КОНКУРЕН|TEAM

люди
бизнес
технологии

седьмой выпуск:
о кибербезопасности,
об изменениях в законодательстве,
о развитии госуслуг
для бизнеса и конкурентной
среды в Московской области

ЧТО ТАКОЕ ОСЕНЬ? ЭТО «ЦИФРА»...

Такое впечатление, что на смену августу сразу пришёл ноябрь. С дождями и холодом. В такую погоду, как говорится, хороший хозяин собаку из дома не выпустит, а хороший предприниматель и сам не станет покидать офис, если есть возможность воспользоваться цифровыми сервисами. Так, например, подмосковный сервис «Личный кабинет арендатора» подарил правообладателям недвижимости, которых в Московской области насчитывается уже более 100 тысяч, возможность не только оперативно в режиме реального времени получать информацию об арендуемых объектах, но и оплачивать онлайн арендные платежи. Об этом сегодня на страницах нашего журнала рассказывает министр имущественных отношений Московской области Наталья Адигамова.

Если уж речь заходит о «цифре», то уйти от неё так же сложно, как от смартфона вернуться к кнопочному или — если кто-то про него ещё помнит — «дисковому» телефону. Вот и мы продолжаем тему цифровизации, а точнее — цифровой трансформации системы управления. Как улучшаются уже знакомые предпринимателям госуслуги, какие из них были наиболее популярными в бизнес-среде в 2020 году и какие новые услуги появились в году 2021-м? Об этом мы сегодня рассказываем, а министр госуправления, информационных технологий и связи Московской области Максим Рымар комментирует.

Цифровая трансформация стала необходимостью для бизнеса, 80% руководителей понимают, что цифровизация фундаментально изменит работу их компаний. О том, как эти процессы внедряются в закупках, на страницах журнала рассказывает коммерческий директор B2B-Center Андрей Бойко.

Соскучились по ГОСТам? Новая стратегия Минпромторга позволит предприятиям пользоваться едиными стандартами качества и общими инструментами виртуального проектирования. Об этом — в статье Андрея Троянского «Стандартизация возвращается «в цифре».

Но как «нет худа без добра», так «нет и добра без худа». Не является в этом отношении исключением и цифровизация: увы, одной из самых «развивающихся», растущих «отраслей народного хозяйства» стало кибермошенничество. В этом нашем выпуске вы можете ознакомиться со статистическими показателями в сфере информационной безопасности и узнать о том, как в такую неприятную статистику не попасть. Комментирует приведённые данные первый заместитель начальника ГУ Банка России по Центральному федеральному округу И. И. Янгиров.

Дорогие читатели, спешим вас приятно удивить и хорошей новостью. Мы подготовили для вас эксклюзивный материал. Энергетики компании «Россети Московский регион» впервые внедряют методы работы без обесточивания потребителей. Про то, как у них это получается, сегодня читаем и... мечтаем о времени, когда, может быть, научатся у нас и воду горячую летом не отключать...

Кроме этого, на страницах нового номера нашего журнала представлены традиционный раздел «Вопросы и ответы» и другие полезные материалы.

Желаем вам приятного чтения!

Председатель Комитета
по конкурентной политике
Московской области
Елена Волкова

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗВИТИЕ ГОСУСЛУГ ДЛЯ ПОДМОСКОВНОГО БИЗНЕСА

Как улучшаются госуслуги для предпринимателей в рамках цифровой трансформации Московской области 4

КИБЕРБЕЗОПАСНОСТЬ

Как защитить бизнес от кибермошенников 14

НЕДВИЖИМОСТЬ

Личный кабинет арендатора 19

СТАНДАРТИЗАЦИЯ ВОЗВРАЩАЕТСЯ «В ЦИФРЕ»

Новая стратегия Минпромторга позволит предприятиям пользоваться едиными стандартами качества и общими инструментами виртуального проектирования 20

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЗАКУПОК

Робот Чарльз в B2B-Center распределяет нагрузку среди коллег 24

РОССЕТИ

В Год клиента энергетики компании «Россети Московский регион» внедряют методы работы без обесточивания потребителей 28

ЗАКУПКИ

Внесение изменений в № 44-ФЗ (№ 360-ФЗ) 34

ТОРГИ

Проблематика имущественных торгов 42

ВОПРОС-ОТВЕТ

Импортозамещение 46

Закупки 47

ПРАКТИКА ОМСУ

В Луховицах есть не только огурцы 58

Электронная почта: **0150@mosreg.ru**

Единый номер: **0150**

По поручению губернатора Московской области создан Центр защиты и поддержки бизнеса

РАЗВИВАЙ СВОЙ БИЗНЕС В ПОДМОСКОВЬЕ!

РАЗВИТИЕ ГОСУСЛУГ ДЛЯ ПОДМОСКОВНОГО БИЗНЕСА

КАК УЛУЧШАЮТСЯ ГОСУСЛУГИ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В РАМКАХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Цифровая трансформация — это трансформация системы управления, пересмотр стратегии, моделей, операций, подходов и целей с помощью цифровых технологий. Стратегия цифровой трансформации в оказании услуг — это переход к формату «единого окна», исключение человеческого фактора, самостоятельные цифровые сервисы и проактивность в предоставлении услуг.

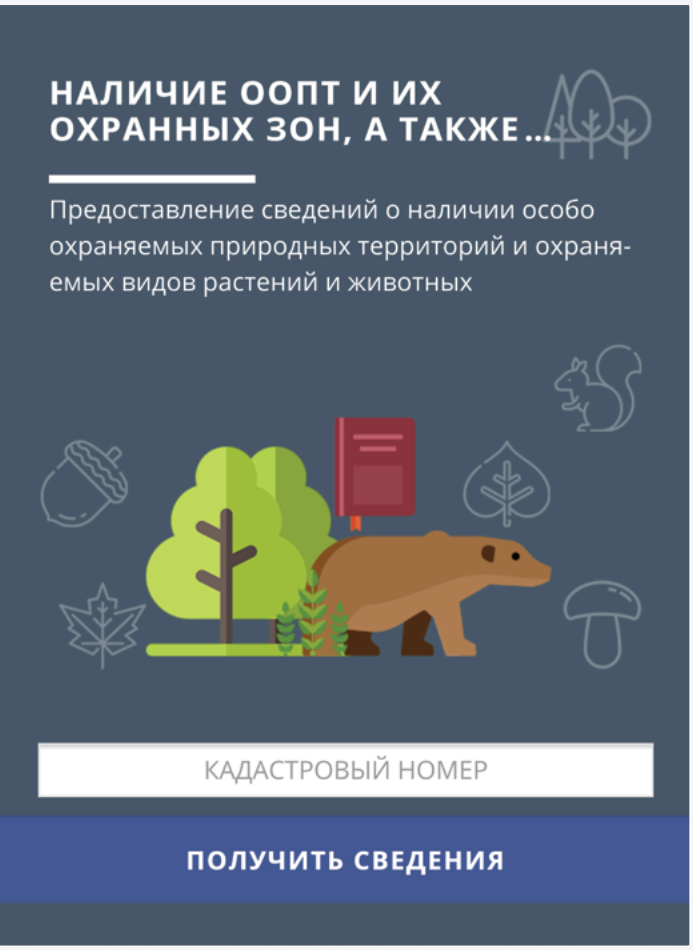
Министр госуправления, информационных технологий и связи Московской области Максим Рымар:

«Постоянное повышение качества госуслуг — это наша обязанность. Люди хотят максимально удобно, быстро и просто получать необходимые им услуги. Сегодня для бизнеса на региональном портале оказывается порядка 60 госуслуг. Как мы можем сделать предоставление услуг для бизнеса удобным? С помощью автоматизации и упрощения бизнес-процессов. Мы ищем возможности для оптимизации услуг: сокращаем сроки предоставления, количество документов, упрощаем заполнение заявления».

Контроль за системой оказания госуслуг должен вестись на всех этапах и уровнях. Для этого в ЦУР (Центр управления регионом) действует система «Мониторинг качества услуг», которая сегодня аккумулирует все госуслуги, предоставляемые на территории Московской области, в том числе федеральные. С помощью системы контролируются обращения в электронном виде, просрочки в оказании услуг, оценки заявителей. Если в каком-то из разделов существуют сложности или проблемы, можно сразу предпринять действия для улучшения ситуации.

В рамках совершенствования системы госуслуг ведётся работа не только над «внешними» изменениями, которые видит заявитель, но и над оцифровкой внутренних процессов. Это внедрение алгоритмов и автоматизация, которые исключают субъективный фактор, то есть чиновника, из процесса принятия решений.

К примеру, в Московской области оказываются 10 услуг по тарифному регулированию. Ежегодно более 900 ресурсоснабжающих организаций утверждает порядка 4000 тарифных решений. Теперь эти организации могут самостоятельно рассчитать тариф и подготовить тарифную заявку с помощью «умного шаблона» на региональном портале госуслуг. Благодаря автоматизации процессов и встроенному чек-листу самопроверки ошибки в отчётных документах практически исключены.

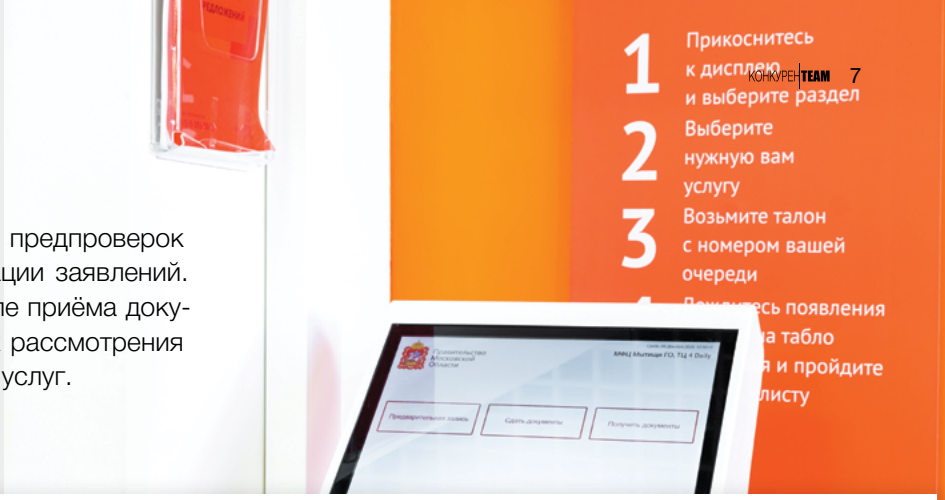


С помощью цифровых сервисов предприниматели могут проходить самопроверки в удобное для них время, не прибегая к помощи чиновников. Благодаря сервису на портале госуслуг Подмосковья можно в режиме онлайн узнать, относится ли земля к категории особо охраняемых территорий: в их пределах действуют особые правила использования земель. В 2020 году им воспользовались три тысячи заявителей.

В каждом органе власти Московской области проводится работа по стандартизации разъяснений к отказам в приёме документов и оказании госуслуг. Главным инструментом для работы по «профилактике» отказов является автоматизация.

Алгоритмы предпроверок уже действуют в услуге по оформлению лесной амнистии. В рамках данной услуги подано свыше 25 тысяч заявлений. Сервис позволяет в режиме онлайн проверить, находятся ли земельные участки на территории лесного фонда или на границе с ним. Если пересечений не обнаружится, пользователю придёт предупреждение ещё при заполнении заявки — не придётся ждать результата оказания услуги.

Услуга
«Приведение в соответствие сведений ГЛР и ЕГРН»



В планах — проведение всех предпроверок до загрузки в систему и регистрации заявлений. Благодаря предпроверкам на этапе приёма документов будут сокращаться и срок рассмотрения заявлений, и срок оказания самих услуг.

Комментарий министра госуправления, информационных технологий и связи Московской области Максима Рымара:

«Для каждого ведомства Подмосковья поставлены ключевые показатели эффективности: сокращение сроков оказания услуг, минимизация отказов, исключение очной подачи документов при наличии такой возможности в режиме онлайн. Работа ведётся по разным направлениям, и для каждого из них есть свои планы, цели и задачи».

К примеру, за счёт настройки межведомственного взаимодействия с налоговой службой удалось исключить личное посещение при подаче заявления на субсидии для МСП. На портале подано более 4 тысяч заявлений по данной услуге. Благодаря оптимизации сервиса предприниматели теперь могут подписывать соглашение о субсидии в личном кабинете портала, исключая личное посещение ведомства. Кроме того, сократился пакет документов для подачи заявления.

Ещё один результат оптимизации — переход на реестровую модель в выдаче лицензий на розничную продажу алкоголя в Подмосковье. Теперь юрлицам больше не нужно получать лицензию на бланке строгой отчётности в МФЦ или в виде электронного документа в личном кабинете на портале госуслуг. Все нужные сведения будут храниться в государственном электронном реестре лицензий и выдаваться по требованию заявителя. Такая мера упрощает получение разрешения и избавляет бизнес от бумажной волокиты. Всего по данной услуге было подано более 15 тысяч заявлений.

Также в рамках услуги «Лицензирование продажи алкогольной продукции» предприниматели могут в онлайн-режиме проверять, попадает ли торговый объект в зону запрета или ограничений на продажу алкоголя. Сервисом можно воспользоваться при подаче заявления на региональном портале.

Услуга «Предоставление финансовой поддержки (субсидий) субъектам малого и среднего предпринимательства»

Услуга «Лицензия на розничную продажу алкогольной продукции»

ОПТИМИЗАЦИЯ УСЛУГ СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ

В Московской области одни из самых востребованных сервисов для бизнеса — услуги в сфере строительства. Из 29 региональных услуг по стройке в электронном виде можно получить 24 услуги.

Оказание услуг в строительном блоке — яркий пример применения различных инструментов по оптимизации сервисов. Вот что улучшено только в этом году:

01

Экспертиза проектной документации. Одна из самых популярных услуг, за которой в 2020 году обратились 5,5 тысяч раз. После оптимизации в рамках данной услуги застройщики могут одновременно оформить заявку ещё на два сервиса: экспертное сопровождение и проверку смет.

Услуга «Экспертиза проектной документации и результатов инженерных изысканий»

02

Получение разрешения на строительство. Раньше заявитель подавал документы дважды: для получения справки о проверке разрешительной документации и для выдачи разрешения на строительство. Теперь отдельную проверку документации исключили — застройщик подаёт заявление один раз и получает результат за пять рабочих дней.

Услуга «Разрешение на строительство объектов капитального строительства»

03

Выдача разрешений на ввод объектов капитального строительства. Раньше для ввода объекта застройщику необходимо было сначала загрузить документацию по итогу завершения строительства в информационную систему «ИСОГД» и лишь затем зарегистрировать остальные документы, необходимые для получения разрешения. После оптимизации загрузить документацию можно непосредственно при подаче заявления на услугу.

Услуга «Разрешение на ввод в эксплуатацию объектов капитального строительства»

С 1 июня 2021 года для застройщиков, технических заказчиков, транспортных компаний и управляющих организаций Московской области было введено новое правило для перемещения стройотходов: перевозить строительный мусор можно только при наличии специального разрешения. Получить такое разрешение стало возможно на портале госуслуг Московской области.

Услуга «Выдача разрешений на перемещение ОССиГ»

В этом году запланировано улучшение услуг по выдаче разрешений на обращение с отходами, фармацевтическую деятельность, переработку металлов. Вместо выдачи результата на бумажном бланке запись будет вноситься сразу в электронный реестр.

Комментарий министра госуправления, информационных технологий и связи Московской области Максима Рымара:

«Региональный портал госуслуг упрощает работу предпринимателей. Помимо плановой оптимизации каждой услуги и работы с курирующими их ведомствами, есть работа в режиме «здесь и сейчас». Актуальный пример — подача сведений о вакцинации сотрудников через региональный портал. Когда вводятся новые правила или условия для бизнеса, с помощью цифровых сервисов регионального портала можно максимально просто и оперативно получить нужное разрешение или предоставить сведения онлайн, без поиска и посещения различных инстанций».

КАКИЕ УСЛУГИ НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫ

70
ТЫС. ОБРАЩЕНИЙ

РАЗРЕШЕНИЕ НА РАБОТУ ТАКСИ

Услуга «Разрешение на осуществление деятельности по перевозке пассажиров и багажа легковым такси»

26
ТЫС. ОБРАЩЕНИЙ

СОГЛАСОВАНИЕ УСТАНОВКИ СРЕДСТВА РАЗМЕЩЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ

Услуга «Согласование установки средств размещения информации»

17
ТЫС. ОБРАЩЕНИЙ

РЕГИСТРАЦИЯ ДОКУМЕНТОВ В ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Услуга «Регистрация документов в ИСОГД»

12,6
ТЫС. ОБРАЩЕНИЙ

ПРОПУСК ДЛЯ ПЕРЕДВИЖЕНИЯ ГРУЗОВИКОВ ПО МКАД

Услуга «Право передвижения по МКАД автотранспорта разрешённой массой более 12 тонн»

12
ТЫС. ОБРАЩЕНИЙ

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ НАДЗОР

Услуга «Осуществление государственного строительного надзора»

СРЕДИ БИЗНЕСА? ДАННЫЕ ЗА 2020 ГОД

10
ТЫС. ОБРАЩЕНИЙ

ВЫДАЧА РАЗРЕШЕНИЙ НА СТРОИТЕЛЬСТВО ОБЪЕКТОВ КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Услуга «Разрешение на строительство объектов капитального строительства»

8
ТЫС. ОБРАЩЕНИЙ

ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УПРАВЛЯЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Услуга «Лицензирование деятельности по управлению многоквартирными домами»

6
ТЫС. ОБРАЩЕНИЙ

ПРИСВОЕНИЕ СПОРТИВНЫХ РАЗРЯДОВ

Услуга «Присвоение спортивных разрядов»

5,5
ТЫС. ОБРАЩЕНИЙ

ЭКСПЕРТИЗА ПРОЕКТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ И РЕЗУЛЬТАТОВ ИНЖЕНЕРНЫХ ИЗЫСКАНИЙ

Услуга «Экспертиза проектной документации и результатов инженерных изысканий»

4
ТЫС. ОБРАЩЕНИЙ

УСТАНОВКА И ЭКСПЛУАТАЦИЯ РЕКЛАМНЫХ КОНСТРУКЦИЙ

Услуга «Установка и эксплуатация рекламных конструкций»

КАКИЕ УСЛУГИ ПОЯВИЛИСЬ В 2021 ГОДУ?

