

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН
О федеральной контрактной системе
в сфере закупок товаров, работ и услуг

ОБСУЖДЕНИЕ ПРОЕКТА

Замечания и рекомендации

01.06.2012

Автор: Малахов Владимир Иванович, к.э.н. Генеральный директор консалтинговой компании «Современные Технологии Генподрядного Менеджмента», ceo@stgm.su

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общие положения и концептуальные установки.....	стр.3
2. Создание антикоррупционных механизмов в законе.....	стр.5
3. Мероприятия по вопросам ценообразования.....	стр.12
4. Правила отбора победителя в конкурсах.....	стр.16
5. Правила открытости конкурсов.....	стр.17

Общие положение и концептуальные установки.

Федеральный закон о контрактной системе в сфере закупок является важным элементом в формировании в России устойчивого антикоррупционного мышления. Эту роль невозможно переоценить и по своей значимости она существенно превышает указанные в Проекте задачи и цели, в общем случае объединенные в понятие – эффективный госзаказ. Кроме того, в качестве целей закупок недостаточно рассматривать только обеспечение выполнения государственных функций. Здесь есть и другие существенные цели, а именно: обеспечение роста конкурентоспособности на рынках товаров и услуг, обеспечение возможности выхода на рынок новых предприятий малого и среднего и бизнеса, обеспечение гармоничного развития соответствующих промышленно-строительных кластеров в соответствии с приоритетами государственной политики.

Как руководитель, проработавший в строительстве более 15 лет, я предлагаю свои экспертные замечания и рекомендации применительно к закупкам строительных услуг, хотя думаю, что они отчасти применимы и к другим закупкам.

Общая ситуация. Существующий закон № 94 ФЗ ни в коей мере не повлиял на снижение уровня коррупции в строительной части Федерального и государственного заказа вообще. Более того, коррупционное давление в последние годы существенно повысилось, что было связано как с политическими ожиданиями участников рынка и представителей Госзаказа в частности, так и с наличием государственных проектов, прямо подталкивающих к коррупционным преступлениям типа строительства Олимпийских объектов, глобальные энергетические проекты, саммит АТЭС и другие, может менее слышимые, но явные источники коррупционной активности. По негласным опросам участников рынка, средний откат¹ на строительные контракты, финансируемые из государственного бюджета, в этом году составлял 10-15% от суммы контракта, а по отдельным доходным проектам доходил и до 20-25%. По опросам руководителей строительных компаний, признаются в наличии отката в контракте до 70% респондентов, а оставшиеся более 30% ссылаются на то, что Заказчики им навязывают конкретных субподрядчиков, расчеты с которыми идут транзитом по завышенной смете, а значит, скорее всего, именно они являются операторами по выводу денежных средств.

¹ Взятку чиновникам всех рангов за содействие в получении контракта и его реализации...

Основной причиной коррупционности предыдущего закона является как несовершенство законодательства в области строительного ценообразования, отсутствие институтов аудита смет и неэффективность (избыток) системы СРО.

Наиболее точно ситуацию на рынке строительного госзаказа отражает эта информация:

Председатель профсоюза строителей Москвы Валерий Лаптев напомнил, что до принятия 94-ФЗ существовала процедура предквалификации: для допуска к тендеру на госзаказ строительная фирма должна была отвечать 25 требованиям — в частности, иметь необходимую материальную базу, оборотные средства, а также первичную профсоюзную организацию и службу охраны труда. Закон о госзакупках значительно упростил условия. Теперь участвовать может каждый — ограничений и особых условий нет. Регулятором стала только цена, предложенная для исполнения контракта, - сказал Лаптев. Отсюда: <http://www.stroinadzor.mos.ru/presscenter/publications/text1347.html>;

