

Третья Всероссийская конференция «Выставочно-ярмарочная и конгрессная деятельность и модернизация экономики России»

# Этот пресловутый 94-ФЗ...

**От редакции:** В последние годы в выставочном сообществе сложилось определенное мнение о применении в отрасли Федерального закона 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

Судя по дискуссии, развернувшейся на конференции, оценка эта весьма нелицеприятна. Отдельное заседание для обсуждения этого вопроса в программе конференции не было предусмотрено, но о необходимости внесения изменений в 94-ФЗ говорили многие выступавшие.

Предлагаем читателям обзор мнений участников конференции.

Разговор о практике применения федерального закона 94-ФЗ в выставочном бизнесе и об организации российских экспозиций на зарубежных выставках поднял во вступительном слове на пленарном заседании вице-президент ТПП РФ **Владимир Страшко**. Перечисляя основные проблемы отрасли, он отметил, что результаты проведения тендеров по отбору операторов российских экспозиций, организованных с частичным бюджетным финансированием, не выдерживают никакой критики, и высказал несколько конкретных предложений.

Чтобы обеспечить объективность конкурсной комиссии, в ее составе должны быть не только работники ответственного за данную выставку ведомства, но и представители других федеральных министерств. Необходимо также повысить требования к участникам конкурса. Претенденты должны быть в состоянии качественно и профессионально подготовить экспозицию, особенно, когда речь идет о национальных российских выставках.

После неудачного проведения (по всеобщему признанию) осенью 2009 года в Чикаго очередного такого мероприятия, в адрес Минпромторга России, который в настоящее время курирует выставочную отрасль, было направлено письмо за подписью Евгения Примакова с просьбой решить существующие проблемы. Далее вице-президент ТПП РФ пообещал держать этот вопрос на контроле.

Однако не все так безнадежно. Владимир Страшко сообщил и о достаточно серьезном решении Правительства России в отношении организаторов российских экспозиций «на международных, национальных и иных выставочно-ярмарочных мероприятиях» с частичным финансированием из федерального бюджета. Объем авансирования операторов российских экспозиций, частично финансируемых из федерального бюджета, начиная с 2010 года и далее в плановые 2011 – 2012 годы увеличен с 30% до 60%.

Добиваться такого решения, по словам Владимира Страшко, пришлось долго. С 2005 года, когда организацией российского участия на «ЭКСПО-2005» занялся «Экспоцентр», Торгово-промыш-

ленной палатой РФ в адрес Правительства России было направлено несколько обращений с соответствующими предложениями.

Предметная дискуссия по теме началась после выступления заместителя начальника Управления контроля рекламы и недобросовестной конкуренции ФАС России **Юлии Гундаровой**, в котором она коснулась и применения 94-ФЗ. По ее словам, представители выставочного сообщества постоянно говорят о том, что этот федеральный закон не подходит для выставочного бизнеса. Но пока это только слова. «Говорить можно что угодно, пора уже и что-то делать. Задача ФАС России – следить за точным соблюдением закона. Есть жалобы, информация о нарушениях? Приходите, пишите, рассказываете о возникающих проблемах! – обратилась она к собравшимся. – Ведомство всегда идет на контакт, рассматривает все обращения, помогает, если речь идет о реальных предложениях по улучшению ситуации».

Закончив речь, она собралась покинуть трибуну. Но не тут-то было. Оппонентов – целый зал. Первым вопросы стал задавать заместитель генерального директора ЗАО «Экспоцентр» **Сергей Беднов**.

«По поводу «пресловутого» 94-ФЗ, начал он, – не кажется ли вам, что ФАС России давно пора обратить внимание на несоответствие соотношения двух критериев: цены контракта и квалификационных требований для выставочной деятельности. Сейчас это соотношение составляет 80 к 20. В то же время, согласно тому же 94-ФЗ, при проведении тендера на заключение государственного контракта с юридической компанией на работы правового характера (исследований и пр.) это соотношение составляет 45 к 55».

