не носят революционного характера. Новый закон дает госзаказчикам больше свободы для формулирования требований к закупаемым товарам и услугам и более широкого перечня возможных форм проведения закупки. Он напоминает, что в ранее действовавшей редакции (94-ФЗ) все процедуры были «заточены» на снижение цены закупки: «В результате возникли такие одиозные явления, как тендерное рейдерство и демпинг со стороны низкоквалифицированных участников. Отсутствие какой-либо квалификации у поставщика не являлось препятствием для получения ими госзаказа. Наверняка новый закон в какой-то степени устранит эти перегибы и даст возможность госзаказчикам привлекать профессиональных поставщиков».

«Так или иначе, все последствия введения нового закона предугадать сейчас невозможно. Прежний вводился с целью обеспечить идеальную прозрачность процедур и сокращение расходов, и этот эффект отчасти был достигнут. Однако злоупотреблений при применении 94-ФЗ также было достаточно», — говорит Сергей Мацоцкий.

Он обращает внимание на еще один немаловажный момент: «Новая система госзакупок гораздо более сложна, поскольку описывает весь жизненный цикл потребности в товаре или услуги, начиная от планирования потребностей, получения бюджетных средств, осуществления закупки, нормирования показателей. Потребности госзаказчика планируются в реальных количественных показателях, затем их следует оценить в деньгах. При этом возникает непростая задача определения справедливых параметров в анализе эффективности и в этот анализ будет вложено гораздо больше данных, чем раньше. В целом, все ведомственные распорядители бюджетных средств столкнутся с гораздо более сложным процессом планирования, формирования бюджетов, отслеживания процедур, анализа результатов. И всем им потребуется ИТ-поддержка этого процесса. Тут явно есть новое поле для инноваций».

С 1 января действует основная часть 44-ФЗ, но отдельные нормы вводятся более поздние сроки. Со следующего года вступит в силу очередная порция положений закона.

считывает, что уже в среднесрочной перспективе (в течение 2014 г.) начнут работать принципы, заложенные в 44-ФЗ.

«Прекрасное далеко...»

Как может повлиять закон 44-ФЗ на ИТ-рынок в среднесрочной и долгосрочной перспективе? В нем помимо прочего проработаны вопросы долгосрочного планирования закупок и размещения заказов — с 2015 г. заказчики обязаны составлять планы закупок и планы-графики, в соответствии с которыми они должны размещать свои заказы. Поможет ли это ИТ-компаниям более эффективно выстраивать свой бизнес?

По мнению Дмитрия Старовойта, генерального директора компании DNA Distribution, в конечном итоге 44-ФЗ практически никак не отразится на ИТ-рынке. Он считает, что вступление в силу этого закона затормозит бизнес-процессы (по-другому будут оформляться бумаги и т.д.), но переходный период рано или поздно завершится: «Компании будут вынуждены к нему приспособиться. На ИТ-рынке не скажется никак, тем

может негативно отразиться на рыночной ситуации, так как внедрение регламентов, необходимых для данной процедуры, может занять несколько месяцев, тем самым текущие закупки будут откладываться».

Михаил Прибочий, генеральный директор компании «Аксонфт», уверен, что вступление в силу 44-ФЗ на дистрибуторах напрямую не отразится. «Зато для партнерского канала возможны некоторые изменения и даже улучшения», — добавляет он. — Так, в новой версии закона проработаны вопросы планирования закупок и размещения заказов, расторжения контрактов, предполагается создание единой информационной сети. Насколько эти изменения будут работать и помогут ли они сделать более прозрачными процессы на ИТ-рынке, покажет практика его применения и настрой всех игроков, которых эти изменения затронут».