Заместитель мэра Москвы по вопросам градостроительной политики и строительства Марат Хуснуллин недоволен состоянием техники безопасности на строительных площадках Москвы: «Я регулярно посещаю стройки. Я возмущен качеством строительных площадок, внешним видом рабочих, отсутствием элементарных касок. На стройке увидеть рабочего в защитных очках? Я ни одного не видел. Попробуйте в Америке на строительстве завода хоть одного рабочего увидеть без защитных очков. Потеря зрения - серьезное увечье. Все привыкли, ни у кого даже мысли не возникает, что можно работать без очков. За нарушения штрафуют. Без спецодежды - штраф, за курение в неположенном месте – штраф», - сообщил заммэра. Заммэра считает, что руководители компаний попросту пытаются сэкономить на своих рабочих, пренебрегая техникой безопасности, несмотря на то, что затраты на ее обеспечение не так уж велики. Хуснуллин заверил, что мэрия не собирается снижать требования к безопасностистроек, а вот оштрафовать провинившегося застройщика они всегда готовы. Отсюда: <http://www.dometra.ru/news/8431/>

То, что эти вещи напрямую связаны - никому в голову не приходит? Борьба за низкие цены - дорога к некачественному строительству и нарушению условий техники безопасности. При этом определяющим фактором такой ситуации также является полное несоответствие существующего закона запросам общества.

СОЗДАНИЕ АНТИКОРРУПЦИОННЫХ МЕХАНИЗМОВ В ЗАКОНЕ.

Для того чтобы реально оценить замечания и рекомендации к закону, хотелось бы коротко проанализировать причины неэффективного такого законодательства в части борьбы с коррупцией и наметить возможные факторы влияния на корректировку ситуации в целом.

1. Основой коррупционной активности является возможность долгосрочных отношений между коррумпированным представителем Заказчика и аффилированным ему подрядчиком. Задачей закона в этом смысле становится создание ситуации, когда Заказчик не может выстраивать долгосрочных отношений с одним подрядчиком, а вынужден обращаться к другим игрокам, рынка, которые вполне способны прекратить коррупционную связь любым законным способом. Исходя из этого, в законе необходимо предусмотреть следующее условие:

→ Новый строительный контракт с одним и тем же подрядчиком и одним и тем же государственным заказчиком не может быть заключен до ПОЛНОГО исполнения (сдачи объекта в эксплуатацию или работ по установленному документу), предыдущего контракта с этим же Заказчиком. Это же касается и связанных компаний внутри одного строительного холдинга или принадлежащих одному мажоритарному собственнику!

В качестве инструмента выполнения этого пункта может быть предусмотрен специальный СЕРТИФИКАТ ГОСЗАКАЗЧИКА О качественном завершении строительства и РЕКОМЕНДАЦИИ о ДОПУСКЕ к НОВОМУ ТЕНДЕРУ.

Если подрядчик после сдачи объекта такой сертификат не получил, то на новый тендер он может выйти не ранее чем через год или при условии смены собственника или генерального директора компании.

2. Коррупционная ситуация так или иначе поддерживается обеими сторонами: и коррумпированными представителями Заказчика и заинтересованными подрядчиками. Коррумпированные представители заказчика создают определенные условия тендера, при которой выигрыш в конкурсе однозначно подгоняется под интересующего подрядчика. При этом, случайный выигрыш стороннего конкурсанта может привести к такому надзорному прессингу со стороны, что выполнение контракта станет невозможным. От этого страдают и независимые Подрядчики и государство в целом от ненужной судебной-конфликтной загрузки. Вывод можно сделать один – количество инструментов влияния на подгон выбранного подрядчика должно быть минимизировано до разумного предела. Среди этих мер:

2.1 Сроки подготовки предложений. Срок подготовки предложений является одним из коррупциогенных факторов. Сроки подготовке делаются настолько минимальными, насколько возможно, поскольку выбранный подрядчик, чаще всего, уже имеет готовое предложение и оформил его.