ИЗМЕНЕНИЯ В ПЕРЕЧНЕ ЦЕННЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ УГОДИЙ

Услуга «Внесение изменений в Перечень особо ценных сельскохозяйственных угодий»

СОГЛАСОВАНИЕ НОРМАТИВОВ ДЛЯ ТЕПЛОСНАБЖАЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Услуга «Утверждение нормативов удельного расхода топлива»

Услуга «Утверждение нормативов запасов топлива»

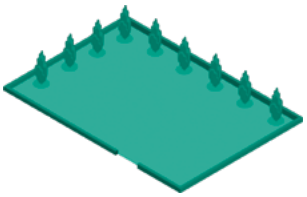
Услуга «Утверждение нормативов технологических потерь при передаче тепловой энергии»

ПРОВЕДЕНИЕ АВИАЦИОННЫХ РАБОТ

Услуга «Выдача разрешений на выполнение авиационных работ»

СОГЛАСОВАНИЕ КОЛОРИСТИЧЕСКОГО ПАСПОРТА

Услуга «Проектные решения по отделке фасадов зданий, строений, сооружений, ограждений»



УЧАСТИЕ В ЗЕМЕЛЬНОМ АУКЦИОНЕ

Услуга «Предоставление земельных участков в аренду или в собственность на торгах»

КАК ЗАЩИТИТЬ БИЗНЕС ОТ КИБЕРМОШЕННИКОВ

Банком России регулярно публикуются данные о количестве и объёмах операций без согласия клиентов (ОБС) — иными словами, это объёмы средств, похищенных мошенниками с использованием технических средств, а также социальной инженерии.

В одном из выпусков нашего журнала мы уже обращались к теме кибербезопасности. Год назад мы обсуждали цифры, сравнивая первый (допандемический) квартал 2020 года со вторым кварталом 2020 года — кварталом, когда мошенники уже начали перестраивать свою работу, но ещё не успели развернуться на полную мощность.

Сегодня мы можем сравнить данные от года к году, по итогам первого квартала 2021 года статистика внушает тревогу: цифры выросли почти в полтора раза. Количество операций ОБС выросло на 40%, объём операций — на 57% относительного первого квартала 2020 года. Объём ОБС в целом достиг 2,9 млрд рублей.

В первом квартале 2021 года юридические лица сообщили о 1504 операциях без согласия клиента на общую сумму 562,4 млн рублей. Объём ОБС с использованием дистанционных каналов банковского обслуживания юридических лиц вырос на 143% одновременно с увеличением количества таких операций на 161%. Также следует отметить, что доля социальной инженерии выросла с 44,1 до 78,6% по сравнению с первым кварталом 2020 года. При этом средний чек одной операции снизился на 7%, с 401,1 до 373,9 тыс. рублей, в первом квартале 2021 года.

Обзор отчётности об инцидентах информационной безопасности при переводе денежных средств

Всё о финансах

Комментирует первый заместитель начальника ГУ Банка России по Центральному федеральному округу И. И. Янгиров:

«Статистика беспристрастна. Банк России внимательно следит за банковскими операциями, проведёнными без согласия клиентов, и вместе с профессиональным сообществом развивает системы противодействия кибермошенничеству.

Когда пандемия только начиналась, мы уже видели значительный рост количества случаев кибермошенничества. В условиях перехода на дистанционный режим большинство граждан устремилось в интернет. Было зарегистрировано множество доменов мошеннического характера. В основном это фишинговые сайты: информационные порталы по теме распространения вируса COVID-19, интернет-магазины по продаже средств индивидуальной защиты, сайты-клоны официальных организаций, ресурсы, обещавшие помощь в получении выплат и компенсаций в связи с пандемией.

Многие компании за прошедший год значительно повысили защищённость своих цифровых систем, закупили программное обеспечение, в том числе антивирусы, обеспечили ключевых сотрудников электронно-цифровыми подписями, закрытой электронной почтой. Ключевым сотрудникам выделили отдельные рабочие компьютеры. Ведь раньше чаще всего компьютером могли воспользоваться и другие члены семьи. Поэтому часто безопасность бизнеса зависела от уровня защищённости домашнего компьютера.

Конечно, с усилением защиты цифрового пространства бизнеса вмешаться в финансовые операции компании стало намного сложнее и дороже. Однако есть более простой и дешёвый способ нажиться на других — это социальная инженерия. Мы не устаём повторять, что мошенникам гораздо проще «взломать» голову человека, чем пытаться найти уязвимости и обойти все системы цифровой защиты.

И статистика, опубликованная Банком России по итогам первого квартала 2021 года, это подтверждает. Три из четырёх успешных мошеннических атак на юридические лица проведены с использованием методов социальной инженерии. За всеми этими цифрами стоят десятки бухгалтеров и директоров, которые по неосторожности дали мошенником возможность воспользоваться средствами с банковских счетов своих организаций».

Безусловно, относительно общего объёма ОБС в первом квартале 2021 года доля операций со средствами юридических лиц достаточно небольшая.

Но не стоит забывать, что к атакам на юридические лица мошенники готовятся тщательнее. В отношении юридического лица может быть проведена комбинированная атака: с использованием одновременно и технических средств, и методов социальной инженерии.

Важно понимать, что объектами атаки не обязательно будут банковские счета организации. Шантаж и вымогательство могут обойтись мошенникам намного дешевле. Достаточно найти способ заразить информационные системы компании, например вирусом-шифровальщиком, после чего начать требовать денег за обезвреживание этого вируса.

Такой способ мошенничества популярен уже многие годы и не теряет своей актуальности. В интернете одна за другой сменяются хакерские группировки, промышляющие взломом сетей крупных компаний.

Конечно, объёмы малого бизнеса крупные хакерские группировки заинтересовать не могут, однако не стоит забывать, что поймать вирус-шифровальщик можно и из случайно открытого письма, которое по спам-листам направляется тысячам адресатов.

Если в компании не выработана стратегия защиты от такого рода атак, в определённый момент её руководитель может столкнуться с неприятной дилеммой: потерять все данные на заражённых компьютерах или заплатить мошенникам выкуп. Причём уплата выкупа не гарантирует избавление от вируса. Мошенники могут запросить ещё больше денег и продолжать проворачивать эту схему, пока жертва не сломается.

Интернет-приемная

Мониторинг предприятий

Комментирует первый заместитель начальника ГУ Банка России по Центральному федеральному округу И. И. Янгиров:

«Политика информационной безопасности очень важна даже для малого бизнеса. Пренебрежение правилами информационной безопасности может очень дорого обойтись компании и даже разорить бизнес.

Например, в 2017 году в средствах массовой информации прогремела новость о международной атаке вируса-шифровальщика WannaCry, что переводится как «хочу плакать». И действительно, плакать хотелось руководству сотен организаций, чьи внутренние компьютерные сети стали мишенью этой программы. Вирус распространился по интернету практически во всём мире, а заражены были не только компьютеры компаний, но и сети некоторых государственных структур.

Особенно важно следить за исполнением требований по информационной безопасности компаниям, которые оперируют персональными данными. Ведь данные клиентов, украденные у организации, могут быть позже использованы против большого числа частных лиц. А ведь мошенникам может быть интересно о людях практически всё: полное имя, дата рождения, паспортные данные, данные банковских карт, даже девичья фамилия матери и кличка первого животного.

Помимо моральной ответственности за сохранность персональных данных, операторы могут понести и вполне себе реальную материальную ответственность: в случае подтверждения фактов нарушения при работе с такой информацией на организацию могут быть наложены штрафы, также пострадавшие могут обратиться в суд за компенсацией.

При работе с участниками финансового рынка Банк России в обязательном порядке проверяет соответствие документов, посвящённых сохранности баз данных, масштабам деятельности организации и в случае выявления недостаточного уровня развитости систем информационной безопасности может применять к такой организации меры надзорного реагирования».

Но, как мы уже говорили выше, вывести деньги со счетов организации злоумышленники могут и простым обманом. Статистика операций, совершённых с использованием методов социальной инженерии, говорит сама за себя: их почти 79% от общего объёма атак, нацеленных на юридические лица.

В такой схеме мошенничества человек становится орудием в руках аферист. Его задача — втереться в доверие и любым способом убедить сотрудника либо раскрыть платёжную информацию, либо добровольно перечислить деньги.

Методы давления одинаковы как для простых граждан, так и для должностных лиц. Разница лишь в том, что по простым «физикам» мошенники чаще работают в режиме холодного обзвона, а по юридическим лицам — адресно, подготовившись заранее.

При таком звонке мошенники могут представляться сотрудниками банка, правоохранительных органов, контрагентов, после чего будут убеждать выполнить свои требования.

Как правило, мошенники стараются не давать жертве опомниться: начинают апеллировать сложными профессиональными терминами, названиями законов, требовать быстро принять решение под страхом потери денег или больших штрафов. Цель — максимально запутать человека, вызвать в нём чувство страха, волнения или жадности. В таком крайне нестабильном эмоциональном состоянии жертва атаки может неосознанно раскрыть конфиденциальную информацию или пойти на поводу у аферист.

Комментирует первый заместитель начальника ГУ Банка России по Центральному федеральному округу И. И. Янгиров:

«Неважно, ищете ли вы работу, продаёте в интернете детское автокресло или заключаете многомиллионные контракты: алгоритм мошенников будет схожим. Сначала человека попытаются вывести из равновесия: вызвать волнение, чувство страха или эйфории. Так будет проще направить разговор в нужное русло и реализовать преступный умысел. Поэтому в борьбе за безопасность финансов важно помнить несколько правил:

1. Берегите персональные данные. Не раскрывайте их первому встречному. Не публикуйте в соцсетях конфиденциальную информацию, например авиабилеты, на которых виден код брони, или другие документы, которые мошенники могут использовать.

2. Внимательно изучайте сайты, которые требуют ввода конфиденциальных данных, особенно платёжных.

3. Не доверяйте телефонным звонкам. Получив подозрительное сообщение или телефонный звонок, старайтесь сохранять спокойствие и критично оценивайте любые предложения незнакомцев, даже если они информированы, обращаются к вам по имени и отчеству и представляются сотрудниками известных вам организаций. Если на вас давят — лучше прекратить разговор, найти достоверные контакты организации и перезвонить самостоятельно.

4. Постарайтесь минимизировать риски при принятии решений в компании, распределите полномочия между разными руководителями.

5. Выстройте в организации систему информационной безопасности и защиты персональных данных. Не экономьте на антивирусной защите.

6. В случае если вы всё-таки стали жертвой кибермошенничества, незамедлительно обращайтесь в правоохранительные органы.

Кроме того, очень важно поддерживать уровень финансовой грамотности сотрудников компаний. Мошенники постоянно совершенствуются и применяют новые инструменты, поэтому люди должны знать о тех подводных камнях, которые могут подстерегать их при работе с финансами.

Главное управление Банка России по Центральному федеральному округу г. Москва реализует специальный проект для трудовых коллективов «Финансовое просвещение на рабочих местах». Присоединиться к проекту могут компании, участвующие в мониторинге предприятий Банка России. Подробнее об этом можно узнать на официальном сайте Центрального банка Российской Федерации».

В ПОДМОСКОВНОМ СЕРВИСЕ «ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ АРЕНДАТОРА» ПОЯВИЛАСЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ОНЛАЙН-ОПЛАТЫ АРЕНДЫ ИМУЩЕСТВА

Личный кабинет арендатора стал ещё удобнее и подарил правообладателям недвижимости в Московской области возможность не только в режиме реального времени оперативно получать информацию об арендуемых объектах, но и оплачивать арендные платежи онлайн, рассказала министр имущественных отношений Московской области **Наталья Адигамова**.

В настоящее время в Подмосковье насчитывается

> 100 000

арендаторов недвижимости

Личный кабинет арендатора доступен на портале

С помощью сервиса арендатор получил эффективный инструмент управления, который даёт возможность отслеживать статус всех арендуемых объектов, получать уведомления об изменении реквизитов, формировать справки об отсутствии задолженности и квитанции для оплаты, а теперь — ещё и оплатить их прямо из личного кабинета.

В личном кабинете арендатора хранится информация по каждому договору аренды: номер и дата договора аренды, срок его действия и сроки оплаты арендных платежей, указывается размер годовой арендной платы, кадастровый/реестровый номер и адрес каждого из объектов аренды, а также отражаются все осуществлённые платежи, задолженности, переплаты и пени. Кроме того, сервис позволяет пользователю самостоятельно сформировать акт сверки и связаться с арендодателем — сотрудником органа местного самоуправления Подмосковья или Министерством имущественных отношений Московской области по любым возникающим вопросам.

«Возможность онлайн-оплаты арендных платежей в личном кабинете арендатора очень поможет как физическим лицам, так и крупным арендаторам недвижимости, избавит их от лишних усилий и временных затрат. Это ещё один шаг на пути комфортного ведения бизнеса в Московской области», — отметила Наталья Адигамова.

СТАНДАРТИЗАЦИЯ ВОЗВРАЩАЕТСЯ «В ЦИФРЕ»

НОВАЯ СТРАТЕГИЯ МИНПРОМТОРГА ПОЗВОЛИТ ПРЕДПРИЯТИЯМ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ЕДИНЫМИ СТАНДАРТАМИ КАЧЕСТВА И ОБЩИМИ ИНСТРУМЕНТАМИ ВИРТУАЛЬНОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ

ЦИФРОВЫЕ ЗАКУПКИ

С 14 по 15 октября в Санкт-Петербурге пройдёт международный технологический форум «Российская неделя стандартизации», приуроченный к Всемирному дню стандартов. Российская Федерация подходит к этому крупнейшему отраслевому событию со свежими проектами в техническом регулировании и метрологии. Уже в ближайшие годы сферу стандартизации ждут исторические перемены, обусловленные запросами государства на создание эффективных инструментов независимой промышленной политики.

В июле Минпромторгом была опубликована *Стратегия цифровой трансформации обрабатывающей промышленности до 2030 года*. Согласно законам жанра в документе много правильных общих мест, но есть и конкретика, от которой напрямую зависит технологический суверенитет страны.

ПРЕДЛАГАЕТСЯ СОВЕРШИТЬ РЯД ШАГОВ ДЛЯ ПЕРЕХОДА К НОВОМУ ИНДУСТРИАЛЬНОМУ УКЛАДУ:

Создание кастомизированной промышленной продукции — переход от ремонта по регламенту к ремонту по состоянию (проект «Продукция будущего»)

Создание биржи компетенций и сервисов, обеспечивающих повышение производительности труда (проект «Новая модель занятости»)

Переход к цифровому госуправлению, то есть к оказанию услуг господдержки с использованием инфраструктуры цифровых платформ

Создание межотраслевых моделей данных (датасеты для использования предприятиями и ИТ-компаниями)

Создание национальной системы стандартизации и сертификации, базирующейся на технологиях виртуальных испытаний (проект «Цифровой инжиниринг»). Речь идёт о разработке универсальных маркетплейсов с ресурсами для создания и реализации продукции, а также о формировании единых форматов данных (библиотек)

Особое внимание к двум последним пунктам. Они являются наиболее трудозатратными для исполнения. Их реализация потребует огромной концентрации усилий правительства, подведомственных структур, законодательных институтов и самих предприятий. Уместно вспомнить, что, собственно, со стандартизации и начинается промышленная политика как акт государственной воли.

Во всех развитых странах мира стандартизация в промышленности — это не какой-то дополнительный развлекательный сервис и не рудимент статистики, а в первую очередь средство управления экономикой.

При отказе от советских ГОСТов Российская Федерация добровольно отказалась и от промышленной политики, и от технологического суверенитета одновременно. Те требования, которые сегодня прописываются в технических условиях, по сути, являются частной инициативой производителя. Неудивительно, что чаще всего они берутся из зарубежных аналогов или откровенно пишутся под эти аналоги.

Поэтому заявленное Минпромторгом «создание национальной системы стандартизации и сертификации» звучит как вызов, как заявка на возвращение страны в элиту технически развитых держав.

СТАНДАРТЫ — ДЕЛО ПРИНУДИТЕЛЬНОЕ

Теперь о грустном. К сожалению, в стратегии Минпромторга не сообщается, подразумевает ли будущая система стандартизации какие-то обязательства со стороны промышленных корпораций и их предприятий. Или это очередная виртуальная история «за всё хорошее против всего плохого»?