По словам Алексея Дегтярева (B2B-Center), «в среднесрочной и долгосрочной перспективе заказчики, изучив особенности нового закона, могут уменьшить количество закупок уже привычными для поставщиков

влияние будет более заметным, — добавляет он. — Сфера государственных закупок тесно связана с ИТ-рынком, так как в ней широко используются современные ИТ. Контрактная система будет способствовать развитию отрасли госзакупок — это, как следствие, повлечет за собой и развитие ИТ-рынка, особенно в части, касающейся работы и функционирования электронных площадок». Принцип долгосрочного планирования, по его мнению, поможет реселлерам и интеграторам: «Зная, какие закупки госзаказчики планируют осуществлять в будущем, такие компании смогут точнее прогнозировать ситуацию на интересующем их рынке и действовать более эффективно».

По мнению Владимира Грибова (ЛАНИТ), в настоящее время оценить влияние закона на ИТ-рынок в среднесрочной и долгосрочной перспективе практически невозможно — отсутствуют практика применения, вносятся изменения и уточнения.

В IBS не ожидают радикальных изменений и в долгосрочной перспективе. «На объем госу-

дит как достаточно
задача из области
и анализа данных».
ию Андрея Шандало-
(tima), в длительной
е значимость ИТ по-
«возможны специ-
ты в законодательстве
тку или более деталь-
анию стимулирования
в рамках отношений
венный заказчик —
ия». Говоря о прин-
срочного планирова-
мечает, что «ИТ боль-
ются в креативном
новациях и „ноу-
в планировании».
средников план до-
возможности прогнози-
том числе в части
я потребностей госу-
тех или иных услугах
ционных техноло-
обавляет Андрей

ство Cognitive Techno-
нитывает, что в сред-
перспективе компании,
яющие качественные
жуются в более выиг-
ложении. Рынок нач-
сья и в еще более
перспективе изба-
добросовестных
в. «Возможности
ого планирования
теграторам и корпо-
реселлерам планиро-
работу дальше, чем
перед, — добав-
ей Соловьев. — Дру-
насколько эффек-
это будут делать.
е, что такие возмож-
дарство действитель-
авило».

ство Ricoh Rus уже
очной перспективе
ет «увидеть умень-
чества торгов, в рам-
происходило бы
первоначальной це-
более чем на 25%».
недобросовестных
которые выигрывали
ендеры благодаря
им ценам и поставля-
м некачественные то-
одной из основных
енения системы ор-
торгов, — убежден
гутин. — Уверен,
закон позволит в бу-
звать подобных участ-
даст возможности
й конкуренции меж-
онациональными и опыт-
авщиками, которые
от высокое качество
и услуг». По его
оретически принцип

должен помочь поставщикам
повысить эффективность их
бизнеса: «По крайней мере, мы
как поставщики видим в этом
дополнительные возможности
для развития. Однако положен-
ия о долгосрочном планирова-
нии вступают в силу только
с 2015 г., поэтому результат
в первую очередь зависит
от того, насколько быстро
и гладко новый закон будет
исполняться на практике».

Об этом же говорит и Леонид
Сальников (USN Computers):



«Конечно, это хорошее нововве-
дение, оно делает взаимоотноше-
ния с государством более про-
зрачными. Однако вопрос в том,
насколько четко будут выпол-
няться эти нормы закона».

По мнению Галины Ахмеровой
(«БАРС Групп»), планирование
закупок и возможность заклю-
чения долгосрочных контрак-
тов — «полезный инструмент
ведения бизнеса в сегменте
B2G». «Но как на самом деле
будут работать эти механизмы,
покажет практика. В 94-ФЗ то-
же было прописано много по-
лезных и правильных вещей,
но практика показала, что нали-
чие возможностей маневра для
недобросовестных участников пе-
речерчивает все положительные
моменты», — добавляет она.
В целом, в долгосрочной пер-
спективе влияние нового закона
на ИТ-рынок, по ее мнению, бу-
дет зависеть от тех изменений
в 44-ФЗ, которые примут в бу-
дущем: «Ведь еще до вступления
закона в силу, 28 декабря, в не-
го были внесены первые поправ-
ки. И они явно не последние».