Не думаю, что требования к квалификации выставочного оператора должны быть ниже, чем для юридической фирмы. Особенно остро этот вопрос стоит при отборе операторов российских национальных выставок и экспозиций за рубежом. Организация такой экспозиции – дело государственное. Российская национальная выставка представляет лицо страны, формирует имидж России.

И здесь квалификационные требования при выборе победителя имеют очень большое значение.

Второй вопрос связан с недобросовестной конкуренцией в выставочном бизнесе. «Если в ФАС обратятся потребители выставочных услуг – не экспоненты, а посетители, и заявят, что они введены в заблуждение тем, что в одно и то же время в Москве проводились выставки с одним и тем же наименованием, будет ли это признано нарушением федерального закона «О защите конкуренции?» – задал вопрос Сергей Беднов».

Отвечать взялся по просьбе Юлии Гундаровой представитель Управления контроля размещения государственного заказа ФАС России **Лев Маков**.

«Мы осуществляем контроль за соблюдением федерального закона 94-ФЗ. Не скажу, что он «пресловутый», – отметил представитель ведомства, – наоборот, он обеспечивает равный доступ участникам размещения заказа к проведенным торгам».

Что касается соотношения «цена – качество». Критериев отбора победителей тендера, утвержденных 94-ФЗ, больше двух, в частности, принимаются во внимание сроки и объем предоставления гарантий. На конференции прозвучало, что в регионах создаются «свои» выставочные компании, пользующиеся административным ресурсом, а критерий квалификации – это субъективный критерий, и возможна такая ситуация, что именно по этому критерию заказчик выберет «свою» компанию».

Лев Маков убежден, что подготовка выставочной экспозиции связана не только с творческими моментами, но и с организационными задачами, выполнение которых практически никак не связано с серьезными квалификационными требованиями – речь идет о застройке стендов, печати каталогов, охране, сопутствующих мероприятиях и пр. Выделить квалификационную составляющую в общем объеме задач по организации выставки достаточно сложно, и, поскольку отсутствует единый подход к такой оценке, то в законе больший упор сделан на объективный показатель – финансовый – цену исполнения контракта. Если есть аргументы, подтверждающие,

что выставочная деятельность носит более творческий характер, и значимость критерия квалификационных требований должна быть 45%, этот вопрос можно обсудить отдельно. ФАС России открыта для диалога.

Последние слова были встречены нарастающим шумом в зале. Общее мнение собравшихся выразил генеральный директор ЗАО «Экспоцентр» **Владислав Малькевич**.

«Вы считаете, что все прекрасно. А на самом деле все ужасно! Какова реальная ситуация? Конкурсы в Минпромторге России выигрывают незначительные фирмы, не имеющие никакого веса и профессиональной квалификации. Выставки проваливаются. Так, в частности, произошло с Российской национальной выставкой в Чикаго осенью прошлого года. И подобных примеров – тысячи. Давайте встретимся и рассмотрим вопрос по существу», – обратился руководитель «Экспоцентра» к представителям ФАС России.

В ответ **Лев Маков** еще раз подтвердил готовность своего ведомства к открытому диалогу, отметив, что специфические требования к конкурсу должны прописываться в техническом задании, а если их не будет, то все ограничится взысканием цены. В итоге получится дешево и плохо.

В особо важных случаях можно и нужно готовить специальное Постановление Правительства России, в котором прямо прописывается: такую-то выставку готовит такая-то компания. Механизмы для этого есть. И тогда не понадобятся никакие торги и конкурсы.

Генеральный директор «Мордовэкспоцентра» **Лев Агеев** затронул практику применения федерального закона 94-ФЗ в регионах. По его словам, при организации региональных стендов на выставках в России и за рубежом, на подготовку которых выделяются средства из местного бюджета и проводятся соответствующие тендеры, практически осуществляется финансирование государства со стороны выставочных компаний.

В прошлом году «Мордовэкспоцентр» выиграл тендер на организацию коллективного стенда Мордовии на крупной московской выставке. Компания выполнила все свои обязательства, затратила собственные ресурсы, но положенные бюджетные средства не может получить вот уже восьмой месяц – с октября 2009 года. «Так кто кого финансирует и поддерживает в соответствии с 94-ФЗ? Государство – выставки, или выставочные компании – государство?» – обратился Лев Агеев с вопросом к участникам конференции и представителю ФАС.