Для сравнения, напомним, что в советской экономической практике несоответствие ГОСТу рассматривалось как экономическое ЧП, равносильное преступлению и чреватое тюрьмой, а положение Госстандарта в системе управления экономикой было надведомственным. Ещё более жёсткие требования сегодня очень эффективно работают в крупнейшей индустриальной экономике мира — КНР. При этом в Поднебесной действует разветвлённая двухконтурная (или «бинарная») система стандартизации. Наряду с трафаретными обязательными стандартами, которые остаются каноническим маяком для всей промышленности, в Китае действуют дополнительные добровольные стандарты, которыми вправе пользоваться корпорации для создания новых наукоёмких продуктов и экспансии на внешние рынки.

Справедливости ради отметим, что стратегия Минпромторга РФ содержит не только теоретические рекомендации, вводятся и конкретные целевые показатели. В частности, к 1 января 2022 года министерством будет сформировано не менее 550 цифровых паспортов системообразующих промышленных предприятий, к концу 2024-го — не менее 9 тыс. паспортов. До мая 2022 года Минпромторг совместно с Минцифры, Минфином, Минэкономразвития и ФАС установит условия допуска иностранного инженерного ПО при осуществлении закупок (запреты, ограничения, квоты, преференции при покупке отечественного ПО). До этого времени уже будут внесены изменения в нормативные правовые акты в части установления условий допуска. Всё это значит, что назревающая цифровая стандартизация промышленности будет происходить не на пустом месте, под неё подводится большая юридическая и техническая платформа.

Создание национальных промышленных стандартов позволит управлять жизненным циклом изделий, осуществлять их проектирование, испытание и сертификацию, послепродажное обслуживание. При этом наибольшего эффекта от цифровой стандартизации следует ожидать не в обработке, а именно в дискретном производстве, то есть в области машиностроения, микроэлектроники и приборостроения. Здесь наиболее остро ощущается дефицит единых требований к качеству и взаимозаменяемости продуктов и компонентов.

ЕДИНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА — ПРИЗНАК «УМНОЙ ЭКОНОМИКИ»

Для здоровой экономики, то есть экономики с низкими издержками и работающими инструментами планирования, требуется, чтобы и учёные, и производители, и инвесторы могли работать в едином информационном пространстве. Проще говоря, им нужны *регламенты и права* для организации комплексной коллективной работы над продуктом.

Одним из главных бонусов стандартизации является унификация, которая позволяет использовать один и тот же тип изделий в разных целях и в различных смежных отраслях, например продукцию двойного назначения, продукцию ГОЗ — в гражданском конвейере.

Наконец, единые обязательные стандарты позволяют создавать смежные производственные цепочки с разделением рисков, включать в них инновационные звенья, в том числе малый и средний бизнес (в разных комбинациях) без ущерба для основного конвейера. Это возможность организовать «умный переток» и сбережение кадров в рамках проектного подхода, избежать простоя производства, перерасхода средств, недозагрузки инфраструктуры. В своё время, уничтожив единые стандарты, Российская Федерация лишилась этих элементарных рычагов управления экономикой. Сейчас их приходится строить заново.

РОССТАНДАРТ НА НИЗКОМ СТАРТЕ

Очевидно, что для исполнения столь амбициозных планов Минпромторгу придётся работать рука в руку с Росстандартом. Неслучайно в рядах последнего сейчас происходит внутренняя мобилизационная реформа, с опорой на расширенные полномочия в области метрологии, оценки соответствия, надзора и контроля, предоставляемые законом.

1 июля 2021 года вступил в силу Федеральный закон № 248-ФЗ «О государственном контроле (надзоре) и муниципальном контроле в Российской Федерации». Выступая на итоговом заседании Росстандарта в Воронеже, вице-премьер Юрий Борисов призвал со всей ответственностью подойти к новым возможностям, которые он открывает. Здесь не только дополнительные контрольно-надзорные механизмы для выявления опасной и фальсифицированной продукции, но и новые системные возможности по созданию новых правил для производящей экономики РФ.

По словам вице-премьера, необходимо реформировать деятельность национальной сети федеральных центров стандартизации и метрологии Росстандарта (ЦСМ), значительно усилить их роль на рынке метрологии, испытаний и сертификации. Юрий Борисов предложил Росстандарту подготовить план повышения востребованности ЦСМ, в том числе их лабораторного потенциала, чтобы результаты работы ЦСМ признавались на международном уровне. Также Борисов потребовал добиться эффективного взаимодействия между Минпромторгом России и Росстандартом, чётко разграничить функции, не забывать, что обязательная сертификация должна стать надёжным барьером для некачественной и опасной продукции. Следует также добиваться полноценного признания результатов испытаний и сертификатов отечественных лабораторий и испытательных центров. Также Борисов призвал запустить практическое внедрение российских гармонизированных стандартов в промышленность, в том числе через механизмы государственного заказа и государственные корпорации. Эти инструменты сегодня недостаточно используются на практике.

Вице-премьер попросил Минпромторг России совместно с Росстандартом подготовить практическую программу реформирования системы технического регулирования на ближайшие 2–3 года. И здесь нельзя забывать про аккредитацию: без результативной системы аккредитации не удастся выполнить поставленные цели по импортозамещению. По словам Юрия Борисова, предстоит большая кропотливая работа по усилению роли технического регулирования в развитии российской промышленности. Условия, в которых сегодня функционирует отечественный бизнес (пандемия, закрытость некоторых государств мира, санкционное воздействие практически по всем направлениям), оставляют только один вариант развития: двигаться вперёд самостоятельно в соответствии с ведущими мировыми трендами. Стандартизация — уникальный механизм, который может как притормозить, так и ускорить развитие, и этим механизмом надо правильно пользоваться. Необходимо плотнее взаимодействовать с потребителями (имеется в виду реальный сектор экономики). Основной заказчик — безусловно, Министерство обороны РФ, тем более что культура, связанная с военными стандартами, пострадала в меньшей степени.

ЦИФРОВАЯ РАЗДРОБЛЕННОСТЬ СТУЧИТСЯ В ДВЕРИ

В России уже реализуется ряд успешных проектов по цифровизации (ПАО «КамАЗ», Госкорпорация «Росатом», ПАО «Газпромнефть» и др.), но это только единичные локальные инициативы: в рамках одной компании, одной корпорации. Разрозненные попытки «оседлать» цифровизацию предпринимаются и на региональном уровне. Например, в Башкортостане решили создать проектный офис цифровой трансформации промышленных предприятий.

Стране нужна единая платформа, единая программа Индустрии 4.0 Российской Федерации, которая позволит всем отраслям и всем предприятиям общаться на одном языке и работать по единым стандартам. Основой этой платформы должны стать именно единые государственные стандарты качества. Если этого не сделать, индустриальный и научный потенциал России останется добычей зарубежных корпораций.

** 1 июля 2021 г. вступил в силу Федеральный закон № 248-ФЗ «О государственном контроле (надзоре) и муниципальном контроле в Российской Федерации».*

АВТОР СТАТЬИ: Андрей Троянский

РОБОТ ЧАРЛЬЗ В B2B-CENTER РАСПРЕДЕЛЯЕТ НАГРУЗКУ СРЕДИ КОЛЛЕГ

Цифровая трансформация стала необходимостью для бизнеса в условиях современной глобальной экономики. В результате исследования, проведённого консалтинговой компанией Hackett Group, выяснилось: 80% руководителей понимают, что цифровизация фундаментально изменит работу компании. О том, как эти процессы внедряются в закупках, мы узнали у коммерческого директора B2B-Center **Андрея Бойко**.

— Под влиянием пандемии весь мир меняется, старые парадигмы уходят в прошлое. Что происходит в сфере закупок?

— Всё переходит «в цифру», и закупки не исключение. В коммерческом сегменте мы наблюдаем бум электронных закупок, рынок движется в сторону автоматизации и цифровизации. На площадке B2B-Center в первом полугодии 2021 года российские компании провели 145 тысяч торговых процедур на сумму 1,7 трлн рублей. Рост по количеству закупок составил 25%, а по объёму — 38%.

Появляются технологии машинного обучения, связанные с закупочной деятельностью, большинство рутинных процессов роботизируется. Причём раньше заказчики внедряли отдельные облачные решения, закрывающие один сегмент работ, а сейчас поняли пользу сквозных процессов. Например, становятся востребованными систематизация и управление жизненным циклом поставщика. Возможностей Excel не хватает, гораздо удобнее работать в SRM-системе: вести единую базу контрагентов, хранить документы и историю взаимодействия, проводить аккредитацию и квалификацию по корпоративным правилам, приглашать поставщиков в закупки в один клик, формировать рейтинги, вести белые и чёрные списки, формировать отчёты по успешности взаимодействия, оценивать эффективность поставщиков. Весь жизненный цикл поставщика как на ладони.

Опираясь на рыночные тренды и потребности клиентов, в 2020 году B2B-Center связал различные решения в один контур, представив облачную систему управления закупками. Это перспективный и новый для российского рынка подход, объединяющий цепочку source-to-pay (от заявки до оплаты) в рамках единой платформы.

— Какие технологии и сервисы в закупках становятся востребованными?

— В последнее время стали популярны «покупки с полки». Происходит слияние рынков B2B и B2C: как обычный человек, компания может зайти в маркетплейс и купить там любой товар. Не нужно объявлять закупочную процедуру, согласовывать бюджет, выбирать победителя и ждать поставки. В корпоративном интернет-магазине (КИМ) весь процесс «покупка — оплата — доставка» занимает от одного дня до недели. Это очень удобно для низкостоимостных закупок до одного миллиона рублей, у каждой компании свой лимит.

Таких закупок в год у бизнеса тысячи, каждый раз их согласовывать и отвлекать на них работу целых отделов закупок нецелесообразно. Проще купить в проверенном месте у заранее согласованного поставщика, в некоторых случаях даже «пожертвовать» ценой и взять немного дороже, но зато быстро, поскольку процесс согласования и закупки чаще всего в несколько раз превышает стоимость самой продукции.

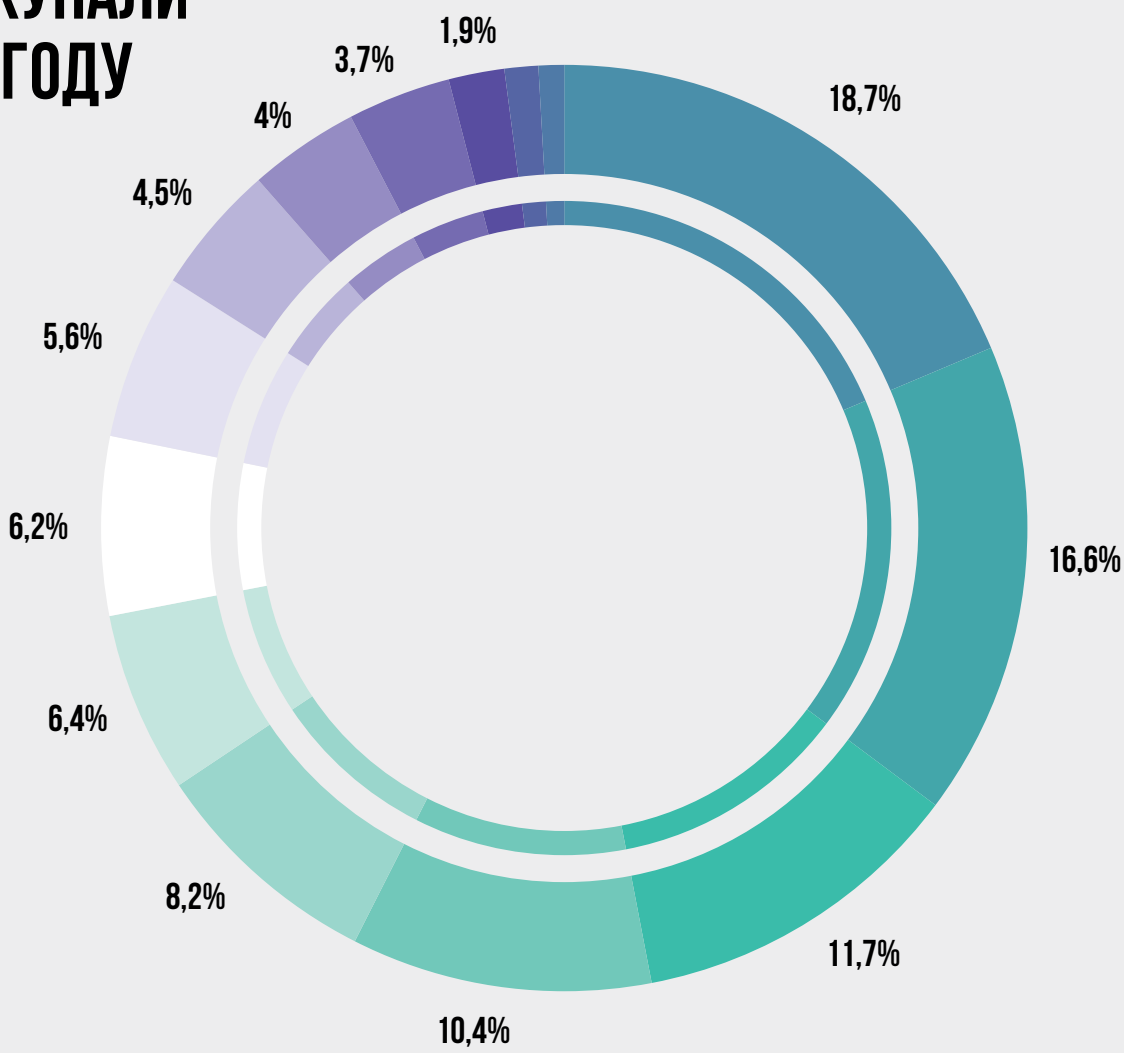
Вместе с популярностью КИМ растёт и востребованность справочников НСИ. Можно сказать, что путаница с номенклатурой — это боль современных компаний. Закупаемой продукции очень много, но единого стандартизированного справочника нет. Обычная шариковая ручка может быть «синей пишущей ручкой», «ручкой с колпачком» и так далее. Появляется тысяча разных наименований одного и того же, и в итоге «потерянные» товары годами пылятся на складе. Решить эту проблему помогает сервис НСИ. С его помощью вся закупаемая компанией продукция унифицируется, правильно переименовывается, устраняются дубликаты и разгребаются остатки на складах. Это очень удобный инструмент, который позволяет вести комплексный учёт закупок компании и всех её филиалов.

— На ваш взгляд, как скоро в жизнь закупщика войдут нейронные сети, которые позволят использовать большие данные для быстрого и точного анализа, а поиск и привлечение поставщиков будут вести боты с искусственным интеллектом?

— Такие технологии уже работают. В НСИ нейросети, опираясь на анализ десятков справочников крупных компаний, предлагают правильный подход к наименованию, подбору характеристик и атрибутов каждой закупаемой позиции, исходя из потребностей клиента. Проверку потом осуществляет человек, но кто именно из отдела — это опять решает ИИ. Например, в нашем департаменте НСИ работает около 50 человек, мы обрабатываем миллионы позиций. Своего робота коллеги зовут Чарльз, именно он занимается распределением нагрузки. Чарльз не только считывает производительность, но и берёт в расчёт экспертность сотрудников. Например, у кого-то больше опыта в металлургии — ему на проверку отправляются справочники металлургических компаний, а другой сотрудник лучше разбирается в ретейле — пожалуйста, сверяй продукты.

Большие данные используются и для поиска поставщиков. Более пяти лет назад мы внедрили рекомендательную систему, которая анализирует огромные массивы данных, предлагая оптимальных поставщиков под разные процедуры. Как она это делает? Анализирует поведение контрагентов, их прошлый опыт, сравнивает с конкурентами. Но ИИ учитывает заложенные алгоритмы,

ЧТО ЗАКУПАЛИ В 2021 ГОДУ



а иногда компании начинают действовать по-другому. Например, начинают ориентироваться на объём, а не на сиюминутную прибыль, и таким образом завоёвывают рынок. ИИ не может этого знать, он учитывает общие поведенческие моменты. Поэтому и приглашает в процедуру не одного поставщика, а пул компаний, которые могут побороться за победу. А дальше всё зависит от людей.

— Чего сегодня заказчики ждут от ЭТП? Готовы ли электронные площадки удовлетворить эти потребности?

— От ЭТП ждут не ЭТП. Вот такая тавтология. Электронные торговые площадки закрывают один маленький процесс, а компании хотят закрытия цепочки процессов. Закупки движутся в сторону S2P-решений, потому что это не только удобно, но ещё и выгодно с финансовой точки зрения. Бизнес стремится работать эффективно, а это не только увеличение продаж, но и смарт-подход к расходам.

С площадки легко начать, если компания раньше не проводила закупок в электронном виде. Это достаточно эффективный инструмент взаимодействия с поставщиками: можно и поторговаться, и воспользоваться общим каталогом. И постепенно добавлять различные сервисы: управление поставщиками, договорный модуль, управление контрактами. По такому принципу работает наша площадка, предлагая модель ЭТП+.

— Изменились ли отношения между закупщиком и поставщиком?