→ Противодействием такому фактору могут быть только минимально фиксированные сроки подготовки предложений, например:

На контракты до 10 млн. рублей – не менее 3 недель с момента уведомления о начале конкурса;

На контракты до 100 млн. рублей – не менее 6 недель;

На контракты до 500 млн. рублей – не менее 9 недель;

На контракты до 1 млрд. рублей – не менее 12 недель;

На контракты более 1 млрд. рублей – не менее 15 недель.

За такие сроки любой подрядчик сможет подготовить и документы на предквалификацию и посчитать свою цену. Кроме того, он сможет провести необходимые мероприятия по получению недостающих лицензионных и разрешительных документов.

2.2 Гарантийный взнос участника тендерной процедуры в денежной форме.

Является одним из самых коррупционных факторов. Такие взносы вымывают оборотные средства участника на 2-3 и более месяцев, во-вторых, существенно ограничивают участие в других тендерах. В то же время коррумпированные представители Заказчиков предлагают аффилированным Подрядчикам быстрый доступ к кредитным деньгам под свои личные и иные гарантии в уполномоченных банках. Таким образом, т.н. «свои» подрядчики могут заходить на десятки тендеров одновременно, не страдая от отсутствия денежной массы и при минимальных ставках кредитования. Кроме того, подобные проценты просто лишают подрядчиков добавленной стоимости, которую можно было бы пустить на развитие компании, а не просто отдавать банкам. Решение в этом случае должно быть жестким и фиксированным:

→ Для участия в конкурсной процедуре по ГОСЗАКАЗУ подрядчик предъявляет ТОЛЬКО гарантию участника конкурса (Бид-бонд), полученную от уполномоченного государственного банка (одного или двух), например, Сбербанк или Россельхозбанк, по утвержденной Правительством для всех (для учета в сметах) ставке премии.

Для получения такой гарантии или гарантийной линии Подрядчик открывает счет в таком банке, а значит, волей-неволей проходит процедуру дополнительной проверки своего состояния на основе банковских методов оценки. Это дополнительный стимул для участия в конкурсах чистых компаний.

Ставка премии по гарантиям по государственному Заказу устанавливается раз в год и учитывается в сметных расчетах автоматически.

2.3 Гарантийный взнос исполнения контракта в денежной форме.

Так же является одним из самых коррупционных факторов. Такие взносы вымывают собственные оборотные средства подрядчиков на длительный срок, во-вторых, существенно ограничивают участие в других тендерах. Более того, эти средства подрядчик мог бы использовать вместо авансовых выплат. В результате, Подрядчик вынужден кредитоваться, а значит экономить средства на других статьях затрат, в том числе на качестве и безопасности. В то же время коррумпированные представители Заказчиков предлагают аффилированным Подрядчикам быстрый доступ к кредитным деньгам под свои личные или иные гарантии в уполномоченных банках. Таким образом, т.н. «свои» подрядчики могут заходить на десятки тендеров одновременно, не страдая от отсутствия денежной массы и при минимальных ставках кредитования. Решение в этом случае должно быть жестким и фиксированным:

→ Для участия в конкурсной процедуре по ГОСЗАКАЗУ подрядчик предъявляет ТОЛЬКО гарантию исполнения контракта (Гэрэнти-бонд), полученную от уполномоченного государственного банка (одного или двух), например, Сбербанк или Россельхозбанк, по утвержденной Правительством для всех (для учета в сметах) ставке премии и в утвержденном для всех одинаковом объеме, например, 30% от цены контракта.

Для получения такой гарантии или гарантийной линии Подрядчик открывает счет в таком банке, а значит, волей-неволей проходит процедуру дополнительной проверки своего состояния на основе банковских методов оценки. Это дополнительный стимул для участия в конкурсах чистых компаний.

Ставка премии по гарантиям по государственному Заказу устанавливается раз в год и учитывается в сметных расчетах автоматически.

2.4 Наличие референций.