«Планы закупок и планы-
графики подлежат размещению
в единой информационной си-
стеме и должны быть доступны
для ознакомления. Это означает,
что содержащаяся в них инфор-

для планирования и ведения
бизнеса интеграторам и корпо-
ративным реселлерам: они смо-
гут более качественно распреде-
лять трудовые ресурсы и теор-
етически готовиться к возмож-
ным проектам, — считает Ана-
толий Тюменцев („Арсенал+“). —
Эти документы позволят по-
ставщикам оценивать объемы
закупок того или иного заказчи-
ка, знать о планируемых сроках
закупки, ее составе и количестве
товара, периодичности поставки,
максимальной цене контракта,

этапах оплаты, способе опреде-
ления поставщика и т.п. Кроме
того, в план-график должна
включаться информация о раз-
мере предоставляемого обес-
печения соответствующей зая-
вки и исполнения контракта,
что поможет поставщикам фи-
нансово подготовиться к интере-
сующей закупке».

Альберт Лопянскис («Балтик-
Стайл») скептически относится
к этому нововведению: «Это
не только не поможет, а даже
ухудшит на какое-то время си-
туацию. У нас в целом плохая,
неработающая институциональ-
ная среда. Даже при наличии
полной информации о закупках
неформальные ограничения все
равно останутся. Например,
из-за необходимости обеспе-
чить качество исполнения работ.
Вопрос качества на практике
до сих пор не решен, и у боль-
шинства заказчиков по-прежне-
му нет реальных возможностей
защиты от недобросовестных по-
ставщиков, работающих „на гра-
ни фола“. Будут ли действовать
процедуры защиты, заложенные
в 44-ФЗ, увидим на практике,
но я как участник рынка в их
действенность не верю».

По его мнению, в средне-
срочной и долгосрочной перспек-
тивах, как и во время дейст-

окажутся те поставщики, у кото-
рых есть хорошая юридическая
служба, а бизнес в основном ос-
нован на коробочных поставках
или на оказании простых услуг:
«На больших и средних систем-
ных интеграторах, реализующих
реальные и сложные проекты,
за исключением процедуры экс-
пертизы при приемке работ».
Кроме того, по словам Альберта
Лопянскиса, новый закон по-
прежнему не окажет положи-
тельного влияния на развитие
«малого ИТ-бизнеса»: «Условия
работы по 44-ФЗ хуже, чем
при работе с обычными коммер-
ческими заказчиками».

«В среднесрочной перспекти-
ве — увеличится прозрачность
закупок и придет понимание,
как применять этот закон, —
считает Станислав Артунян
(„Южная Софтверная Компа-
ния“). — В долгосрочной —
применение всестороннего конт-
роля, учет всего процесса госза-
каза, начиная со стадии плани-
рования и до его фактической
реализации».

По мнению Константина Сус-
лова (ГК ХОСТ), закон 44-ФЗ
открывает дополнительные воз-
можности для ИТ-рынка не толь-
ко в плане повышения «про-
зрачности» закупок и создания
по-настоящему конкурентных
условий, но и порождает спрос
на ИТ-услуги со стороны госу-
дарства: «Весной планируют
объявить контракт на разработ-
ку стратегической информаци-
онной системы в сфере закупок
(СИСЗ) взамен действующего
портала. Новая система должна
соответствовать заявленной
правительством степени слож-
ности, уровню безопасности
и устойчивости функционирова-
ния, взаимодействовать с ин-
формационными системами ре-
гионального и местного уровня,
опосредуя закупки внутри от-
дельно взятых субъектов феде-
рации. Думаю, не нужно по-
яснять интерес к реализации
этого проекта со стороны инте-
граторов». Он считает, что «об-
народование данных о каждой
закупке каждого заказчика по-
родит миллиарды страниц, ко-
торые будут созданы в ходе
функционирования новой конт-
рактной системы, и это позво-
ляет говорить о востребованно-
сти в среднесрочной перспективе
систем электронного документо-
оборота и электронных архивов,
росте спроса на услуги удосто-
веряющих центров, выдающих
сертификаты ключей электрон-

Говоря о долгосрочном планировании госзакупок, Константин Суслов отмечает, что «прописанные правила игры — это уже серьезный прорыв». По его мнению, взаимодействие всех участников процесса станет более понятным: «Это позволит компаниям, работающим с госсектором, лучше планировать свои финансовые и трудовые ресурсы, решать возникающие вопросы с производителями оборудования».