— Они оцифровались. Стало гораздо меньше общения «лицом к лицу», и в этом есть свои плюсы. Во-первых, усложнились коррупционные схемы. Во-вторых, заказчики выбирают поставщиков, основываясь на объективных характеристиках, а не на впечатлении после встречи. С точки зрения поставщика, появилось огромное количество возможностей взаимодействия с новыми заказчиками. Хочешь — участвуй в тендерах, хочешь — добавляйся в каталог. Через ЭТП поставщики реально могут расширить рынок сбыта своей продукции среди как коммерческих, так и государственных компаний.

— Как будет развиваться современная интернет-торговля в России?

— Если мы придём к Закупкам 4.0, а мы движемся именно в этом направлении, то все рутинные процессы будут выполнять роботы. Система сама будет объявлять закупку и выбирать победителя, проверять наличие остатков на складе, формировать потребности. Конечно, контролировать процесс будут люди. Также человеческий фактор необходим при закупке нестандартной продукции и услуг. На квалифицированные кадры спрос сохранится всегда, поэтому нам необходимо постоянно развивать soft и hard skills.

В ГОД КЛИЕНТА ЭНЕРГЕТИКИ КОМПАНИИ «РОССЕТИ МОСКОВСКИЙ РЕГИОН» ВНЕДРЯЮТ МЕТОДЫ РАБОТЫ БЕЗ ОБЕСТОЧИВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

ТЕКУЩИЙ ГОД ОБЪЯВЛЕН В «РОССЕТИ МОСКОВСКИЙ РЕГИОН» ГОДОМ КЛИЕНТА, В РАМКАХ КОТОРОГО ЭНЕРГЕТИКИ АКТИВНО ВНЕДРЯЮТ НОВЫЙ ВИД РАБОТ НА ВОЗДУШНЫХ ЛИНИЯХ 6–10 КВ БЕЗ СНЯТИЯ НАПРЯЖЕНИЯ

Такой подход позволяет проводить внушительный перечень плановых и неотложных работ без обесточивания потребителей, что значительно повышает надёжность электроснабжения и способствует снижению количества обращений потребителей по вопросам качества электроэнергии, позволяет снизить недоотпуск и потери электроэнергии.

Кроме того, он даёт возможность производить технологическое присоединение новых потребителей электроэнергии без отключения от электроснабжения уже подключённых к электросетям абонентов. Это особенно важно для соблюдения сроков технологического присоединения, сокращённых в настоящее время до четырёх месяцев, а при выполнении условий, определённых постановлением Правительства РФ от 26 апреля 2021 г. № 639, и до 30 дней.

ВРЕМЯ ПЕРВЫХ

«Россети Московский регион» — первая компания ГК «Россети», где уже проводятся работы без снятия напряжения на воздушных линиях 6–10 кВ как на территории Москвы, так и в Подмосковье.

Ранее для проведения работ линия выводилась в ремонт, оперативный персонал выполнял ряд действий, связанных с отключением, заземлением, подготовкой рабочего места, что иногда занимало больше времени, чем выполнение самой работы. Это приводило к длительному обесточиванию потребителей и жалобам на качество электроснабжения.

Впервые технология работ под напряжением была применена в филиале «Восточные электрические сети», который выполнил подключение отпайки воздушной линии 6 кВ на комплектную трансформаторную подстанцию в населённом пункте Данилово городского округа Павловский Посад. В случае стандартной подготовки рабочего места от электроснабжения были бы отключены около 600 потребителей и один социально значимый объект.

Работы под напряжением уже освоены энергетиками всех областных филиалов компании «Россети Московский регион». Специалисты производили подключение новых трансформаторных подстанций и отпаек к ним без отключения электроэнергии в городских округах Павловский Посад, Чехов, Можайский, Рузский, Шаховская и на территории Новой Москвы.

Для обеспечения безопасности проведения работ под напряжением разработаны и используются технологические карты, закуплен специализированный инструмент, а работы выполняются обученным и подготовленным персоналом районов электрических сетей.

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА БЕЗОПАСНОЙ РАБОТЫ

Работы на энергооборудовании компании без снятия напряжения набирают обороты на всей территории Московского региона. Но выполнение работ под напряжением связано с дополнительным риском и имеет ряд особенностей, поэтому для их проведения допускается только квалифицированный персонал, прошедший психофизиологическое обследование и специальную подготовку: теоретическое обучение и практическую подготовку на учебно-тренировочном полигоне, проверку знаний и стажировку.

С ноября 2020 года на базе учебного центра (УЦ) «Россети Московский регион» на постоянной основе проводится обучение по уникальным программам «Организация и порядок проведения работ под напряжением на ВЛ(З) 6–10 кВ» и «Организация и порядок проведения работ под напряжением на ВЛИ 0,4 кВ».

Программы обучения были разработаны Департаментом эксплуатации сетей 0,4–20 кВ совместно с УЦ и не имеют аналогов в России. Основой для программ служат правила по охране труда, утверждённая в ПАО «Россети

Московский регион» инструкция по охране труда при организации и выполнении работ без снятия напряжения на ВЛ(З) 6–10 кВ, а также разработанная методика производства работ под напряжением, отражённая в технологических картах.

Теоретический курс занимает лишь треть часов от общей продолжительности обучения, остальное время отведено на практическую часть. Основная площадка для обучения — учебно-тренировочный полигон, расположенный на подстанции «Горенки», где в условиях, приближенных к реальным, есть возможность отработать практическую часть курса.

Занятия на полигоне «Горенки» ведут специалисты департамента эксплуатации сетей 0,4–20 кВ и штатные преподаватели УЦ. В филиалах преподают работники, прошедшие курс обучения на базе УЦ, главные инженеры районов электрических сетей, специалисты по охране труда.

После прохождения обучения работники приобретают навыки работы с инструментом и снаряжением при проведении работ под напряжением, обеспечения безопасности при проведении работ, использования индивидуальных средств защиты и электрозащитных средств, использования приборов для диагностики электрооборудования сетей 6–10 кВ, освобождения пострадавшего от действия электрического тока и оказания первой помощи пострадавшему.

ОБМЕН ОПЫТОМ

Одна из основных целей работы электросетевых компаний — обеспечить качественное и надёжное энергоснабжение потребителей. Выполнение работ на энергооборудовании без снятия напряжения существенно повышает качество электроснабжения и способствует снижению количества жалоб на качество электроэнергии со стороны потребителей. Поэтому можно предположить, что такой способ выполнения работ с каждым годом будет всё более востребованным, а выбор программы подготовки персонала для выполнения работ будет становиться ещё актуальнее для сетевых компаний.

Специалисты «Россети Московский регион» готовы делиться с коллегами разработанными программами и опытом их применения. Планируется приглашение на обучение представителей других ДЗО ПАО «Россети» для обмена опытом и распространения программ подготовки персонала, разработанных энергетиками столичного региона, во всех электросетевых компаниях России.

РОССЕТИ
МОСКОВСКИЙ РЕГИОН

Присоединение к электросетям онлайн для физических лиц в Московском регионе

ПОДКЛЮЧЕНИЕ ОНЛАЙН

Подача только электронных заявок
Полное исключение бумажного документооборота
Онлайн-оплата

СОКРАЩЕНИЕ СРОКОВ

Взаимодействие со сбытовой компанией через сетевую компанию

СОКРАЩЕНИЕ ЗАТРАТ

Установка прибора учёта за сетевой компанией

РЕФОРМЫ ДЛЯ УДОБСТВА ПОДКЛЮЧЕНИЯ К ЭЛЕКТРОСЕТЯМ В МОСКОВСКОМ РЕГИОНЕ

КЛЮЧЕВЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ПРОЦЕДУРЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРИСОЕДИНЕНИЯ К ЭЛЕКТРОСЕТЯМ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

СОСТАВ ПРОЦЕДУР ДО 2020 Г.	СОСТАВ ПРОЦЕДУР С 2020 Г.	ПРЕИМУЩЕСТВА
Письменная или электронная заявка на подключение к электросетям	Электронная заявка на подключение к электросетям	Компания обеспечивает доступ в личный кабинет и простоту общения для всех клиентов
Договор технологического присоединения (ТП), необходимый для подписания клиентом	Условия типового договора ТП и счёт для оплаты (дата вступления в силу договора — дата оплаты счёта клиентом)	Сокращение срока подписания за счёт удалённого акцепта договора по оплаченному клиентом счёту Документы не требуют подписания со стороны клиента
Передача в компанию подписанного со стороны клиента договора ТП (дата вступления в силу договора — дата подписания договора клиентом)		
Клиент самостоятельно занимается установкой приборов учёта	Компания устанавливает приборы учёта	Исключение мероприятий по осмотру (обследованию) присоединяемых энергопринимающих устройств
Акт о технологическом присоединении, требующий подписания клиентом	В личный кабинет клиента направляется акт о технологическом присоединении, не требующий подписания	

РЕФОРМЫ ДЛЯ УДОБСТВА ПОДКЛЮЧЕНИЯ К ЭЛЕКТРОСЕТЯМ В МОСКОВСКОМ РЕГИОНЕ

КЛЮЧЕВЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ПРОЦЕДУРЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРИСОЕДИНЕНИЯ К ЭЛЕКТРОСЕТЯМ ДЛЯ БИЗНЕСА

СОСТАВ ПРОЦЕДУР ДО 2020 Г.	СОСТАВ ПРОЦЕДУР С 2020 Г.	ПРЕИМУЩЕСТВА
Письменная или электронная заявка на подключение к электросетям	Электронная заявка на подключение к электросетям	Компания обеспечивает доступ в личный кабинет и простоту общения для всех клиентов
Договор технологического присоединения (ТП), необходимый для подписания клиентом	Условия типового договора ТП и счёт для оплаты (дата вступления в силу договора — дата оплаты счёта клиентом)	Сокращение срока подписания за счёт удалённого акцепта договора по оплаченному клиентом счёту Документы не требуют подписания со стороны клиента
Передача в компанию подписанного со стороны клиента договора ТП (дата вступления в силу договора — дата подписания договора клиентом)		
Клиент самостоятельно занимается установкой приборов учёта	Компания устанавливает приборы учёта	**Сокращение сроков производства работ, исключение мероприятий по осмотру (обследованию) присоединяемых энергопринимающих устройств**
Срок выполнения мероприятий сетевой компанией не превышает 39 дней	Средний срок выполнения мероприятий сетевой компанией не превышает 20 дней	
Акт о технологическом присоединении, требующий подписания клиентом	В личный кабинет клиента направляется акт о технологическом присоединении, не требующий подписания	

РОССЕТИ
МОСКОВСКИЙ РЕГИОН

Присоединение к электросетям онлайн для малого и среднего бизнеса в Московском регионе

ПОДКЛЮЧЕНИЕ ОНЛАЙН

Подача только электронных заявок

Полное исключение бумажного документооборота

Онлайн-оплата

Исключение необходимости подписания клиентом документов

СОКРАЩЕНИЕ СРОКОВ

Взаимодействие со сбытовой компанией через сетевую компанию

Средний срок подключения объектов свыше 15 и до 150 кВт не превышает 20 календарных дней

Законодательно предусмотренная установка прибора учёта сетевой компанией

СОКРАЩЕНИЕ ЗАТРАТ

Расчёт минимальной стоимости договора техприсоединения

Возможность выбора индивидуального графика платежей с рассрочкой до 3 лет

КОНСУЛЬТАЦИИ ПО ВОПРОСАМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРИСОЕДИНЕНИЯ

Личный кабинет
на сайте **www.rossetimr.ru**
или на портале **utp.rossetimr.ru**

Контактный центр: **8 (800) 220-0-220**

Центры обслуживания клиентов

КАК ПРИСОЕДИНИТЬ ВАШ ОБЪЕКТ К ЭЛЕКТРОСЕТЯМ

ПОДРОБНЕЕ

ВНЕСЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ В № 44-ФЗ (№ 360-ФЗ)

Федеральный закон от 02.07.2021 г. № 360-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» называют оптимизатором закупочного процесса, он вносит значительное количество изменений в Федеральный закон № 44-ФЗ, направленных на оптимизацию и автоматизацию закупочного процесса.

Такая оптимизация будет осуществляться поэтапно.

Станет меньше конкурентных способов закупок

Единственный поставщик

Полномочия субъекта РФ по принятию закона, определяющего единственного подрядчика (исполнителя) работы (услуги) [пункт 6 части 1 статьи 93], будут исключены (с 01.07.2023 г.)

Сейчас

Аукцион
электронный, закрытый,
закрытый в электронной форме

Конкурс
открытый, с ограниченным участием, двухэтапный, закрытый, закрытый с ограниченным участием, закрытый двухэтапный

Запрос котировок
(в электронной форме)
Если НМЦК не более 3 млн рублей, годовой объём закупок не более 10% от совокупного годового

Запрос предложений,
в том числе в электронной форме
Если закупка:
спортоборудования;
по контракту, расторгнутому на основании части 9 или 15 статьи 95 Закона № 44-ФЗ;
лекарств (по решению врачебной комиссии);
по защите интересов РФ;
жилых помещений для детей-сирот;
изделий народных художественных промыслов;
в случае признания открытого конкурса в электронной форме, конкурса с ограниченным участием в электронной форме, двухэтапного конкурса в электронной форме, электронного аукциона несостоявшимися

Будет

Аукцион
без изменений

Конкурс
открытый в электронной форме, закрытый, закрытый в электронной форме

Запрос котировок
в электронной форме
1. Если НМЦК не более 3 млн рублей, годовой объём закупок не более 20% от совокупного годового или не более 100 млн рублей при совокупном годовом не менее 500 млн рублей.
2. Если закупка:
спортоборудования;
по контракту, расторгнутому на основании части 9 или 15 статьи 95 Закона № 44-ФЗ;
лекарств (по решению врачебной комиссии);
по защите интересов РФ;
жилых помещений для детей-сирот;
изделий народных художественных промыслов;
товаров, необходимых для нормального жизнеобеспечения граждан

Запрос предложений упразднится, однако случаи, при которых он проводился, будут учтены в запросе котировок за исключением признания конкурса несостоявшимся

Можно будет осуществить закупки здания, строения, сооружения, нежилого помещения, земельного участка по результатам торгов в соответствии с № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»

Можно будет осуществить закупку услуг у инвестора по офсетному контракту

Офсетный контракт

Контракт со встречными инвестиционными обязательствами будет заключаться и на оказание услуг

Квалификация участника закупки

Вводится «универсальная предквалификация»

При закупке от 20 млн руб. и более заказчик потребует от участника опыта исполнения любого контракта по Закону № 44-ФЗ или Закону № 223-ФЗ, исполненному не позднее, чем за 3 года до даты подачи заявки

При этом минимальная сумма исполненных обязательств должна составлять не менее 20% начальной максимальной цены контракта

«Универсальная предквалификация» не работает с дополнительными требованиями, утверждёнными Правительством РФ

Общественное обсуждение закупок

Установлены единые правила общественного обсуждения закупок

Общественное обсуждение будет проводиться в ЕИС в случае проведения открытых конкурсов и аукционов при начальной максимальной цене контракта 2 млрд и более

Правительство РФ, субъект РФ и ОМСУ могут уменьшить сумму начальной максимальной цены контракта, при которой нужно проводить общественное обсуждение для своих закупок

Московская область уменьшила сумму до 1 млрд рублей

Комиссия по осуществлению закупки

Сейчас

Аукционная — 5 чел.
Конкурсная — 5 чел.
Котировочная — 3 чел.
Запроса предложений — 3 чел.
Единая — 5 чел.

Будет

Комиссия одна для всех видов закупок — 3 чел.
Члены комиссии могут участвовать в таком заседании с использованием систем ВКС

Отмена закупки

Как и ранее, заказчик вправе отменить закупку до окончания срока подачи заявок

Сейчас

Конкурс и аукцион —
не позднее чем за 5 дней

Запрос котировок —
не позднее чем за 1 час

Электронный запрос предложений
не допускается

Будет

Для всех электронных процедур —
не позднее чем за 1 рабочий день

Закрытые конкурс и аукцион —
не позднее чем за 5 дней

Извещение — основной документ о закупке

Документация о закупке — только при закрытых процедурах

Извещение формируется в ЕИС, подписывается электронной подписью

Размещение извещения:

Сейчас

Электронный конкурс — за 15 рабочих дней

Электронный аукцион — за 15 дней (НМЦК — более 300 млн руб.), за 7 дней (НМЦК — менее 300 млн руб., для стройки — не более 2 млрд руб.)

Электронный запрос котировок — за 4 рабочих дня

Электронный запрос предложений — за 5 рабочих дней

Будет

Электронный конкурс — за 15 дней

Электронный аукцион — за 15 дней (НМЦК — более 300 млн руб.), за 7 дней (НМЦК — менее 300 млн руб., для стройки — не более 2 млрд руб.)