Так же является одним из коррупциогенных факторов. Во-первых, отношение к референциям всегда очень субъективно, например, компания, строившая заправки может построить и более крупный объект, а компании, имеющие звучные бренды – часто не способны, без существенной административной поддержки, сделать что-то серьёзное. Во-вторых, такой подход закрывает вход на рынок молодым компаниям, которые готовы работать на бренд. А поддержка создания новых бизнесов – одна из функций государства. В то же время коррумпированные представители Заказчиков предлагают аффилированным Подрядчикам любой набор подтверждающих документов, которые являются неоспоримым аргументом в выборе назначенного победителя. В-третьих, подтверждением компетенции компании должна быть лицензия или Свидетельство СРО, которое подтверждает, что в компании есть профессиональный коллектив, способный решить именно конкретную задачу. Часто в компаниях с брендовыми ретродокументами нет даже базовых специалистов. В противном случае ситуация копирует проблему бухгалтерского аудита: институт аудита есть, но для налоговых и других контрольных органов их документы не являются обязательными к работе. Решение:

→ Для участия в конкурсной процедуре по ГОСЗАКАЗУ подрядчик предъявляет ТОЛЬКО документы о квалификации коллектива (свидетельство СРО) на момент подачи заявки, а также реестр проектов, в которых ключевые топ-менеджеры принимали участие, например, отзывы и письма Заказчиков о конкретном человеке и его работе у предыдущего работодателя.

Такая процедура поддерживает культуру профессиональных рекомендаций. Специалисты с рекомендациями будут иметь высокую стоимость, а значит, к работе на объектах государственного заказа будут привлекаться все более и более профессиональные кадры. Кроме того, работа на рекомендательное письмо будет заставлять работников ответственно относиться и к другим подотчетным строительным проектам.

2.5 Требование о специальных документах.

Так же является одним из коррупциогенных факторов. Заказчики могут устанавливать требование о наличии специальных разрешений и подтвержденных компетенций, которые заведомо уже есть у назначенного «своего» подрядчика. Более того, требования касаются таких документов, получение которых требует или длительного времени, или существенных вливаний в персонал и основные средства, которые неосуществимы в короткие сроки. Возможны ситуации, когда Заказчик связан с разрешительным органом и заранее обговорил невозможность получения иными участниками таких допусков и разрешений. Разумеется, за отдельное вознаграждение. Решение:

→ Для участия в конкурсной процедуре по ГОСЗАКАЗУ подрядчик предъявляет ТОЛЬКО стандартный набор документов, утвержденный для всех конкурсов и заказчиков ВСЕХ уровней. Заказчик вправе устанавливать требование о дополнительных документах и заранее предупреждает в конкурсном объявлении об их наличии. В этом случае Заказчик обязан объявить о нормативных сроках выдачи таких разрешений уполномоченными органами сразу в объявлении о конкурсе. Кроме того, срок конкурса автоматически продлевается на эти нормативные сроки, что дает возможность подрядчикам получить такие документы.

Для расширения возможности привлечения подрядчиков к конкурсу ОБЯЗАТЕЛЬНО условие о том, что Подрядчик не может быть исключен из конкурса сразу при подаче заявки из-за отсутствия таких документов. Он обязан предоставить или свое гарантийное письмо об их подготовке, или письмо уполномоченного органа об их рассмотрении.

2.6 Конкурс на снижение цены.

Конкурс на предложение цены ниже нижнего является причиной как некачественного строительства, как появления на рынке искусственно демпингующих компаний, которые работают единой командой с назначенным победителем.

Другим вопросом является собственно сама цена, выставленная на конкурс. Абсолютно понятно всем специалистам строительного рынка, что если возможно существенное снижение сметной цены контракта, значит, цена была заведомо ЗАВЫШЕНА. А это скорее к вопросу качества работы и ответственности проектных компаний, готовящих конкурсную цену. Если цена была бы рассчитана правильно, то с учетом возможных рисков колебаний цен на материалы, существенно снизить её невозможно. Даже если платить минимальную зарплату, не выполнять большую часть мероприятий по охране труда и контролю качества работ, снижение возможно на 1-2%. Существенное снижение возможно на применении новых технологий, но они сразу находят отражение в проекте, а значит и в смете. Кроме того, существенное снижение возможно на преступном невыполнении части работ. Таким образом, понимание того, что смета – ЗАКОН, должно быть четко отражено в новом законе о закупках строительных услуг.