Когда цена — не главное

Закон 44-ФЗ, по идее, должен ослабить конкуренцию на непростом рынке госзакупок. По крайней мере, в краткосрочной (если не в среднесрочной) перспективе — ведь многие профессиональные участники рынка рассчитывают, что переход на контрактную систему

в прошлое совсем уж одиозные истории с рейдерством и демпингом некавалифицированных поставщиков, повысится общий профессиональный уровень участников торгов», — говорит Сергей Мацоцкий.

Руководство ГК Optima подчеркивает, что в законе не появилось принципиально новых положений, обеспечивающих конкуренцию. «Возможные требования к системным интеграторам и ограничения их исключительных прав по новому закону могут увеличить число специфических конфликтов. Значение деловой репутации ИТ-компаний должно повыситься», — считает Андрей Шандалов.

По мнению Ивана Андрианова (МАУКОР), в среднесрочной и долгосрочной перспективе можно ожидать некоторого снижения конкуренции на этапе

и квалификация поставщика, его деловая репутация». По его словам, для сегмента поставок печатной техники и решений для документооборота, в котором работает Ricoh Rus, это «определенно позитивный сдвиг»: «К сожалению, в последние годы практика закупок в нашем секторе сложилась так, что основным ориентиром была цена „коробки“, то есть непосредственно печатного устройства. Хотя специалисты знают, что при выборе принтеров и МФУ гораздо важнее общая стоимость владения и цена отпечатка, в которых учтены предстоящие покупателю затраты на расходные материалы, запасные части и обслуживание. Учитывая, что низкая стоимость владения была и остается главным преимуществом техники Ricoh и позволяет

предоставление обеспечения выполнения контракта обязательным требованием ли по 94-ФЗ это было заказчика, то теперь обязанностью: заказчик в документации предусматривает такой пункт, как обеспечение исполнения контракта», — подчеркивает Анатолий Цев. — То есть сейчас должен располагать большой финансовой мощностью, чтобы участвовать в тендере и „стоять на ногах“. С другой стороны, данное нововведение поможет убрать с рынка недобросовестных поставщиков и „фирмы-однодневки“. По его мнению, хотя конкуренция и ужесточилась, в целом это и свои «плюсы».

Руководство компании «Южная Софт» рассматривает конкуренция станет более здоровой за счет того, что со временем будут игроки, «находящиеся в равной весовой категории». «Станет невозможно, когда за реализацию государственного контракта будут бороться большая и маленькая компания уровня ИП, не имея ресурсов для выполнения обязательств. Очень важно, чтобы не станет невозможным для компаний цены более чем на 10%», — подчеркивает Галина Абрамова. Заказчики будут выбирать от всевозможных „чужаков“ тендер выигрывает компания с падением стоимости контракта в рублях. Фильтром для компаний, которые не используют сертифицированные материалы, станет финансовая гарантия, чтобы получить банковскую гарантию, она должна быть безупречной».

Влияние нового закона на конкуренцию рынка госзакупок ГК ХОСТ называет «полюсом в двух концах». «Ослабит поставщиков по репутации, позволит избавиться от игроков, которые демпинговали и работали с нарушениями. В то же время труднее получение банковской гарантии и повышение ее стоимости серьезно сократят количество предприятий малого и среднего бизнеса и дадут дополнительные возможности конкуренции крупным компаниям», — считает Константин Суслов. — Это, в свою очередь, может привести к злоупотреблений со стороны последних (демпинг)

Закон 44-ФЗ, по идее, должен ослабить конкуренцию на непростом рынке госзакупок. По крайней мере, в краткосрочной (если не в среднесрочной) перспективе.