Электронный запрос котировок — за 4 рабочих дня

Внесение изменений в извещение:

Сейчас

Конкурс — за 5 дней до окончания срока подачи заявки

Аукцион — за 2 дня до окончания срока подачи заявки

Запрос котировок не допускается

Электронный запрос предложений не допускается

Будет

Для всех процедур — за 1 рабочий день до окончания срока подачи заявки

Контракт

Если объём невозможно определить — обязательно включается условие об оплате исходя из фактически поставленного товара, работы, услуги

Предусмотрено право заказчика включить условие об удержании суммы неустоек из суммы, подлежащей оплате по контракту

Определены новые случаи изменения условий контракта:

- изменение срока исполнения отдельного этапа в рамках срока исполнения контракта;
- НИОКР — изменение цены и срока не больше 30% (если срок контракта не менее 1 года, цена не превышает предельный размер и возникли независящие от сторон обстоятельства);
- изменение условий контрактов жизненного цикла по аналогии с изменением условий строительных контрактов;
- если при исполнении контракта жизненного цикла цена превышает сметную стоимость (по результатам проверки достоверности) — цена должна быть уменьшена

Оплата осуществляется **исключительно** поставщику (подрядчику, исполнителю), разрешена коллизия по цессии

Обязательное применение типовых контрактов отменяется, **остаются только типовые условия**

Право установить типовые условия контрактов у Правительства РФ

Субъект РФ не вправе утверждать свои типовые контракты, типовые условия контрактов

В контракте **жизненного цикла должна быть разбивка по цене**: указывается стоимость жизненного цикла товара или созданного в результате выполнения работы объекта, включающая отдельно стоимость товара или работы и отдельно стоимость обслуживания или эксплуатации в течение срока службы, ремонта и (или) утилизации

Устранение цикличности закупок

Если торги не состоялись по причине отсутствия заявок, то можно не проводить повторно процедуру, а осуществить закупку у единственного поставщика

Односторонний отказ от исполнения контракта

Электронный документооборот

(вводится поэтапно)

Закреплено использование электронного документооборота на всём цикле закупки, начиная от планирования и заканчивая исполнением контракта

(например, соглашение об изменении условий контракта, заключённого по результатам электронных процедур, заключается с использованием ЕИС с 01.07.2023 г.)

Обжалование

Сейчас

Размещается в ЕИС,
направляется по почте с уведомлением
о вручении + обязательно иным способом

Срок вступления в силу одностороннего
отказа — до 40 дней

Будет

Только электронная форма —
размещение в ЕИС

Срок вступления в силу
одностороннего отказа
сократится до 10 дней

Жалоба подаётся исключительно с использованием ЕИС

Участник закупки вправе подать только одну жалобу на положения извещения
о закупке

При этом по закупкам, цена которых свыше 20 млн рублей, жалобщик должен обладать «универсальной предквалификацией»

После окончания срока подачи заявок жалоба подаётся только участником
закупки, подавшим заявку на участие в такой закупке

Рассмотрение жалоб может осуществляться по ВКС

Подать жалобу на действия заказчика при заключении контракта сможет только
лицо, с которым заключается такой контракт

ПРОБЛЕМАТИКА ИМУЩЕСТВЕННЫХ ТОРГОВ

В ноябре 2020 года Федеральное казначейство стало оператором сайта по проведению имущественных торгов. Ведомство объединилось с Росимуществом под «зонтиком» министерства финансов, которому оба подотчётны. В марте 2021 года на форуме-выставке «ГОСЗАКАЗ» Федеральное казначейство подробно разбирало проблематику, стоящую перед регулятором в перспективе ближайших лет, среди ключевых задач назывались решение проблемы законодательной унификации торгов, ведение реестра сделок для анализа их доходности и исключения злоупотреблений в этой сфере, расширение конкуренции через регистрацию участников в ЕРУЗ и допуск к торгам существующих участников госзакупок.

При этом уровнем ниже также наблюдается ряд проблем в сфере имущественных торгов, затрагивающих интересы как организаторов, так и участников торгов. **Эксперты федеральной электронной площадки «РТС-тендер» собрали наиболее распространённые из них и дали свои рекомендации.**

НОРМАТИВНАЯ НЕОПРЕДЕЛЁННОСТЬ

Помимо проблемы законодательной унификации торгов, по многим направлениям вовсе отсутствует законодательное регулирование, из-за чего буквально каждая процедура становится специфической. Основная нормативная база — положения Гражданского кодекса РФ, Федерального закона от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции», Земельного кодекса, отдельные федеральные законы, постановления правительства и приказы ФАС — не решает проблему регулирования порядка проведения процедур, организаторы сами устанавливают такой порядок, что усложняет и участие, и оценку их результатов. К таким торгам можно отнести реализацию арестованного имущества, непрофильных активов, размещение НТО. В дополнение к этому по ряду процедур у организатора нет обязанности проводить торги именно в электронной форме, то есть они проводятся в классической (очной) форме на бумаге. В ряде случаев это приводит к нулевой конкуренции на торгах с последующим объявлением процедуры несостоявшейся, после чего включается механизм дисконтирования, то есть с каждым новым разом проведения торгов начальная минимальная цена снижается на 10% к предыдущему значению. Из-за неоднократного проведения процедур, несмотря на изначально рыночное ценообразование, ведь перед продажей проводится независимая оценка имущества, её эффективность снижается, а региональный бюджет недополучает существенный объём денежных средств.

Рекомендация: до момента законодательной унификации таких торгов необходима выработка единых правил проведения процедур хотя бы на региональном уровне (совместно регионами и муниципалитетами), это поможет и заказчикам, и участникам, увеличит количество повторных участий. По данным площадки «РТС-тендер», в 2020 году свыше 70% участников приходило на торги лишь один раз и больше не возвращалось. Перевод всех торгов в цифровую форму упростит доступ широкого круга потенциальных инвесторов к имущественным торгам, создаст необходимый уровень конкуренции для эффективной реализации имущества в пользу регионального бюджета, приведёт к всесторонней активизации этой сферы.

Так, например, Московская область уже начиная с 2015 года проводит земельно-имущественные торги (далее — ЗИТ) по единым стандартам и правилам. То есть Московской областью осуществлена централизация ЗИТ и внедрены следующие механизмы:

- разработаны и внедрены единые рекомендации в сфере проведения торгов;
- разработаны регламенты взаимодействия различных структур по осуществлению конкурентных процедур;
- разработаны и утверждены на региональном уровне аукционные документации;
- перевод ЗИТ «в цифру».

Работа по системе «одного окна» позволила сформировать единое информационное пространство Московской области в сфере конкурентных процедур.

Вышеуказанные мероприятия, внедрённые Московской областью в сфере ЗИТ, из года в год показывают свою эффективность и обеспечивают открытость, прозрачность и доступность для потенциальных участников, а также способствуют развитию конкурентной среды в регионе.

НЕДОСТУПНОСТЬ ДЛЯ ШИРОКОГО КРУГА ПОКУПАТЕЛЕЙ

Если сфера госзакупок известна абсолютному большинству предпринимателей и самозанятых, то о торгах имуществом области, города или муниципалитета знают отнюдь не многие. Причина — в низком уровне популяризации сферы имущественных торгов, хотя она имеет широкое практическое применение. В таких торгах могут участвовать как юридические, так и физические лица, приобретая недвижимость, земельные участки, транспорт, промышленные станки, мебель, в том числе и для личного использования. Для участия достаточно зарегистрироваться на площадке имущественных торгов и получить квалифицированную электронную подпись, если её нет. Причём физическим лицам достаточно предоставить всего три документа: заявку на участие, копию паспорта и платёжное поручение о внесении задатка. Однако пока только идёт

процесс формирования фонового знания об имущественных торгах, чтобы в подходящей ситуации потенциальные участники смогли обращаться к такой опции. В этой сфере предстоит широкая совместная работа организаторов и операторов ЭТП с рассказом широкой аудитории о проводимых торгах и преимуществах участия в электронных процедурах.

Рекомендация: размещение информации о процедурах торгов в СМИ, социальных сетях, на соответствующих порталах, в специализированных чатах и блогах, осуществление рассылок о процедурах участникам, которые ранее интересовались такими торгами, а также выступления на отраслевых мероприятиях с рассказом о сфере имущественных торгов в целом. Помимо этого, необходимо обучить потенциальных участников, как осуществлять поиск торгов, по каким критериям, чтобы они легче могли находить требуемое.

НЕДОСТАТОК ЭКСПЕРТИЗЫ И КОМПЕТЕНЦИЙ

Проведение успешных торгов требует глубокого понимания рынка со стороны как организатора, так и участника, умения применять нормы законодательства. Для этого организатор торгов обязан хорошо изучить нормативную базу, функционал площадки, на которой размещаются торги, и объект, с которым он работает. В свою очередь, идентичные требования предъявляются к участникам: они должны изучить предложения с аналогичными характеристиками, оценить их ликвидность и сформировать стратегию поведения на торгах, ведь чем привлекательнее объект, тем выше будет конкуренция по нему.

Рекомендация: площадка «РТС-тендер» регулярно проводит обучение организаторов торгов, как функционал площадки помогает в размещении процедур, однако необходимо изучать законодательство самостоятельно, а также отслеживать его изменения. Участникам — начать подготовку заранее, заложить время на проверку документов оператором ЭТП. На площадке «РТС-тендер» есть специальный раздел с ответами на наиболее частые вопросы, он называется «База знаний». Там в простой и доступной форме описан порядок действий обеих сторон на различных этапах проведения торгов.

НИЗКАЯ ЛИКВИДНОСТЬ ОБЪЕКТОВ ИМУЩЕСТВЕННЫХ ТОРГОВ

Большинство реализуемого государственного и муниципального имущества — малопривлекательные активы, запущенные в обслуживание, удалённые от административных центров, устаревшие, с большим процентом износа. Это приводит к потере части возможного интереса инвесторов к таким объектам, ведь, помимо покупки прав на эти объекты, впоследствии они потребуют больших инвестиций в капитальный ремонт и обеспечение требуемой инфраструктуры.

Рекомендация: на данный момент у заказчиков нет возможности проводить предпродажную подготовку объектов, поэтому необходимо ориентироваться на доски объявлений, где при кратком осмотре сразу можно оценить ценность объекта. Обязательно нужно сопровождать торги профессиональными фотографиями с выгодного ракурса, в информационном сообщении перечислять преимущества объекта, а они есть у всех, подсказывать, в каких целях имущество может быть использовано, если это неочевидно. То есть — применять меры базового маркетинга по отношению к размещённым объектам. Также стоит обращать внимание на создание комфортных условий торгов: назначать дату проведения аукциона на будние дни, избегать утренних и вечерних часов с учётом разницы часовых поясов, устанавливать комфортный шаг аукциона по принципу «чем ниже начальная цена, тем меньше шаг». Есть смысл установить некий процент от НМЦ объекта и применять его ко всем или к большинству своих процедур. В случае реализации низколиквидных объектов рекомендуется рассмотреть возможность добавления небольшого дисконта к рыночной цене продажи.

ИТОГИ

ИМУЩЕСТВЕННЫХ ТОРГОВ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ НА ПЛОЩАДКЕ «РТС-ТЕНДЕР» С НАЧАЛА 2021 ГОДА

Топ-3 типов торгов по количеству:

АРЕНДА ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ
722 ПРОЦЕДУРЫ

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМНЫХ КОНСТРУКЦИЙ
461 ПРОЦЕДУРА

РАЗМЕЩЕНИЕ НТО
319 ПРОЦЕДУР

Топ-3 типов процедур по сумме НМЦ:

ПРИВАТИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО ИМУЩЕСТВА
605 МЛН РУБЛЕЙ

АРЕНДА ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ
263 МЛН РУБЛЕЙ

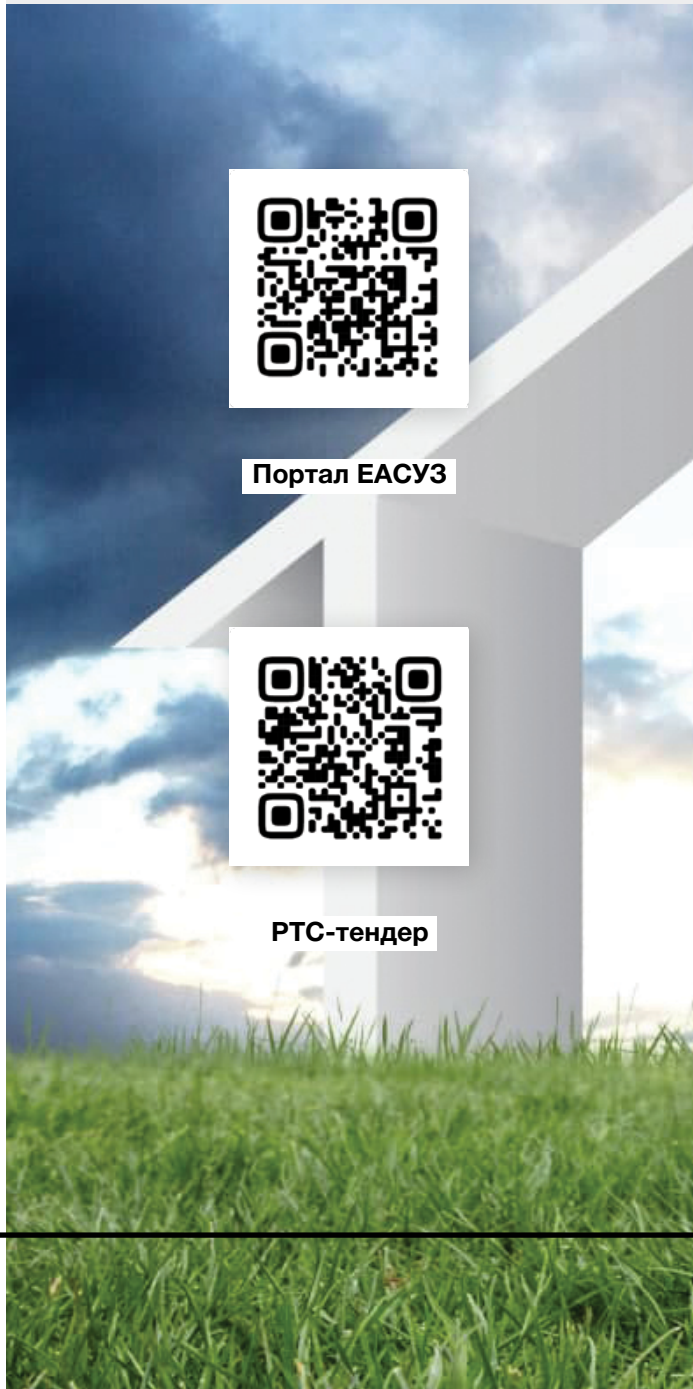
РАЗМЕЩЕНИЕ НТО
104 МЛН РУБЛЕЙ

Топ-3 типов процедур по количеству поданных заявок:

ПРИВАТИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО ИМУЩЕСТВА
5,1 ЗАЯВОК/ПРОЦЕДУРУ

АРЕНДА ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ
4,9 ЗАЯВКИ/ПРОЦЕДУРУ

ПОЛЬЗОВАНИЕ ВОДНЫМИ УЧАСТКАМИ
3,2 ЗАЯВКИ/ПРОЦЕДУРУ



Портал ЕАСУЗ

РТС-тендер

#ВОПРОС — ОТВЕТ

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

— Действительно ли теперь заказчикам нельзя купить иностранный ноутбук?

— По общему правилу — да.

Постановлением Правительства РФ от 28.08.2021 г. № 1432 введён запрет в отношении закупки иностранных интегральных микросхем, смарт-карт, компьютеров и ноутбуков массой не более 10 кг, моноблоков для автоматической обработки данных, светильников и осветительных устройств.

Указанными позициями дополнен перечень промышленных товаров, утверждённый постановлением Правительства РФ от 30.04.2020 г. № 616.

Также в отношении таких позиций введён запрет на установление дополнительной информации, дополнительных характеристик, которые не предусмотрены соответствующими позициями КТРУ. То есть заказчик, описывая закупаемый им ноутбук, обязан использовать только информацию и характеристики из КТРУ, ничего лишнего.

Однако из указанного правила есть исключения.

Запрет не будет применяться в отношении товаров, по которым получено разрешение Минпромторга на закупку промышленного товара, происходящего из иностранного государства, а также в случае закупки одной единицы товара, стоимость которой не превышает 100 тыс. рублей, и закупки совокупности таких товаров, суммарная стоимость которых составляет менее 1 млн рублей. Либо заказчик может попробовать обосновать несовместимость российского ноутбука с имеющимся у него оборудованием.

— Что такое «второй лишний»?

— Правило «второй лишний» теперь работает в рамках закупок по постановлению Правительства РФ от 10.07.2019 г. № 878.

Раньше указанное постановление работало по правилу «третий лишний».

То есть, чтобы применить ограничение в соответствии с постановлением № 878 и отклонить заявку с иностранной продукцией необходимо было, чтобы как минимум два участника закупки предлагали товар из Российской Федерации или ЕАЭС.

Теперь же заказчик обязан отклонить все заявки о поставке радиоэлектронной продукции, происходящей из иностранных государств, при условии, что на участие в закупке подана минимум одна заявка, содержащая предложение о российском или евразийском товаре.

— Как участнику закупки с ограничением по постановлению № 878 подтвердить, что он предлагает российский товар?

— Для подтверждения соответствия предлагаемого им товара участник закупки указывает (декларирует) в составе заявки номера реестровых записей из соответствующих реестров (единый реестр российской радиоэлектронной продукции, евразийский реестр промышленных товаров), а также информацию о совокупном количестве баллов за выполнение технологических операций (условий) для продукции, в отношении которой установлены такие требования.

При этом информация о реестровых записях о товаре включается в контракт, а при исполнении контракта победитель закупки обязан представить заказчику документы, подтверждающие страну происхождения товара, на основании которых осуществляется включение продукции в соответствующие реестры.

— Когда заказчик вправе не устанавливать ограничение по постановлению № 878?