В большинстве случаев цена заведомо завышается по требованию заказчика именно в целях получения отката, а также демонстративного снижения цены на конкурсе для назначенного победителя. Решение:

→ Одним из ВАЖНЕЙШИХ условий контрактов с Госзаказчиками должно стать условие «ПОСЛЕДНЕГО ИСПОЛНИТЕЛЯ». Это условие подразумевает, что утвержденная в конкурсе сметная расценка (или методика ценообразования) формирует стоимость услуг последнего конкретного исполнителя работ (субподрядчика). Это условие заставит Подрядчиков отказываться от откатных процентов – в противном случае они не получают никаких доходов. А субподрядчикам даст возможность обращаться в суд по цене работ. Кроме того, это заставит генподрядчиков работать собственными силами, а Заказчиков принудит не искать «прокладки» на роль генподрядчиков.

МЕРОПРИЯТИЯ ПО НОРМАЛИЗАЦИИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Как уже было сказано выше, цена не должна выступать как единственный фактор определения победителя строительного конкурса! Для определения победителя в конкурсе нужны иные показатели, которые не касаются степени снижения цены. Отсутствие необходимости только снижать цену заставит подрядчиков ОТКАЗЫВАТЬ коррумпированным Заказчикам в откатах. Кроме того, они будут готовы давать информацию о коррупционерах в правоохранительные органы. Инструменты определения победителя представлены в этих двух разделах.

Общую проблематику ценообразования строительных контрактов по государственному Заказу можно разделить на две основные категории:

1. Наличие или отсутствие первоначальной стартовой цены;
2. Необходимость генподрядчика при реализации инвестиционно-строительного проекта.

1.1 Наличие первоначальной стартовой цены.

Как уже было отмечено, наличие начальной стартовой цены говорит о том, что есть ОТВЕТСТВЕННЫЕ расчетные исполнители, которые подготовили эту цену, исходя из принципов, установленных как требования для государственных контрактов, а именно: минимальная доходность, соответствие государственным стандартам, нормам и правилам, отвечает требованиям законодательства о труде, охране труда и промышленной безопасности, а также учитывает экологические требования. Другими словами, государственные контракты НЕ МОГУТ и НЕ должны быть источников чрезмерной экономической эффективности для подрядчиков. Они могут выступать в качестве стабилизатора портфеля заказов подрядчика, а также в качестве источника референций для начинающих бизнесов. В таких случаях законом должна быть предусмотрена ОТВЕСТВЕННОСТЬ исполнителя работ по подготовке контрактной цены,

вплоть до лишения права заниматься такой деятельностью в случае наличия коррупционных доказательств.

1.2 Отсутствие первоначальной стартовой цены.

Для отбора подрядчиков с минимальной ценой, должны проводиться конкурсы без первоначальной стартовой цены. В основном это должно касаться контрактов на строительство крупных комплексных объектов, предусматривающих наличие генподрядчика, а также ЕРС/ЕРСМ-подрядчиков, а также на услуги технического заказчика или технического надзора за строительством. Конкурс без первоначальной цены подразумевает подготовку комплексного технического задания, которое также готовится квалифицированными исполнителями Заказчика, как и расчет первоначальной цены. В процедуре должен быть предусмотрен период на изучение технического задания и консультации по уточнению его параметров. Решение:

➔ **Законом должны быть установлены два типа контрактов:**

- с начальной ценой;
- без начальной цены.

Для контрактов с начальной ценой устанавливается свой порядок определения победителя, который предусматривает НЕВОЗМОЖНОСТЬ конкурсного снижения цены априори. Определения победителя идет по показателям экономического состояния компании, при условии наличия полного комплекта обязательных документов участника.