должен в первую очередь вытеснить так называемых «недобросовестных поставщиков». А остальным, похоже, придется достаточно жестко конкурировать между собой. При этом критерий низкой цены, вероятно, отойдет на второй план.

«Высокий уровень конкуренции среди поставщиков — основа для эффективных государственных закупок, именно поэтому на площадке РТС-тендер обеспечению конкуренции уделяется особое внимание», — утверждает Виктор Степанов. — Новый закон будет способствовать развитию отрасли госзакупок в целом, а значит, в перспективе и обострению конкуренции в каждом из сегментов данного рынка. Что касается ИТ-услуг, то уровень конкуренции в данном сегменте и так всегда высок».

Максим Рубаненко, директор по продажам направления «Качественное электропитание» Eaton в России, убежден, что «после принятия соответствующих подзаконных актов новый федеральный закон будет способствовать повышению прозрачности и конкуренции на рынке»: «Более высокая конкуренция позволит отсеять слабых, некомпетентных игроков, от этого в конечном итоге выиграют заказчики».

В IBS считают, что вряд ли новый закон «драматически повлияет на уровень конкуренции

выбора поставщика: «ИТ-услуги достаточно индивидуальны, а конкурс предоставляет заказчикам возможность прописывать требования под конкретного поставщика. Кроме того, новый закон вводит в ряде случаев такой способ закупки, как запрос предложений, который не ограничивает заказчиков по критериям выбора поставщика. Думаю, в новых условиях поставщики станут уделять большее внимание работе с заказчиками на этапе планирования закупок».

«Новый закон серьезно повлияет на работу поставщиков, интеграторов и реселлеров, поскольку основное внимание в нем уделяется не ценовым критериям поставки, а квалификационным требованиям к участнику и другим неценовым критериям. Это качественно изменит конкуренцию», — считает Андрей Соловьев (Cognitive Technologies). — Очевидно, что те игроки, которые могли раньше выигрывать за счет предложения более низкой цены и низкого качества, будут вынуждены в скором времени уйти с рынка».

Михаил Лагутин надеется, что благодаря новому закону конкуренция перейдет в неценовую область: «При закупке оборудования будут наконец учитываться расходы на эксплуатацию и ремонт, качественные, функциональные и экологические характеристики продукции

компании долгие годы удерживать лидирующие позиции по доле рынка в Европе, Америке и Японии, мы надеемся, что новые критерии оценки при закупках позволят нам укрепить свои позиции в госсекторе».

Леонид Сальников убежден, что закон принимался для того, чтобы сделать рынок государственных закупок более прозрачным и понятным и, как следствие, более конкурентным: «Поэтому USN Computers ожидает роста конкуренции и ужесточения правил, так как участники торгов должны четко соответствовать обозначенным нормам. Это хорошо, так как избавит рынок от случайных или недобросовестных игроков».

Станислав Артунян («Южная Софт»/«Южная Софт») считает, что с увеличением прозрачности конкуренция усилится, ведь теперь о предстоящих закупках будут осведомлены больше интеграторов.

Многие региональные системные интеграторы ожидают, что процесс получения банковских гарантий для обеспечения исполнения контрактов усложнится.

По мнению руководства компании «Арсенал+», 44-ФЗ затрудняет участие поставщиков в государственных и муниципальных торгах. «К примеру, к участникам закупок предъявляются более жесткие финан-

контракта на суб-
пр.)».

К переменам

ФЗ в первую очередь
ирует действия госза-
В соответствии с ним,
ой объем закупок
г 100 млн. руб., заказ-
и создать собственную
ую службу и комис-
оведению закупок.
овокупный годовой
ыше этой суммы, за-
жет назначить конт-
правляющего. В конце
ода, еще до вступ-
на в силу, в него
ны изменения. Одно
астности, касается
сроков, отпущенных
ия контрактных
следует начать рабо-
нваря, как подразу-
анее, а не позднее
014 г.

