



ББК67.404.213.41  
УДК 347.1

## УЧЕТ КВАЛИФИКАЦИИ ИСПОЛНИТЕЛЕЙ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ КОНТРАКТОВ

*И.В. Балтутите*

Статья посвящена проблемам учета квалификации и репутации в ходе проведения процедур закупок и осуществления государственных контрактов. Автором статьи при анализе норм Федерального закона «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», предусматривающих невозможность включения в документацию условий о квалификации, указывается на преимущества и недостатки данного явления, рассматривается вопрос о важности предквалификационного отбора и новых способах размещения заказов.

**Ключевые слова:** государственные и муниципальные контракты, квалификация участника, исполнитель, квалификационные критерии, предварительная квалификация.

Одной из наиболее важных новаций Федерального закона от 21 июля 2005 г. «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд и муниципальных нужд» [7] (далее – Закон № 94-ФЗ), существенно изменившей систему размещения государственного и муниципального заказа в целом, стал запрет на квалификационный отбор участников торгов (предварительную, последующую и постквалификацию). По сути, в качестве основного критерия выбора предложения законом устанавливается минимальная заявленная цена контракта. Для закупок «стандартизированного» товара такой порядок вполне подходит – в этих случаях обеспечение качества исполнения контракта действительно сводится к грамотному составлению конкурсной документации и спецификаций предмета закупки. Вместе с тем в ряде случаев квалификация и репутация поставщика являются единственной, пусть и не абсолютной гарантией качественного и своевременного исполнения контракта. И для таких видов закупок пренебрежение квали-

фикационными критериями и отказ от квалификационного отбора поставщиков многократно увеличивают риски неисполнения или некачественного исполнения контракта.

Проблемы учета квалификации и репутации в ходе проведения процедур закупок и осуществления государственных контрактов широко обсуждаются в теоретической и практической литературе.

Само понятие «квалификация участника» законодательно не закреплено, его содержание не раскрывается. В.А. Щербаков сформулировал определение понятия квалификации участника отборочных процедур в процессе размещения государственных, муниципальных заказов. Квалификация участника конкурса размещения государственного или муниципального заказа – это показатель, характеризующий, с одной стороны, участника отборочных процедур как хозяйствующего субъекта – юридического лица или индивидуального предпринимателя, а с другой стороны – его персонал, привлекаемый к исполнению данного заказа, с учетом уровня его профессиональной подготовки, наличия соответствующего опыта работы и т. п. [12].

Закон № 94-ФЗ в целях недопущения конкуренции со стороны заказчика прямо предусматривает невозможность включения в конкурсную документацию условий о квалика-

ции. Так, в п. 2.1 ст. 22 указано, что не допускается включать в конкурсную документацию (в том числе и в форме требований к качеству, техническим характеристикам товара, работ, услуг, требований к функциональным характеристикам – потребительским свойствам – товара) требования к производителю товара, к участнику размещения заказа (в том числе требования к квалификации участника размещения заказа, включая наличие у участника размещения заказа опыта работы), а также требования к его деловой репутации, требования к наличию у участника размещения заказа производственных мощностей, технологического оборудования, трудовых, финансовых и других ресурсов, необходимых для производства товара, поставка которого является предметом контракта, выполнения работ, оказания услуг, являющихся предметом контракта, за исключением случаев, если возможность установления таких требований к участнику размещения заказа предусмотрена настоящим Федеральным законом.

Закон разрешает применение таких процедур лишь в крайне ограниченном перечне случаев, например, при проведении конкурса на выполнение НИР, ОКР, проектных, изыскательских и аварийно-спасательных работ, реставрации памятников, музейных коллекций, особо ценных документов, а также на оказание медицинских, аудиторских услуг, услуг в области оценочной деятельности, услуг специализированной организации для осуществления функций по размещению заказа.

Важно отметить, что в перечисленных выше случаях закон предусматривает не применение предварительной или последующей квалификации как условия допуска участников к торгам, а использование квалификационных критериев в ряду прочих критериев для оценки конкурсных заявок. Иными словами, Закон № 94-ФЗ не разделяет процедуру квалификационного отбора и процедуру оценки предложений. При этом закон и принятые к нему подзаконные акты предусматривают крайне низкие весовые коэффициенты для квалификационных и качественных критериев (для большинства видов закупок, перечисленных в ст. 28 закона № 94-ФЗ, вес квалификационных критериев не может превышать 20 %). Таким об-

разом, определяющее значение в выборе поставщика отдается количественным и прежде всего ценовым критериям.