Для контрактов без первоначальной цены устанавливается свой порядок определения победителя, который предусматривает ВОЗМОЖНОСТЬ конкурсного снижения цены априори. Определения победителя идет по показателям экономического состояния компании, техническим и технологическим решениям, ценовым параметрам, разумеется, при условии наличия полного комплекта обязательных документов участника.

2.1 Наличие необходимости в привлечении генподрядчика при наличии стартовой цены.

Необходимость обязательного участия генподрядчика определяет Заказчик, о чем он обязательно указывает в конкурсном объявлении. Наличие указания на необходимость генподрядчика подразумевает, что при наличии объявленной стартовой цены, законодательно утверждается доля генподрядчика в сметной стоимости контракта. При наличии условия «Последнего исполнителя» - доля генподрядчика, это весь его маржинальный доход, который он получит за управление строительством. Для увеличения своего дохода он будет вынужден делать большую часть работ собственными силами. Решение:

→ Плановый маржинальный доход генподрядчика по контрактам с объявленной начальной ценой должен быть нормативно установлен Законом и не меняться при любых обстоятельствах, например:

На контракты до 10 млн. рублей – 15% от суммы сметной стоимости работ последнего исполнителя в год (т.е. пропорционально сроку строительства);

На контракты до 100 млн. рублей – 12,5% от суммы сметной стоимости работ последнего исполнителя в год;

На контракты до 500 млн. рублей – 10% от суммы сметной стоимости работ последнего исполнителя в год;

На контракты до 1 млрд. рублей – 7,5% от суммы сметной стоимости работ последнего исполнителя в год;

На контракты более 1 млрд. рублей – 5% от суммы сметной стоимости работ последнего исполнителя в год;

На контракты более 10 млрд. рублей – 2,5% от суммы сметной стоимости работ последнего исполнителя в год.

2.2 Наличие необходимости в привлечении генподрядчика при отсутствии стартовой цены.

Необходимость обязательного участия генподрядчика определяет Заказчик, о чем он обязательно указывает в конкурсном объявлении. Наличие указания на необходимость генподрядчика подразумевает, что при отсутствии объявленной стартовой цены, доля генподрядчика указывается участником конкурса в своем ценовом предложении. При наличии условия «Последнего исполнителя», генподрядчик обязан показать сметную стоимость работ, которую он будет оплачивать субподрядчиком и расчет стоимости услуг генподрядчика исходя из этой стоимости. Конкурс на снижение цены подразумевает именно снижение стоимости услуг генподрядчика, так как сметная стоимость работ последних исполнителей фиксируется и становится неизменяемой на момент участия в конкурсе. Так же как и в первом случае, генподрядчик для увеличения своего дохода будет вынужден делать большую часть работ собственными силами. Решение:

→ Плановый маржинальный доход генподрядчика по контрактам при отсутствии начальной цены должен нормативно не превышать установленные Законом лимиты.

В случае превышения лимитов участник может быть снят с конкурса, например:

На контракты до 10 млн. рублей – не более 15% от суммы сметной стоимости работ последнего исполнителя в год (т.е. пропорционально сроку строительства);

На контракты до 100 млн. рублей – не более 12,5% от суммы сметной стоимости работ последнего исполнителя в год;

На контракты до 500 млн. рублей – не более 10% от суммы сметной стоимости работ последнего исполнителя в год;

На контракты до 1 млрд. рублей – не более 7,5% от суммы сметной стоимости работ последнего исполнителя в год;

На контракты более 1 млрд. рублей – не более 5% от суммы сметной стоимости работ последнего исполнителя в год;

На контракты более 10 млрд. рублей – не более 2,5% от суммы сметной стоимости работ последнего исполнителя в год.