— Подтверждением случая невозможности соблюдения ограничения в соответствии с постановлением № 878 является разрешение от Минпромторга.

Ранее заказчику было достаточно одновременно разместить в ЕИС извещение об осуществлении закупки и обоснование невозможности соблюдения ограничения на допуск радиоэлектронной продукции.

НА ВАШИ ВОПРОСЫ ОТВЕЧАЛИ

Заместитель заведующего отделом нормативного правового сопровождения в правовом управлении Комитета по конкурентной политике Московской области

Вероника Ганзюк

— Какие меры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства предусмотрены в законодательстве о закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц (Закон № 223-ФЗ)?

— В соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 11.12.2014 г. № 1352 «Об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (далее — постановление № 1352) утверждено положение об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц, о годовом объёме таких закупок и порядке расчёта указанного объёма.

Вышеуказанным постановлением устанавливаются категория заказчиков, обязанных осуществлять закупки у субъектов малого и среднего предпринимательства, а также годовой объём закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства.

— Каким образом может достигаться годовой объём закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства?

— В соответствии с постановлением № 1352 закупки у субъектов малого и среднего предпринимательства осуществляются путём проведения предусмотренных положением о закупке торгов иных способов закупки:

а) участниками которых являются любые лица, в том числе субъекты малого и среднего предпринимательства;

б) участниками которых являются только субъекты малого и среднего предпринимательства;

в) в отношении участников которых заказчиком устанавливается требование о привлечении к исполнению договора субподрядчиков (соисполнителей) из числа субъектов малого и среднего предпринимательства.

— Увеличится ли годовой объём закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства в 2022 году?

— В соответствии с постановлением Правительства РФ от 07.07.2021 г. № 1128 с 1 января 2022 года возрастёт обязательная доля закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства. Так, годовой объём закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства устанавливается в размере не менее чем 25% (в 2021 году — 20%) совокупного годового

#ВОПРОС — ОТВЕТ

стоимостного объёма договоров, заключённых заказчиками по результатам закупок. При этом совокупный годовой стоимостный объём договоров, где участниками являются только субъекты малого и среднего предпринимательства, должен составлять не менее 20% (в 2021 году — 18%) совокупного годового стоимостного объёма договоров, заключённых по результатам закупок.

К тому же годовой объём закупок, которые планируется, в соответствии с проектом плана закупки или утверждённым планом закупки, осуществить по результатам закупок, участниками которых являются только субъекты малого и среднего предпринимательства, должен составлять не менее 20% (в 2021 году — 18%) совокупного годового стоимостного объёма закупок, планируемых к осуществлению в соответствии с проектом плана закупки или утверждённым планом закупки. При расчёте такого совокупного годового стоимостного объёма закупок применяются положения постановления № 1352.

НА ВАШИ ВОПРОСЫ ОТВЕЧАЛИ

Заместитель начальника управления сопровождения корпоративных закупок по 223

Ирина Камзеева

— В каких случаях проводятся закупки у СМП?

— Статья 30 Федерального закона от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее — Закон № 44-ФЗ) регулирует участие субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций в закупках для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Так, в настоящий момент заказчики обязаны осуществлять закупки у субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций (далее — СМП, СОНКО) в объёме не менее чем 15% совокупного годового объёма закупок.

Необходимо отметить, что, в соответствии с пунктами 1 части 1 статьи 30 Закона № 44-ФЗ, при реализации конкурентных способов путём проведения электронных открытых конкурсов, конкурсов с ограниченным участием, двухэтапных конкурсов, электронных аукционов, электронных запросов котировок, запросов предложений, в которых участниками закупок являются только СМП, СОНКО, начальная (максимальная) цена контракта не должна превышать двадцати миллионов рублей.

— Какое обеспечение должен предоставить участник, являющийся субъектом малого предпринимательства, при заключении контракта?

— Частью 4 статьи 96 Закона № 44-ФЗ установлено, что контракт заключается после предоставления участником закупки, с которым заключается контракт, обеспечения исполнения контракта в соответствии с Законом № 44-ФЗ.

Вместе с тем нормами части 8.1 статьи 96 Закона № 44-ФЗ предусмотрено, что при осуществлении закупки среди СМП и СОНКО

участник закупки освобождается от предоставления обеспечения исполнения контракта в случае предоставления информации, содержащейся в реестре контрактов, об исполненных (без учёта правопреемства) трёх контрактах, заключённых в течение трёх лет до даты подачи заявки на участие в закупке. При этом такие контракты должны быть исполнены без применения к участнику неустоек (штрафов, пеней) и сумма их цен должна составлять не менее начальной (максимальной) цены контракта.

Кроме того, Минфин России в своём письме от 29.04.2020 г. № 24-03-08/35075 отметил, что участник закупки может предоставить в том числе данные о трёх контрактах, которые расторгнуты по соглашению сторон из-за уменьшения потребности заказчика, с указанием фактической цены исполненного контракта.

— Какие изменения ожидаются в будущем для закупок у СМП?

— Федеральным законом от 01.07.2021 г. № 277-ФЗ «О внесении изменений в статью 3.4 Федерального закона «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» и Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» внесены поправки по проведению закупок у СМП.

Так, с 1 января 2022 года заказчики обязаны осуществлять закупки у СМП, СОНКО в объёме не менее чем 25% совокупного годового объёма закупок.

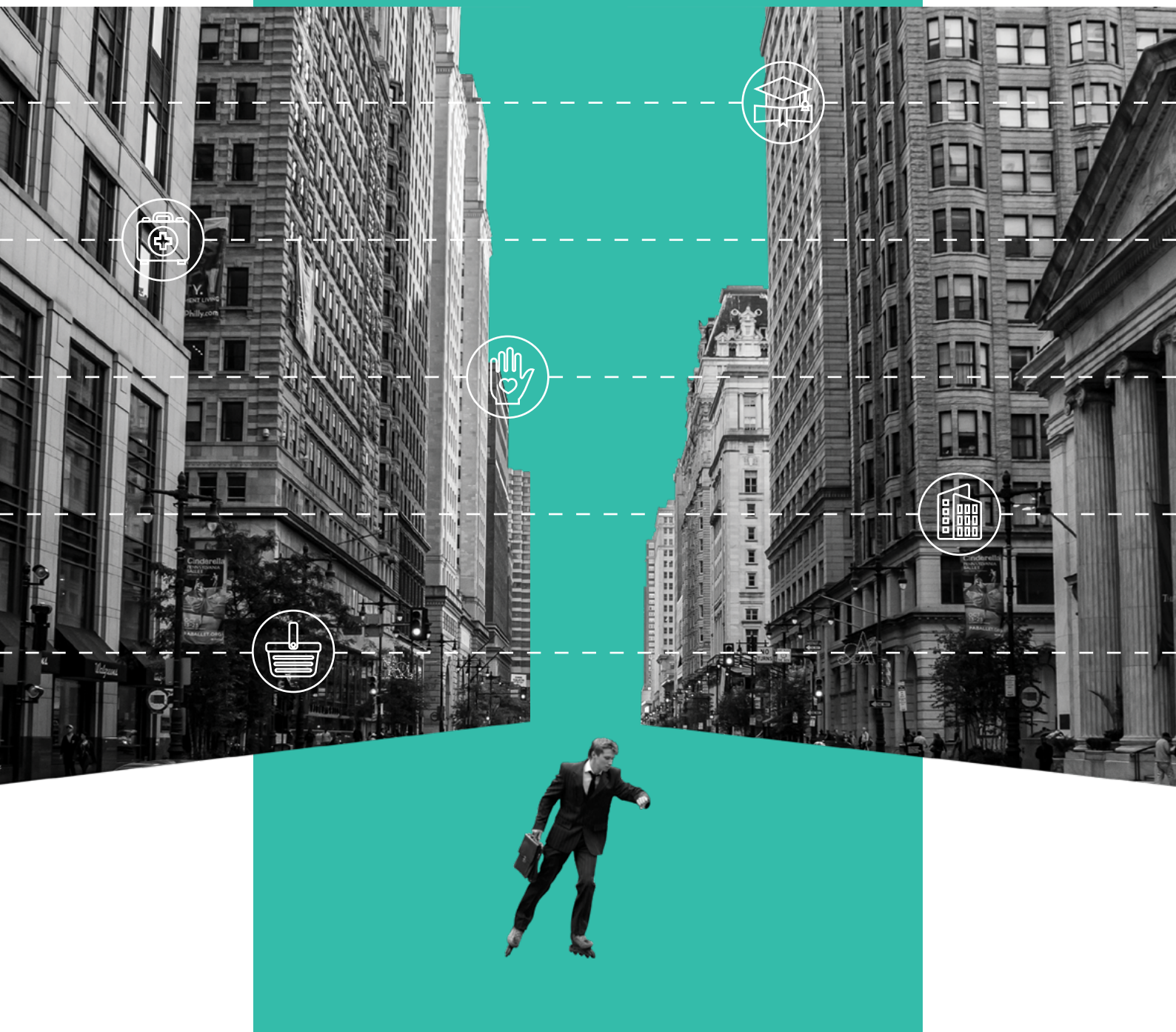
Кроме того, согласно внесённым поправкам, также сокращаются и сроки оплаты товаров, работ, услуг по всем контрактам. В случае если закупка у СМП и СОНКО опубликована с 1 января по 31 декабря 2022 года включительно, срок оплаты товаров, работ, услуг должен составлять не более 10 рабочих дней. В случае если закупка у СМП и СОНКО опубликована с 1 января 2023 года, срок оплаты товаров, работ, услуг должен составлять не более семи рабочих дней.

НА ВАШИ ВОПРОСЫ ОТВЕЧАЛИ

Заведующий отделом проведения конкурентных процедур в управлении методологии, оценки эффективности и проведения закупок Комитета по конкурентной политике Московской области

Аида Мамедова

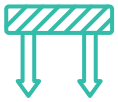
РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ: РЕАЛИЗАЦИЯ СИСТЕМНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ



Стандартом развития конкуренции в субъектах Российской Федерации, утверждённым распоряжением Правительства Российской Федерации от 17.04.2019 г. № 768-р (далее — Стандарт), наряду с мероприятиями по развитию конкуренции на товарных рынках, предусмотрено исполнение системных мероприятий развития конкуренции. Они изложены в пункте 30 Стандарта и включают в себя 27 направлений.

Системные мероприятия, предусмотренные Стандартом, можно сгруппировать по следующим видам:

поддержка предпринимательства, в том числе в сферах образования, здравоохранения, социального обслуживания;



снижение административных барьеров ведения бизнеса;

сокращение влияния на экономику региона хозяйствующих субъектов с государственным участием.

Целесообразно заметить, что итогом выполнения системных мероприятий можно считать не только развитие конкурентных отношений в тех или иных отраслях экономики региона, но и улучшение общих институциональных условий для деловой активности хозяйствующих субъектов.

В приложении 2 Плана мероприятий («дорожной карты») по содействию развитию конкуренции в Московской области на 2019–2022 годы, утверждённого постановлением Правительства Московской области от 12.11.2019 г. № 817/39 (далее — «дорожная карта»), содержатся системные мероприятия, направленные на развитие конкурентной среды в Подмосковье и сформированные с учётом положений Стандарта. В «дорожной карте» имеется 148 системных мероприятий, сформированных в соответствии с п. 30 Стандарта.

Наряду с ними, «дорожная карта» содержит 12 дополнительных системных мероприятий, сформированных в соответствии с иными положениями Стандарта и направленных на:

координацию деятельности центральных исполнительных органов государственной власти и органов местного самоуправления Московской области по развитию конкуренции;

обеспечение взаимодействия Московской области с федеральными органами власти, в том числе с Федеральной антимонопольной службой.

Кроме того, в рамках «дорожной карты» реализуются 11 системных мероприятий, направленных на создание и реализацию механизмов общественного контроля деятельности субъектов естественных монополий (далее — СЕМ) в соответствии с пунктами 51–56 Стандарта, в том числе:

раскрытие информации СЕМ о своей деятельности;

размещение в открытом доступе информации о технологическом присоединении к сетям СЕМ.

Таким образом, региональной «дорожной картой» предусмотрено

171

системное мероприятие по развитию конкурентной среды и улучшению условий ведения предпринимательства в Московской области

Рассмотрим их реализацию на примере отдельных направлений.

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА И ПРИВЛЕЧЕНИЕ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Одними из системных мероприятий по развитию конкуренции в Московской области являются разработка и реализация проектов государственно-частного партнёрства на территории Московской области, а также привлечение частных вложений.

Следует отметить, что большое место в «дорожной карте» уделяется развитию социальной сферы: из 41 товарного рынка, на которых предусмотрены мероприятия по развитию конкуренции, девять рынков относятся к сферам образования, здравоохранения, социального обслуживания населения. Одновременно «дорожной картой» предусмотрен ряд системных мероприятий, имеющих социальную направленность. При этом в ряде случаев данные системные мероприятия исполняются в форме государственно-частного партнёрства.

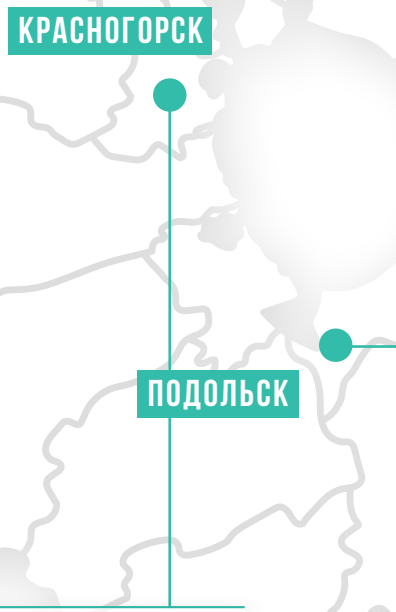
В частности, в Московской области **в сфере социальных услуг** реализуются следующие проекты с привлечением частных инвестиций:

Проект «Сениор Групп Улиткино»:

создание дома-интерната общего типа с психоневрологическим отделением «Центр активного долголетия» на 180 мест по адресу: Люберецкий район, п. Малаховка, ул. Константинова, д. 42.

Объект введён в эксплуатацию в 2017 году, затраты инвестора составляют 902,5 млн руб.

В интернате ежегодно предоставляется 28 бюджетных мест для получателей социальных услуг в Московской области.



ООО «Социальный гериатрический центр «ОПЕКА ВИП»:

в декабре 2019 г. подана частная инициатива по созданию дома-интерната для пожилых людей на 150 человек вблизи д. Желябино, г. о. Красногорск. В настоящее время проходит процесс согласования и обсуждения основных параметров финансовой модели.

Ориентировочный объём инвестиций — 1 млрд руб.

Проектируемая мощность объекта составляет 150 мест стационара, в том числе 30 мест дневного пребывания. Планируемая площадь — 17 000 м^2.

Также в Московской области реализуется два проекта **в сфере здравоохранения** с использованием механизмов государственно-частного партнёрства:

Создание и функционирование онкорадиологического центра

в городе Балашихе Московской области

(Распоряжение Правительства Московской области от 25.09.2020 г. № 663-РП «О целесообразности заключения дополнительного соглашения № 5 к концессионному соглашению № 07-1 от 04.03.2015 года в отношении создания онкорадиологического центра в городе Балашихе Московской области и осуществления деятельности с его использованием, в том числе в рамках Московской областной программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи»).

Создание и функционирование онкорадиологического центра

в городе Подольске Московской области

(Распоряжение Правительства Московской области от 25.09.2020 г. № 663-РП «О целесообразности заключения дополнительного соглашения № 5 к концессионному соглашению № 07-2 от 04.03.2015 года в отношении создания онкорадиологического центра в городе Подольске Московской области и осуществления деятельности с его использованием, в том числе в рамках Московской областной программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи»)

Реализация проектов государственно-частного партнёрства и привлечение частных инвестиций на территории Московской области осуществляются и в других сферах, например в **дорожном строительстве, благоустройстве, жилищно-коммунальном хозяйстве**. В частности, можно привести следующие примеры:

01

Концессионное соглашение о создании и эксплуатации сети автомобильных дорог общего пользования регионального значения Московской области Солнцево – Бутово – Видное – Каширское шоссе – Молоково – Лыткарино – Томилино – Красково – Железнодорожный с общим объёмом инвестиций 103 млрд руб.

02

Концессионное соглашение в отношении объектов наружного освещения, находящихся в собственности городского округа Электросталь с общим объёмом инвестиций 300 млн руб.

03

Концессионное соглашение в Московской области в порядке частной инициативы заключено между городским округом Электросталь и компанией «Глобус», размер инвестиций в коммунальную инфраструктуру города — более 1 млрд руб. Инвестор, в соответствии с заключённым соглашением, обязался построить тепловые сети и модернизировать котельные, а также осуществлять теплоснабжение города в течение 25 лет.

04

Концессионное соглашение с АО «Концерн «Автоматика» в отношении создания базы данных и программного обеспечения для хранения, поиска и обработки информации в этой базе данных, которая содержит сведения о выявленных объектах недвижимости и земельных участках, отсутствующих (не принятых к учёту) в налоговых органах либо принятых на учёт в налоговых органах, но подлежащих уточнению в результате изменения их характеристик в городском округе Красногорск Московской области, с общим объёмом инвестиций 14 млн руб.