закону, работник
й службы либо конт-
правляющий долж-
ысшее образование
купок или пройти
ющее дополнитель-
е.

на официальном
купок зарегистриро-
230 тыс. заказчиков.
должна быть создана
а служба в составе
ух человек или на-
контрактные управ-
сформирована комис-
действию закупок.
того, по нашим
требуется не менее
дготовленных спе-
в сфере закупок», —
меститель министра
ого развития Евге-
интервью «Россий-

тем сложно ожи-
кон 44-ФЗ автоматизи-
лит на 1/25 выпол-
з майских (2012 г.)
видента о создании
5 млн. современных
т. Ведь контрактная
мируется не на пу-
— все государствен-
дипальные заказчи-
специалистов в сфере
льшинству из них
ойти дополнительно
е и получить удо-
о повышении квали-

забит предложени-
чных семинарах,
урсах и т.д. по пе-
кон 44-ФЗ. ИТ-ком-
щие собственные
гры, также активно
эти услуги. Так,

еще в прошлом году «Сетевая
Академия ЛАНИТ» открыла на-
бор для муниципальных и госу-
дарственных заказчиков. Прои-
ти обучение по этой тематике
предлагает и «Южная Софтвер-
ная Компания». Большинство
ИТ-компаний обучили своих со-
трудников, участвующих в про-
цессе госзакупок, на «внешних
семинарах».

«Наши специалисты еще
до вступления в силу 44-ФЗ
получили опыт проведения за-
купок по новым правилам, так
как площадка „РТС-тендер“
активно работала в регионах,
где тестировалась контрактная
система, поэтому мы были гото-
вы к проведению закупок по но-
вому закону. Серьезных измене-
ний непосредственно для элект-
ронных площадок контрактная
система не принесла, чего нель-
зя сказать о заказчиках и по-
ставщиках, — говорит Виктор
Степанов. — Например, соглас-
но 44-ФЗ, работники органов
госзаказа должны иметь спе-
циализированное образование
в сфере закупок — для них
наша площадка совместно
с Финансовым университетом
при Правительстве РФ разрабо-
тала образовательный проект,
позволяющий получить такое
образование и все подтверждаю-
щие документы».

Как сообщает Андрей Со-
ловьев, компания Cognitive
Technologies является одним
из ведущих разработчиков сис-
тем закупок, нескольких элект-
ронных торговых площадок:
«В этой связи за прошедший
год была проделана огромная
работа по модернизации многих
систем и приведения их в соот-
ветствие с 44-ФЗ».

«Разумеется, мы готовимся
к введению новых процедур.
Более того, в качестве члена
АП КИТ IBS активно участво-
вала в обсуждении законо-
проекта на этапе его разработ-
ки и принятия. Ассоциация
разработала пакет поправок
в законопроект, часть из них
была учтена и принята», —
говорит Сергей Мацоцкий.

По словам Владимира Гри-
бова, в ЛАНИТ организовали
обучение для сотрудников, за-
действованных в реализации
проектов для госсектора: «Уче-
бу планируется продолжить
после стабилизации законода-
тельства и наработки хотя бы
минимальной практики приме-
нения норм 44-ФЗ».

«О вступлении закона в силу
было известно давно, и это учи-
тывалось в текущей работе ГК

Optima, но каких-либо специ-
альных действий не предприни-
малось», — сообщает Андрей
Шандалов.