ПРАВИЛА ОТБОРА ПОБЕДИТЕЛЯ В КОНКУРСЕ

Если в конкурсах на выбор подрядчика строительства по тендерам с объявленной ценой нет условия отбора по уровню снижения цены, необходимы другие показатели отбора. В качестве таких показателей должны быть зафиксированы следующие:

1. Наличие недвижимого имущества на балансе компании (офисы, промбазы, временные здания и сооружения, земельные участки). Параметром для сравнения выступает **коэффициент залоговой защиты госконтракта – отношение стоимости недвижимого имущества компании к сумме контракта на момент подачи заявки**. Предпочтение отдается тем, у кого он больше. Это требование заставит собственников компаний не выводить активы из строительных организаций, а наоборот – пополнять их, что, в свою очередь, гарантирует государству судебную перспективу по взысканию имущества в случае неисполнения контракта.
2. Наличие у компании собственных оборотных средств (оставленная в работе прибыль компании). Параметром для сравнения выступает **коэффициент ликвидности госконтракта – отношение собственных оборотных средств компании к общему портфелю заказов на момент подачи заявки**. Предпочтение отдается тем, у кого он больше. Это требование заставит собственников компаний не выводить денежные средства из строительных организаций, а наоборот – пополнять их, что, в свою очередь, гарантирует государству судебную перспективу по взысканию авансов в случае неисполнения контракта. Кроме того, это позволяет новым строительным компаниям входить в рынок, при условии, что собственники новой компании сразу внесли на баланс серьезный денежный взнос.
3. Наличие у компании штатного персонала с бессрочными контрактами (судебно-активный персонал). Параметром для сравнения выступает **коэффициент ресурсной обеспеченности госконтракта – отношение постоянного персонала компании (с бессрочными трудовыми договорами) к общей численности вовлеченных в работу работников (по срочным договорам и по договорам подряда) на момент подачи заявки**. Предпочтение отдается тем, у кого он больше. Это требование заставит собственников компаний накапливать людские ресурсы, больше беспокоиться об их качестве и подготовке, вести серьезную работу по сохранению компетенций, а также серьезнее защищать трудовые коллективы от произвола работодателей, что в строительстве – обыденное дело.

ПРАВИЛА ОТКРЫТОСТИ В КОНКУРСЕ

Основным фактором коррупции государственных контрактов является низкая информативная открытость конкурсов. Часто это мотивируется интересами защиты участников от посягательств и недобросовестной конкуренции, но в наших условия – это становится наилучшим фактором сокрытия коррупционной взаимосвязи Заказчиков и назначенных исполнителей.

Для снижения претензий со стороны независимых подрядчиков, а они чаще всего не боятся полностью открывать информацию о себе, в ЗАКОНЕ о госконтрактах должна быть предусмотрена ИДЕОЛОГИЯ ОТКРЫТОЙ КНИГИ для участников конкурса. Эта идеология предполагает:

1. Информацию обо всех участниках конкурса с момента его объявления доступную для всех новых участников;
2. Право участников конкурса запрашивать уточняющую информацию о конкурсе. И запросы, и ответы должны быть доступны всем остальным участникам;
3. Право участников предоставлять дополнительную информацию о деталях строительного объекта, его сложностях и неучтенных исходных данных, полезную для всех остальных участников конкурса;
4. Информацию о снятии с конкурса с причинами снятия – строго, отсутствие информации о причинах таких решений, или невнятные причины, типа, несоответствие требованиям конкурса – недопустимы;
5. Предоставлять информацию о лицах принимающих решения по конкурсу, начиная от руководителя комиссии и заканчивая секретарями;
6. Предоставлять после выбора победителя сравнительную таблицу конкурса и держать её на сервере раскрытия информации до конца проекта;
7. Открыть реестр победителей конкурсов по всем видам государственных заказчиков с информацией о текущем положении в строительстве объекта;
8. Открыть черный список подрядчиков с обоснованием причин занесения в этот список;
9. Открывать конечных бенефициаров подрядчиков.