05

Энергосервисный контракт с ООО «Первая национальная энергосервисная компания» на энергосбережение и повышение энергетической эффективности использования электрической энергии при эксплуатации объектов ГКУСО МО «Ногинский социально-реабилитационный центр для несовершеннолетних» с общим объёмом инвестиций 648,5 тыс. руб.

06

Концессионное соглашение с ООО «БЛ Инжиниринг» в отношении объектов наружного освещения, находящихся в собственности городского округа Солнечногорск Московской области, без проведения торгов с общим объёмом инвестиций 658 млн руб.

07

Концессионное соглашение в отношении объектов теплоснабжения и централизованных систем горячего водоснабжения муниципального образования Орехово-Зуевский городской округ Московской области с общим объёмом инвестиций 7,4 млрд руб.

ПОДДЕРЖКА СОЗДАНИЯ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ

Ещё одним направлением реализации системных мероприятий по развитию конкуренции в Московской области является содействие развитию индустриальных парков.

К примеру, **в городском округе Домодедово** на земельном участке площадью 5 га проводится работа по организации муниципальной промышленной площадки «Прогресс», на которой планируется разместить резидентов малого бизнеса в сфере обрабатывающих производств. С учётом потребности в небольших площадях администрацией городского округа Домодедово проведено межевание земельного участка общей площадью 5 га на четыре отдельных участка, где будут размещены производства металлоконструкций, кровельных и фасадных материалов, а также продукции для фармацевтической и микроэлектронной промышленности.

На текущий момент правительством Московской области подписаны соглашения с тремя резидентами, ещё с одним соглашение будет подписано в течение мая–июня 2021 года. При этом один из резидентов уже приступил к разработке проекта планируемого объекта и в 2021 году осуществит его строительство.

В совокупности реализация всех четырёх проектов на муниципальной площадке позволит привлечь до 1 млрд руб. инвестиций и создать порядка 400 новых рабочих мест для жителей городского округа Домодедово. Также в перспективе десяти лет прогнозируется поступление дополнительных налоговых отчислений в консолидированный бюджет Московской области в размере до 450 млн руб.

В **городском округе Солнечногорск** в целях поддержки бизнеса, в том числе развития индустриальных парков, действует интерактивная платформа «Инвестиционный портал городского округа Солнечногорск»: solninvest.ru.

Цель функционирования данного портала — помощь предпринимателям в сопровождении инвестиционных проектов от начальных этапов до конечного результата.

На портале размещена актуальная информация, в том числе:

- интерактивная карта, на которой любой инвестор может увидеть свободные земельные участки и объекты муниципальной собственности, реализуемые или предоставляемые в аренду, а также подать заявку на их подбор;
- информация о действующих индустриальных и логистических парках, промышленных площадках и их мощностях;
- информация о мерах поддержки бизнеса.

Также на портале размещены сведения о действующих промышленных площадках, располагающих готовой инфраструктурой для ведения бизнеса и привлечения инвесторов. К примеру, на территории городского округа Солнечногорск уже действуют:

Индустриальный парк «Есипово», якорный резидент — автомобильный завод Mercedes-Benz.

Площадь: 284,6 га.

Инженерная инфраструктура:

- 55 МВт;
- 9000 м³/ч;
- 4000 м³/ч.

Индустриальный парк «Шерризон» (вблизи аэропорта Шереметьево), основные резиденты — «ПепсиКо Холдингс» и «Шерлэнд».

Площадь: 21 га.

Инженерная инфраструктура:

- 2,5 МВт;
- 1500 м³/ч;
- 250 м³/ч.

Сеть логистических парков А-класса «Север»,
основные резиденты — «Мираторг», «Утконос», X5, OZON, «О'КЕЙ», «Эльдорадо».

Площадь: 107,4 га.

Инженерная инфраструктура:

- 15 МВт;
- 520 м³/сут.

Помимо того, на портале сформирован банк свободных земельных участков частной формы собственности (96 земельных участков общей площадью 941 га).

Эта база данных позволяет сформировать перспективные точки инвестиционного роста, которые неэффективно используются собственниками, не имеющими финансовых средств для развития территории.

В **городском округе Клин** органами власти также оказывается поддержка бизнесу при развитии индустриальных парков. На территории данного городского округа действуют индустриальные парки «Клинавтотранс» и «Спас-Заулок».

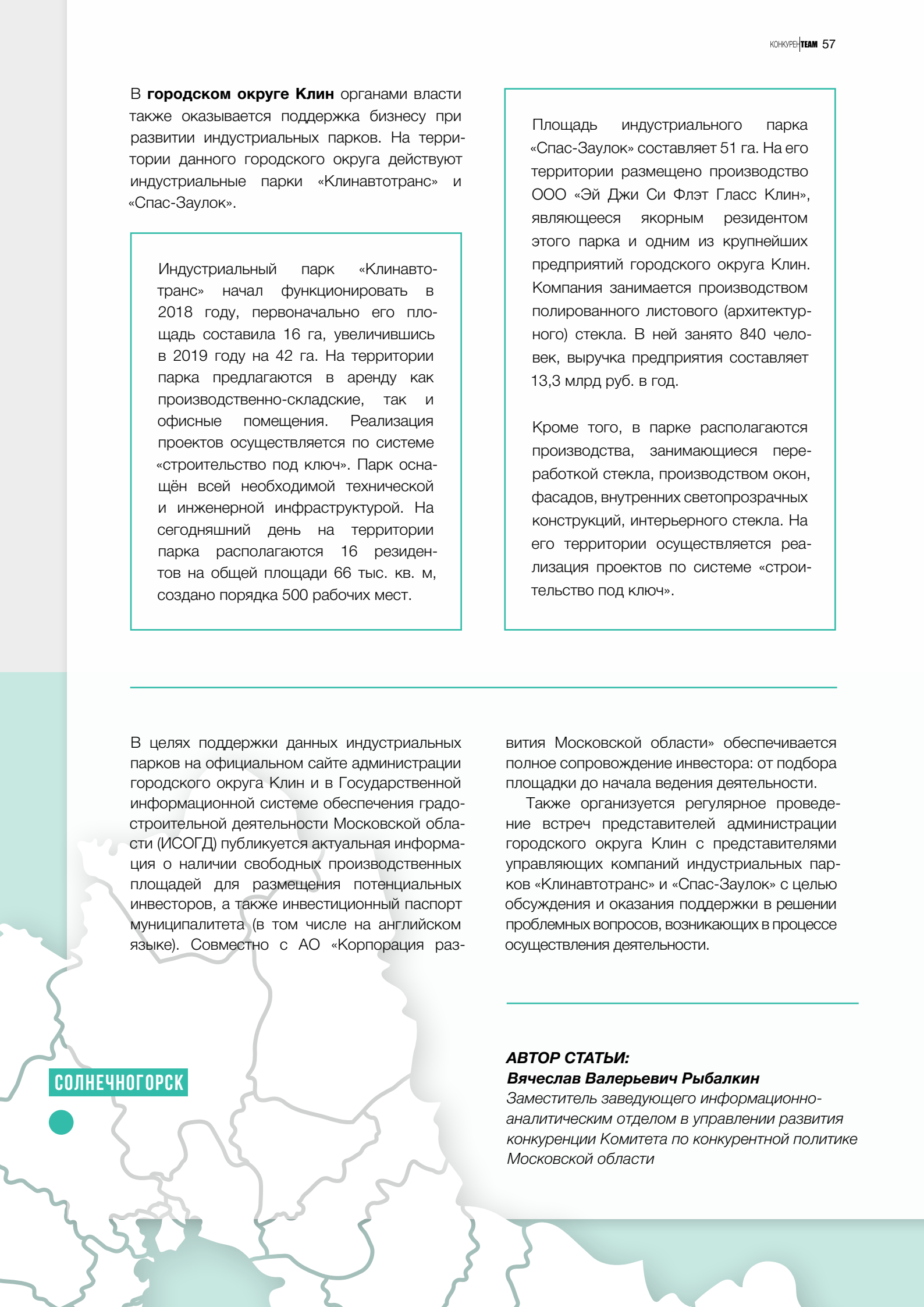
Индустриальный парк «Клинавтотранс» начал функционировать в 2018 году, первоначально его площадь составила 16 га, увеличившись в 2019 году на 42 га. На территории парка предлагаются в аренду как производственно-складские, так и офисные помещения. Реализация проектов осуществляется по системе «строительство под ключ». Парк оснащён всей необходимой технической и инженерной инфраструктурой. На сегодняшний день на территории парка располагаются 16 резидентов на общей площади 66 тыс. кв. м, создано порядка 500 рабочих мест.

Площадь индустриального парка «Спас-Заулок» составляет 51 га. На его территории размещено производство ООО «Эй Джи Си Флэт Гласс Клин», являющееся якорным резидентом этого парка и одним из крупнейших предприятий городского округа Клин. Компания занимается производством полированного листового (архитектурного) стекла. В ней занято 840 человек, выручка предприятия составляет 13,3 млрд руб. в год.

Кроме того, в парке располагаются производства, занимающиеся переработкой стекла, производством окон, фасадов, внутренних светопрозрачных конструкций, интерьерного стекла. На его территории осуществляется реализация проектов по системе «строительство под ключ».

В целях поддержки данных индустриальных парков на официальном сайте администрации городского округа Клин и в Государственной информационной системе обеспечения градостроительной деятельности Московской области (ИСОГД) публикуется актуальная информация о наличии свободных производственных площадей для размещения потенциальных инвесторов, а также инвестиционный паспорт муниципалитета (в том числе на английском языке). Совместно с АО «Корпорация развития Московской области» обеспечивается полное сопровождение инвестора: от подбора площадки до начала ведения деятельности.

Также организуется регулярное проведение встреч представителей администрации городского округа Клин с представителями управляющих компаний индустриальных парков «Клинавтотранс» и «Спас-Заулок» с целью обсуждения и оказания поддержки в решении проблемных вопросов, возникающих в процессе осуществления деятельности.



АВТОР СТАТЬИ:
Вячеслав Валерьевич Рыбалкин
Заместитель заведующего информационно-аналитическим отделом в управлении развития конкуренции Комитета по конкурентной политике Московской области

В ЛУХОВИЦАХ ЕСТЬ НЕ ТОЛЬКО ОГУРЦЫ

...НО И ХОРОШИЙ ОПЫТ ПРОВЕДЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ ТОРГОВ

Об этом опыте в беседе с председателем Общественного совета Комитета по конкурентной политике Московской области Вадимом ВИНОКУРОВЫМ рассказывает глава городского округа Луховицы **Владимир БАРСУКОВ**.

«ЕСЛИ ФЕРМЕР РАБОТАЕТ ЭФФЕКТИВНО, ТО ЗАЧЕМ У НЕГО ЗЕМЛЮ ОТНИМАТЬ?»

— Владимир Николаевич, давайте начнём с того, что, согласно законодательству, когда вы предоставляете кому-либо землю, вы обязаны проводить торги. Кроме того, на торги поступают и участки, договоры аренды которых заканчиваются. Не создаётся ли, на ваш взгляд, при этом у сельхозпроизводителей ощущения некоей неустойчивости в своей работе? И если так, то как её удаётся преодолеть?

— С теми аграриями, которые на арендованных землях работают эффективно, сроки аренды мы продлеваем без проблем, без всяких проволочек. Потому что мы видим, что эти люди действительно работают, эффективно работают. Вот посмотрите: в 2014 году, когда я только стал главой Луховицкого района, мы собрали зерновых, зернобобовых, масличных всего 12 тысяч тонн. А в прошлом году — 130 тысяч тонн. Да, в этом году будет поменьше, потому что погодные условия всё-таки несколько жёстче, чем в 2020-м, но всё равно мы планируем выйти где-то на 120 тысяч тонн.

Теперь о том, что касается торгов. Приведу пример: у нас был сформирован большой — площадью 1235 гектаров — участок, и приехали, аккуратно так скажем, «лоббисты», которые работают в правительстве Московской области, и они предлагали отдать этот участок некоему фермеру без торгов. А у этого фермера — ни техники, ничего в общем-то нет... И мы сказали, что у нас на эту землю уже есть четыре претендента, в том числе, кстати, и тот самый фермер, который сам заявку подал. Если бы мы отдали этот участок без торгов, то арендная плата за него составила бы 98 тысяч рублей. А когда мы провели торги, то получили в казну 5 млн 900 тыс. рублей. А ведь наш бюджет и пополняют-то только НДФЛ да вот эта земля, больше ничего нет.

Поэтому какую политику мы здесь проводим? Вся земля сельхозназначения должна быть в работе — у предприятий, у фермеров. Она должна приносить прибыль тем, кто её обрабатывает, и, конечно, приносить поступления в наш бюджет. Тем фермерам, которые работают, мы с удовольствием продляем аренду, у нас с этим никаких проблем нет. А кто как трудится, мы видим прекрасно, и если фермер работает эффективно, то зачем у него эту землю отнимать? Пускай и дальше работает, на здоровье! Тем более если он развивается, закупает новую технику.

У нас, кстати, достроен уже огромный дилерский центр по продаже и обслуживанию тракторов, комбайнов, другой сельхозтехники. Это компания ООО «Стронг Техник МО», официальный дилер немецкой компании CLAAS, которая в Краснодарском крае построила два завода по производству тракторов и комбайнов.

Старые формы снабжения хозяйств сельхозтехникой «ушли в небытие», никаких «агроснабов» и т. д. — ничего уже нет. Сложилась уже некая новая форма современного хозяйствования, когда техника в основном импортная, и вы понимаете, что если запчасти будут идти из Германии три недели, во время уборочной... Как говорится, «дорого яичко к Христову дню». Так что в этом плане мы сработали очень чётко.

«ПРИХОДИТЕ, УЧАСТВУЙТЕ И ВЫИГРЫВАЙТЕ!»

— Владимир Николаевич, когда другие регионы смотрят на опыт Московской области, они часто жалуются, что, мол, торги-то мы, может быть, и организовали бы, и провели, но... — никто бы у нас на них не пришёл. А как вам удаётся обеспечить заинтересованность, конкурентность таких торгов? Как вы строите эту работу?

— Работу мы строим по двум направлениям. Первое — это те эффективные предприятия, фермеры, которые работают на нашей территории не один год, которых мы знаем достаточно давно. Второе — это привлечение инвесторов. Приведу пример: буквально три года назад мы смогли привлечь в Луховицы компанию «Русмилк», у которых в соседнем Рыбновском районе уже было порядка трёх тысяч дойных коров. Они к нам пришли, взяли два обанкротившихся хозяйства у конкурсных управляющих, и уже сегодня у них в нашем округе дойное стадо в 1420 голов. Причём они восстановили в селе Григорьевское фермы, которые в своё время, в начале 2000-х,

были куплены банками, а потом брошены. Но мы им сейчас тоже помогаем в том плане, что они приобретают у нас землю под кормовую базу.

То есть мы очень чётко понимаем, кого привлечь, и если выставляем какой-то участок на торги, то обязательно стараемся, чтобы на них было три-четыре участника. Мы же понимаем, что чем больше будет претендентов, тем выше цена. Да, мы заботимся о том, чтобы фермер был нормальный, настоящий, но в то же время и поступления в бюджет для нас очень важны. Как-то я был на слушаниях в аграрном комитете Госдумы, и там все говорили: «Надо помогать фермеру! Надо помогать фермеру!..» А я встал и сказал: «Послушайте, это всё правильно, но мы должны понимать, что земля, которая работает, она должна помогать ещё и территориям, муниципалитетам. Потому что дети того же фермера ходят в нашу школу. Потому что жена его лечится в нашей больнице. То есть надо понимать, что земля в общем-то должна приносить и доходы в бюджет.

Конечно, всяко бывает: например, мы оформили последний участок площадью 1700 га — брошенные земли на границе с Егорьевским и Коломенским районами, которые к нам перешли в 90-е годы. И вот мы один раз объявляем конкурс — никто не выходит, второй раз проводим — опять никто... И причина в общем-то понятна: участок, конечно, большой, но уж слишком далеко он от всех коммуникаций находится. И тут как раз — компания «Русмилк», ей нужна кормовая база. А там — пойма. Да есть уже залесённость, но это ведь сильная компания! В итоге мы буквально два месяца назад отдали им этот участок даже без торгов.

Другое дело, если земля хорошая, участок привлекательный. Тогда мы стараемся, возможных участников на конкурс привлекаем по всем каналам: «Давайте, ребята, приходите, участвуйте и выигрывайте!», и обычно все наши фермеры откликаются, потому что — и что называется «ребята раскрутились», и техника сегодня мощнейшая, не сравнить со старенькими ДТ-75. Поэтому у нас в таких случаях получается очень хорошо, и нет никаких обид, что, мол, «кому-то про конкурс сказали, а нам нет», «там объявили, а тут промолчали», то есть мы совершенно в этих делах открыты, к нашим действиям все относятся с уважением. Никаких скандалов у нас не было и нет.

«НЕ РАЗДЕЛЯЛИ И НЕ БУДЕМ РАЗДЕЛЯТЬ»

— Вы упомянули, что у вас есть фермеры и есть крупные хозяйства. Видите ли вы какую-то разницу между ними? И есть ли, скажем так, «предпочтения»? По вполне обоснованным причинам.