«Другая сторона тендера – непрофессионализм случайных победителей: конкурс выигрывает фирма «Рога и Копыта», а потом оттуда звонят нам и просят провести выставку! Сами они этого сделать не могут».

Поэтому поддерживаю требование изменить соотношение критериев оценки при выборе победителей конкурса» – добавил он.

И привел еще один пример. «Победитель тендера на организацию Российской экспозиции на выставке «Зеленая неделя» в Берлине, получивший дотацию из федерального бюджета, требует 11000 рублей за один квадратный метр выставочной площади, в то время как сами немцы-организаторы – 6700 рублей! Уборка стенда – наши предлагают 44 000 рублей, немцы – 24 000 рублей. Переводчик на стенде – 112 000 и 66 000 рублей соответственно. Где здесь государственная поддержка? Куда она ушла? Где федеральный закон? Как он работает? Вот что надо обратить внимание! Вот что надо обсуждать! В выставочном бизнесе 94-ФЗ не работает!» – уверен Лев Агеев.

Представитель ФАС России, оказавшись в одиночестве против всех, вновь попытался ответить, заявив, что если есть претензии – надо обращаться в ведомство, срок рассмотрения жалоб – пять рабочих дней... Но эти его слова были встречены уже откровенным смехом.

Свое мнение высказал президент выставочного объединения «Рестэк» **Сергей Трофимов**. Претензии выставочников касаются не исполнения, а сути закона, – уверен он. – Максимальная маржа, которую операторы закладывают в смету – 15%. На некоторых зарубежных выставках – еще меньше. При этом до сих пор максимальный объем предварительного финансирования составляет 30% от суммы контракта, 70% выделяется после окончания выставки. Говоря иначе, в сам закон заложено требование к оператору авансировать мероприятия, на которых государство считает нужным представлять Россию.

Генеральный директор «Нижегородской ярмарки» **Валерий Барулин** поддержал крайне негативную оценку практики проведения тендеров по отбору операторов российских национальных выставок за рубежом. По его словам, конкурсы выигрывают случайные малочисленные компании, которые, как правило, не имеют никакого отношения к выставочной деятельности. Подобным явлениям он хочет «дать бой». Вале-

рий Барулин предложил организовать специальную конференцию, посвященную анализу результатов участия в выставках, проведенных за рубежом с частичным финансированием из средств федерального бюджета в 2009-2010 гг. Инициаторами и организаторами мероприятия могли бы стать РСВЯ, ТПП РФ, РСПП, Федеральная антимонопольная служба, Генеральная прокуратура, Счетная палата, а также и участники российских экспозиций за границей.

Ведущий пленарного заседания **Игорь Коротин** предложил на этом закончить дискуссию и продолжить это серьезное обсуждение на специальной встрече совместно с ФАС, где нужно выработать предметные предложения для внесения на рассмотрение в Правительство России и компетентные органы.

Итоги обсуждения в своем выступлении подвел президент Московской торгово-промышленной палаты **Леонид Говоров**. Выставочникам надо быть активной, искать решение главного вопроса: как изменить федеральный закон? ФАС России также должна занять активную позицию и, понимая несовершенство закона, выходить в Правительство России с предложениями о дополнениях и изменениях. Нужны общие усилия.

В столице этот вопрос решается на локальном уровне. Принято Постановление Правительства Москвы о развитии конкуренции, прорабатывается вопрос об учете деловой репутации в конкурсных процедурах. В то же время, надо понимать – без изменений и дополнений законодательства на федеральном уровне решение этой проблемы не сдвинется с места.

Дискуссия по поводу «пресловутого» (или «не пресловутого»?) федерального закона 94-ФЗ ясно показала, что практика его применения в выставочной сфере требует коренных изменений. Выставочники обозначили болевые точки. Что дальше? Время покажет. Изменение редакции федерального закона – дело серьезное. В то же время мнение выставочного сообщества однозначно – изменениям быть.