Один из важнейших приори-
тетов Ricoh в России — разви-
тие прямых продаж корпора-
тивным заказчикам, в том чис-
ле в госсекторе, говорит Михаил
Лагутин. По его словам, сфор-
мированный всего несколько лет
назад департамент корпоратив-
ных продаж в прошлом году
уже обеспечивал Ricoh Rus
почти 25% оборота: «Конечно,
наши специалисты по конкур-
сам и продажам отслеживают
изменения в законах о закуп-
ках, чтобы в полной мере отве-
чать требованиям заказчиков
и законодательства. Менеджеры
Ricoh, которые непосредственно
вовлечены в процесс подготов-
ки, продажи и исполнения
контрактов, в конце прошлого
года участвовали во внешних
обучающих семинарах. Кроме
того, мы периодически прово-
дим внутренние тренинги пер-
сонала». Как отметил Михаил
Лагутин, Ricoh Rus старается
также помогать региональным
партнерам в адаптации их схе-
мы продаж к новым требова-
ниям законодательства: «Все
сервисные центры и компании-
партнеры имеют сертификаты
авторизации и регулярно прохо-
дят проверку на соответствие
политике Ricoh и требованиям
к авторизованным партнерам.
Это дает нашим дилерам и ре-
селлерам дополнительные пре-
имущества перед конкурентами
и позволяет подтверждать свою
квалификацию в конкурсах».

«Конечно, компания USN
Computers готовилась к изме-
нениям — специалисты тен-
дерной группы проходили
обучение на веб-семинарах
по структуре нового закона
и, естественно, внимательно
изучали его, — сообщает Лео-
нид Сальников. — Мы также
внесли изменения в нашу стра-
тегию работы на площадках
госзаказа и в целом готовы ра-
ботать в рамках нового закона».

Специалисты тендерной
группы компании «Арсенал+»
регулярно принимают участие
в вебинарах и семинарах, ка-
сающихся изменений в законо-
дательстве, повышают свой про-
фессиональный уровень, сообща-
ет Анатолий Тюменцев. «Помимо
этого предприняты шаги в об-
ласти юриспруденции, в части
анализа документов компании
и выявления недостатков, ко-
торые могут отрицательным
образом сказаться на участии

в госзаказе, а также поиск
путей их устранения, — до-
бавляет он. — Разрабатывают-
ся финансовые инструменты
для обеспечения обязательств
по контрактам, собираются
и систематизируются докумен-
ты и сведения, которые помогут
получить максимальные показа-
тели по неценовым критериям,
а также подтвердить нашу доб-
росовестность как поставщика
товаров и услуг».

«Сотрудники отдела продаж
компании „БалтикСтайл“, зани-
мающиеся торгами, прошли об-
учение на внешних семинарах,
руководители изучили различия
процедур и требований 44-ФЗ
и 94-ФЗ, — говорит Альберт
Лопянский. — Также по резуль-
татам консультаций с заказчи-
ками мы снизили прогноз про-
даж на I полугодие 2014 г.
в госсектор и соответственно
увеличили на II полугодие».

«Поскольку в компании
„БАРС Груп“ в закупках задей-
ствовано много сотрудников, мы
проводили и будем проводить
обучение в этой области», —
рассказывает Галина Ахмерова.
Кроме того, компания позаботи-
лась об укреплении «финансо-
вых тылов»: «Мы постарались
заранее определиться с банка-
ми-партнерами, с которыми
сможем сотрудничать по бан-
ковским гарантиям. С вступле-
нием в силу 44-ФЗ стабильные
долговременные отношения
с банками приобретают намного
большую значимость».

В ГК «Южная Софтверная
Компания» входит Центр обу-
чения и консалтинга (ЦОК).
Как сообщает Станислав Арту-
нян, он в том числе представ-
ляет возможность заказчикам
пройти курсы по теме: «Госза-
каз в условиях нового феде-
рального закона 44-ФЗ»: «Мы
обучили свой персонал и заказ-
чиков, которые в этом нужда-
лись. В дальнейшем планируем
оказывать всестороннюю по-
мощь заказчикам в обосновании
планируемых закупок, что по-
может им сформировать план
закупок и план-график на фи-
нансовый период».

Как утверждает Константин
Сулов, всю подготовку можно
свести к трем параметрам: ре-
путация, знание законодатель-
ства и финансовое обеспечение:
«Над репутацией, как и бухгал-
терским балансом, ГК ХОСТ
работала более 20 лет, а что
касается 44-ФЗ, то наши со-
трудники прошли специаль-
ные курсы повышения квали-
фикации».