— У меня и у тех, кто со мной работает, позиция такая: мы поддерживаем все формы хозяйствования, буквально все. Есть у нас крупный холдинг, есть средние и есть небольшие фермерские хозяйства. На мой взгляд, здесь не надо выбирать: «Давайте всё отдадим крупных хозяйствам» или, наоборот, мелким фермерам. Есть у нас крупные хозяйства у которых 20 тысяч гектаров земли, да, возможностей у них больше, но... Те фермеры, которые имеют по 40 гектаров, они и живут там, в деревне. Они и снег зимой прочистят, они и тележку тракторную помогут выделить кому-то, если надо что-то в деревню привезти. Поэтому мы стараемся поддерживать все формы хозяйствования. Не разделяли их и не будем разделять.

Более того, мы сейчас делаем всё, чтобы наш фермер, который имеет небольшие наделы, и владельцы личных подсобных хозяйств — а у нас их порядка девяти тысяч — имели возможность сбывать свою продукцию. Понятно, что в ту же «Пятёрочку» или в другие большие, международные торговые сети они не попадут. Поэтому у нас с 2015 года работает ярмарка, наша ярмарка. Дело в том, что до меня коллеги продали два рынка, которые у нас были в муниципальной собственности, и они теперь в частных руках, а потому понятно, что простому человеку с ведром огурцов там места нет, ему надо за него заплатить 300–400 рублей, что означает торговать впустую. Поэтому мы и открыли такую ярмарку. Она у нас муниципальная, и пенсионеры у нас теперь торгуют на ней вообще бесплатно, а те, кто помоложе, — за чисто символическую плату. Знаете, есть у нас такая, как говорит молодёжь, «фишка»: человек, на этой ярмарке торгующий, должен иметь нашу прописку и справочку о том, что у него есть огород в городском округе Луховицы. Для таких оплата — всего лишь 30–40 рублей за место. Что касается иногородних, то, например, молокозаводы, которых у нас нет, или мясокомбинаты из Рязани мы сами привлекаем. Поэтому ярмарка эта у нас очень популярна. Даже из Москвы к нам едут, как сейчас говорят, «затариться», потому что у нас выбор не хуже, чем в любом супермаркете. Это тоже поддержка наших селян, и в том числе фермеров.

Очередную традиционную нашу ярмарку «Дары Подмосковья» мы открываем буквально в эти дни, будем торговать месяц. В субботу — в северной части города, в воскресенье — в южной. Ветераны уже ждут, потому что в этом году цена картошки «кусается»: её немножко поменьше, чем в годы, которые были получше по природным условиям.

«КНУТ И ПРЯНИК»

— Давайте чуть вернёмся к уже сказанному вами: получается, что если посмотреть на землю Луховицкого района, то есть на ней участки выгодные, а есть достаточно проблемные, то есть менее выгодные, и вы, работая с разного рода возможными «потребителями» таких участков — крупными хозяйствами, фермерами, — пытаетесь найти своего рода «золотую середину», с тем чтобы вот эта работа на земле была в целом максимально эффективной?

— Слава богу, что закон позволяет нам иметь так называемые «три цены» — высокую, среднюю и низкую, поэтому мы со специалистами смотрим: какой состав почвы, насколько эта почва залесённая, сколько ещё денег надо вложить, чтобы этот лес убрать? Именно так: если таких препятствий много, то цену даём самую низкую. Понимая, что если мы хотим иметь «курочку, которая несёт золотые яйца», то надо дать ей «гнёздышко», а не ждать, когда придёт, увидит лес и сбежит обратно. Поэтому у нас сегодня в обороте 43 тысячи гектаров пашни, это даже больше, чем во времена СССР, 107 процентов к уровню тех, советских лет. Откуда взяли дополнительно? — Это бывшие пастбища, это «неудобья», которые сегодня распахиваются мощной техникой.

И тут ещё хочется сказать вот о чём: как радует людей вид вспаханного, возделанного поля! Даже горожан. Видимо, всё равно остались в большинстве из них какие-то гены оттуда, из старины. И неважно, кому это поле принадлежит — компании «ТуламашАгро» или фермеру Прохорову, — главное, что земля-матушка родит, а людей это очень радует.

Поэтому мы стараемся работать по таким критериям, мы не хотим быть жадными — типа, «давайте, по самой высокой цене продадим!», потому что посмотрит человек на далёкий, зелесённый участок и скажет: «Извините, ребята, но лес за такие деньги я убирать не буду...»

Поэтому здесь всё в комплексе: надо не просто распахать, посадить и убрать. Надо ещё и продать. С тем, чтобы этот человек, этот фермер получил доход. Тогда он будет стремиться работать дальше.

— И тогда он будет больше арендовать площадей...

— Конечно!

Тут хочется вспомнить вот о чём... Ещё в далёком 2012 году, когда губернатором был Сергей Шойгу, а я был его заместителем, на встрече с руководителями крупных предприятий, которая проходила 1 августа 2012 года в Ступино, в ЗАО «Татариново», все руководители в один голос говорили ему о том, что вся земля находится у банкиров, что в аренду они её не отдают, а если продают, то по огромным ценам. И тогда Сергей Кужугетович начал работу над тем, чтобы был, как говорится, «кнут и пряник». Он отправил письмо президенту о том, что необходимо увеличить штрафы и поднять налоги на те земли, которые не используются. В создании этого письма я тоже принимал участие. Это «кнут», а «пряник» заключался в том, что люди, которые будут брать и вводить в оборот земли сельхозназначения, должны получать поддержку. Надо давать им средства на так называемые культуртехнические работы. Мы тогда эту работу начали, и благодаря ей произошли большие хорошие перемены, особенно в нашем городском округе.

Когда мы эту работу здесь только начинали, в 2014 году, на гектар выделялось порядка 3 тысяч рублей. То есть берёт фермер или предприятие залесённый участок, а мы ему говорим:

«Пожалуйста, распахивай, мы тебе ещё деньги дадим. Но ты должен всё это вспахать и ввести в оборот. Не просто бороной проехать и сказать: «Дайте денег, я всё сделал», и не просто сбоку от дороги скосить, а дальше — «трава, не расти!». Нет, должна быть реальная работа на земле.

Сегодня, в 2021 году, на эти самые «культуртехнические работы» выделяется уже 10 тысяч на гектар. Понятно, что участков остаётся всё меньше, у нас их осталось уже, наверное, всего четыре или пять.

Но! Какая есть проблема? — Мы обсуждали её с Андреем Разиным, сегодня он заместитель председателя правительства Московской области, министр экологии и природопользования Московской области, а до этого был министром сельского хозяйства. Надо всё-таки сокращать время согласования земельных участков при постановке их на кадастровый учёт. Согласования — с нашими лесниками, с трассой М-5, железнодорожниками...

И ещё одна проблема, которую мы также обсуждали с Минсельхозом Московской области: эта проблема связана с пожарами, с горящей травой. Горит она в основном рядом с деревнями, и знаете почему? — Потому что и в царское время, и во время советское были так называемые «выгоны» для скота, на которых пасли не общественный, а личный скот — овец, коров... Где-то 10, где-то 15 гектаров. И всё это практически в черте села или деревни. Сегодня, к сожалению, коров — раз, два и обчёлся. Поэтому никто там ничего не косит, потому что — нельзя! Потому что это земля поселений. Фермеры говорят: «Владимир Николаевич, мы готовы её взять, но...» Дело в том, что арендная плата на земле поселений в 10–15 раз выше, нежели на земле сельхозназначения. Поэтому фермеру, который свои деньги считает, это просто невыгодно. Этот вопрос я просил решить и Минсельхоз: мол, давайте арендную плату сделаем такую же, как за земли сельхозназначения, тогда эти участки будут выкашиваться и у нас не будет проблем с пожарами, которые нас, к сожалению, так порой мучают. При этом землю эту выводить из поселения не будем, придёт время — будут у нас ещё расти деревни и сёла.

«ПОЧЕМУ МОРКОВКА ДОРОЖЕ, ЧЕМ БАНАН»

— Пожары — очень важная проблема, и я так понимаю, что, даже несмотря на то, что практически всю землю вы уже распределили, работы у вас ещё «непочатый край»?..

— Да, конечно. Сейчас надо идти дальше. Действительно, земли уже работают, но смотрите какая беда...

У нас пойма Оки — 40 километров в ширину. Земли по плодородию как в долине Нила. Представляете? В советские времена, да и в 90-е годы, пока мэром Москвы ещё был Лужков, существовали так называемые «плодоовощные базы», и наш народ, выращивая морковку, свёклу, капусту, поставлял всё это на такие базы. Они за эту продукцию рассчитывались, Москва имела по дешёвой цене овощи, а фермер — средства. Когда власть в Москве поменялась, эти базы закрыли, они переданы на какие-то другие направления. И что происходит? — Если, например, в советские годы, когда я был заместителем директора огромного хозяйства, ОПХ «Красная Пойма», у нас работало полторы тысячи человек и мы поставляли в Москву 30 тысяч тонн свёклы, моркови, капусты, то сейчас на этой пойме морковку, свёклу, капусту уже перестают выращивать, потому что попасть с такими, не достаточно большими объёмами в торговые сети — невозможно, продать просто так — тоже невозможно. И что делают сейчас? — Переходят на зерно. Пойма у нас спокойно даёт 70 центнеров с гектара. Кубанцы и те позавидуют. Поэтому, на мой взгляд, сегодня надо делать всё, чтобы переходить на государственный заказ. Нет, ни в коем случае не принуждать, как в советское время, мол: «Ты должен посеять именно это и именно столько-то!» Просто надо сказать: «Производи тысячу тонн моркови, а мы тебе на это дадим субсидию. Мы дадим тебе денег, и ты построишь хранилище. Мы «нажмём» на торговые сети, и они у тебя будут брать продукцию!» А иначе... Не по этой ли причине у нас и морковка-то стоит дороже, чем банан... Помните этот случай?

А дальше надо переходить к более глубокой переработке. На мой взгляд, зерно произвели — надо его дальше... Сейчас уже подписано соглашение о строительстве у нас, в Луховицах, птицефабрики по производству яйца. Из Рязани к нам приходят производители знаменитого «Окского». Я, честно говоря, против свинокомплекса, потому что у нас всё-таки довольно много людей живёт и не стоит им создавать неудобства, поэтому, думаю, его надо куда-то подальше на юг, где от деревни до деревни 20–30 километров. И зерна много там — миллионы тонн.

Работы много, Подмосковье сегодня, на мой взгляд, вполне способно обеспечивать себя многими видами продукции, а те направления, которые были выбраны ещё в советское время — молоко, картофель и овощи — это правильные направления.

— С тех, советских ещё времён всё мы знаем, что такое луховицкий огурец...

— В 2017 году мы даже получили патент на этот наш бренд, но, к сожалению, молодёжи сегодня выращивать огурцы не интересно. Потому что попасть на рынок города Москвы очень сложно.

«КОНКУРЕНЦИЯ НАМ НЕ МЕШАЕТ, А ПОМОГАЕТ»

— Вернёмся к торгам. Та система, которая была реализована законодательством Российской Федерации для развития конкуренции, преследовала цель создать достаточно эффективных механизмов для управления имуществом. В масштабе страны. А если взять отдельный район или, как сейчас, городской округ, то как вы считаете, не ограничили ли в какой-то степени эти законодательные изменения ваши возможности с точки зрения эффективного ведения хозяйства? Не усложнил ли вам жизнь переход к таким конкурентным процедурам? Или вы всё-таки нашли способ, как их правильно использовать и сохранить эффективность?

— Скажу так, и коллеги мои, думаю, меня поддержат: абсолютно ничего страшного не произошло. Конкурентность нужна. Фермеры, владельцы предприятий — все они очень умные люди, я уверяю вас, что про любые участки, которые мы выставляем, они прекрасно знают всё: состав почвы, на что это поле готово, что оно может дать, какую прибыль с него получить. И если мы выставляем на торги участок, который им интересен, то даже если цена на него вырастает, как я уже приводил пример, с 98 тысяч до 5,9 миллиона рублей, они всё равно на это идут. Вот такая конкуренция — она должна быть, это нормально. Она нам совершенно не мешает, поверьте. Наоборот, развитие конкуренции позволяет нам получать в бюджет больше средств.

Великолепно, что сейчас торги проходят в электронной форме, то есть ездить никуда не надо. Всё замечательно. И показательным является то, что у нас нет ни одних обжалованных результатов торгов, то есть всё чисто и прозрачно.

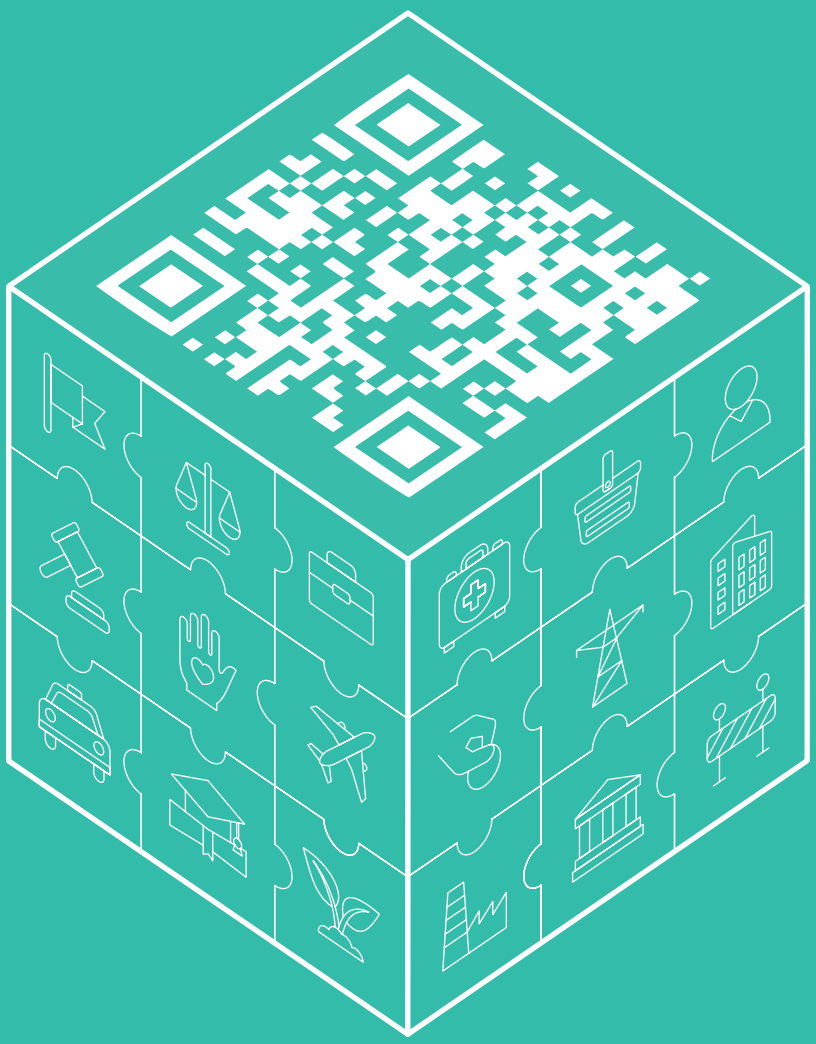
А про то, что нам мешает, я вам уже сказал. Это долгие объяснения с нашими коллегами-лесниками: мы с ними всё согласовываем по шесть месяцев, по восемь, по десять... А поставили бы, например, участок на кадастр в июле, тогда его успели бы обработать и посеяли бы, например, в сентябре озимый рапс. Если же мы этот участок сдадим только в октябре, то фермер, считайте, год уже потерял. Поэтому, на мой взгляд, сейчас надо посмотреть, как ускорить это «межевание» между хозяйствующими субъектами. У нас осталось 120 гектаров практически под Рязанью — хорошая земля, там человек пять точно на конкурс придут. Но... только мы оформили одно «озеро», как оказалось, у нас там ещё и верховье какого-то ручья... И мы опять это верховье делим с нашими коллегами из министерства экологии.

Что же касается конкуренции, то я понимаю, почему такой вопрос возникает: потому что есть люди нечестные. Есть некие «фермеры», которые и у нас пытались «приземлиться», они считают, что «вот возьмём сейчас за копейки землю, заложим её аккуратненько в банк и на этом будем потихонечку иметь для себя какие-то хорошие преференции». На самом деле всё, что они обещают, — это блеф, потому что ничего у них нет — ни техники нет, ни умения, ни знаний; но он говорит: «Я — фермер». У нас кстати, на бумаге — 170 фермеров, а работают только 48. Остальные ждут, когда, как при Ельцине, технику дадут и прочее...

Мы же продолжаем решать целый комплекс вопросов. Фермеры прекрасно понимают нас, а мы их понимаем. Нам важно не только землю им предоставить, но ещё и помогать по всем направлениям: в том же сбыте продукции, например, а иногда — механизаторами. Мы не разделяем: «Вот в советское время так надо было, а сегодня — нет». Мы очень многое делаем для развития сёл, где живут фермеры. В прошлом году мы открыли шесть спортзалов только в дальних сёлах и деревнях. Мы действительно работаем, как говорят, «как дома», мы стараемся делать так, чтобы люди видели во власти не каких-то «жмотов», которые выжимают из них последние соки, а помощников. Мне кажется, что у нас это получается...

КОНКУРЕН|TEAM

люди
бизнес
технологии



Сайт | Портал ЕАСУЗ | Вконтакте | Facebook | Instagram | Youtube