Закон не позволяет использовать такие квалификационные критерии, как финансовое состояние (размер оборота) участника и технические возможности для исполнения контракта.

Практика использования квалификационного доступа к торгам и квалификационных критериев при размещении государственного заказа серьезно дискредитировала себя в период, предшествующий принятию Закона № 94-ФЗ. В отсутствие эффективной системы контроля за размещением государственного заказа применение предварительной и последующей квалификации, основанных на произвольных критериях, открывало недобросовестным государственным и муниципальным заказчикам широкие возможности для манипулирования результатами торгов и отсекация неугодных участников.

Однако, как справедливо отмечают в отчете Всемирного банка, посвященном анализу системы размещения государственного заказа в России и опубликованном накануне вступления в силу Закона № 94-ФЗ, плохая практика применения не означает, что квалификационные критерии сами по себе являются негодным инструментом отбора поставщиков: «Нам известно, что в прошлом имели место случаи злоупотребления квалификационными критериями. Однако было бы неоправданно отказываться по этой причине от одного из главных принципов не только закупок, но и формирования здорового и сильного делового сообщества. Внедрение новых механизмов контроля исключает возможность повторного возникновения злоупотреблений квалификационными критериями». Отчет называет запрет на использование квалификационных критериев «главным недостатком закона № 94-ФЗ».

Наиболее серьезные претензии как со стороны заказчиков, так и со стороны поставщиков вызывает допущенный в Законе № 94-ФЗ перекос в сторону количественных критериев оценки в связи с размещением государственных заказов на работы и услуги по созданию и реализации сложных проектов, а также сложных работ и услуг, результат которых можно оценить только после их выполнения.

Еще одним серьезным последствием отказа от квалификационного отбора участников госзакупок и пренебрежения квалификационными и качественными критериями оценки предложений стало облегчение доступа к торгам на заключение государственных контрактов неквалифицированным и недобросовестным поставщикам. Такая ситуация не только не способствует повышению конкуренции при проведении государственных закупок, но и создает широкие возможности для применения инструментов недобросовестной конкурентной борьбы, прежде всего демпинга.

В литературе данный вопрос также широко обсуждается. Так, Н.А. Испенкова указывает на то, что лишение государственного заказчика возможности учитывать квалификацию и опыт подрядчиков и исполнителей, что особенно важно в области капитального строительства, способно намного увеличить сроки согласования и проверки соответствия по качеству поставляемого товара, оказываемых услуг, выполнения работ. Также, по мнению автора, это создает предпосылку к включению в государственный контракт дополнительных условий, связанных с расторжением государственного контракта по причине несоответствия поставляемого товара, иных условий требованиям государственного заказчика [4].

По мнению И.В. Кузнецовой, высокие риски поставки товара или выполнения работы ненадлежащего качества обусловлены также отсутствием применения квалификационных требований к участникам. Формируя техническое задание, заказчик осознает, что фирмы-участницы аукциона вне зависимости от своих реальных возможностей будут согласны со всеми требованиями технического задания по качеству, но фактически это качество можно будет оценить только после выполнения работ. Заказчик оказывается незащищенным от мелких организаций, которые впоследствии могут быть не способны выполнить в полном объеме и с надлежащим качеством контракт. Данная проблема обусловлена тем, что заранее оценить качество подрядчика в рамках существующего законодательства не представляется возможным. Однако от качества выполненных подрядчиком проектных работ в значительной степени зависят дальнейшие расходы заказчика по выпол-

нению строительно-монтажных работ, эксплуатации и обслуживанию объекта [1].

Конечно, с введением торгов резко увеличилось количество участников размещения заказа, выросла конкуренция, а соответственно и эффективность государственных закупок. Но количество участников в торгах не влияет на рост эффективной конкуренции. Некоторые строительные фирмы не имеют даже офиса и сотрудников, они просто участвуют в аукционах, проигрывают в них по договоренности с будущим победителем и получают от него «вознаграждение». Конечно, было бы правильным подвергать строительные компании, желающие работать в системе госзаказа, тщательной проверке, чтобы было достигнуто надлежащее качество услуг. Это позволит сэкономить деньги и время как заказчика при проведении торгов, так как будут присутствовать только достойные участники, так и самих участников, ведь они практически не имеют возможности выиграть. Но на данный момент для конкурсной документации не представляет важности история компании, наличие базы, техники, квалифицированного персонала, опыта работы.

Министерство регионального развития России, в свою очередь, предлагает включить в Закон № 94-ФЗ требование проводить конкурсы на выполнение строительных работ не только с учетом цены, предложенной в заявке, но и с учетом квалификации участника конкурса, при этом значимость квалификации должна быть не менее 40–50 %. В документе с предложениями говорится, что «отбор подрядчиков должен осуществляться не по единственному критерию – цена, а по соотношению “цена – качество – надежность”». Таким образом, квалификация не менее важна, чем цена. При этом параметры оценки по критерию «квалификация» должны устанавливаться в зависимости от размещаемого заказа, исходя из содержания, сложности и видов выполняемых работ.

Также, по мнению специалистов Министерства регионального развития России, оценка и сопоставление заявок на участие в конкурсе должны осуществляться по следующим критериям:

- цена контракта (с обоснованием в случае предложения о снижении начальной цены контракта более чем на 10 %);

- квалификация участника конкурса; технологические решения (при размещении заказа на проектно-изыскательские работы);
- критериями оценок заявок могут быть также срок выполнения работ, срок и объем предоставления гарантий, но эти критерии не должны иметь определяющего значения при выборе подрядчика.

Квалификацию предлагается оценивать по таким параметрам, как опыт выполнения аналогичных работ, обоснованность графиков выполнения работ по этапам, уровень квалификации персонала. Также необходимо наличие у участника конкурса оборудования, в том числе грузоподъемного, транспортных средств и механизмов, предусмотренных проектной документацией для выполнения строительных работ [10].

Можно выделить и другие критерии, по которым предлагается оценивать квалификацию. В литературе встречаются мнения об учете деловой репутации, информации о ранее выполненных государственных и муниципальных контрактах, отсутствии случаев привлечения к ответственности за возмещение причиненного вреда [13].

В зарубежной литературе обсуждается вопрос не об уместности учета квалификации и репутации исполнителей, а о том, какие механизмы учета наиболее рациональны в тех или иных обстоятельствах. В зарубежной литературе и практике есть обоснованные конкретные рекомендации по использованию в данных целях специальных процедур, например, двухэтапных торгов или конкурентных переговоров, а также по оптимизации соотношений качественных и ценовых критериев применительно к разным типам закупаемых товаров, услуг, выполняемых работ. Кроме того, в мировой практике используются научно проработанные механизмы адаптации уже заключенных контрактов к изменяющимся внешним условиям – с обеспечением должной прозрачности таких изменений [1].

Как нами указывалось выше, Закон № 94-ФЗ в п. 2.1 ст. 22 прямо предусматривает невозможность включения в конкурсную документацию условий о квалификации. Однако в то же время ст. 28 предусмотрено, что в качестве критериев оценки заявок

помимо цены заказчик может использовать такой критерий, как качество работ, услуг и (или) квалификацию участника конкурса при размещении заказа на выполнение работ, оказание услуг (п. 1.1 ч. 4 ст. 28 № 94-ФЗ). При этом указано, что значимость критериев качества и квалификации не может составлять более 20 %, в некоторых предусмотренных законом случаях – 45 %. По мнению Д.С. Торосян, критерий квалификации субъективно оценивается заказчиком: с одной стороны, заказчику предоставлена возможность учесть возможных недобросовестных подрядчиков, а с другой – явно присутствует момент субъективизма [11]. И с этим нельзя не согласиться.

В Вестнике строительного комплекса также указывается, что квалификационный отбор необходим заказчику для того, чтобы избавиться от ненужных участников конкурса и получить заранее predetermined результаты конкурса. При этом квалификационный отбор является одной из основных гарантий получения заказчиком продукции требуемого качества и уровня выполнения контракта. В некоторых случаях квалификационный отбор является едва ли не единственной гарантией, например, в закупках сложной интеллектуальной продукции. Для строительной отрасли это тоже весьма актуально (см. текст в предыдущей редакции) [3].

В настоящее время обсуждается и вопрос о проведении так называемой «предквалификации», о важности именно предварительного отбора. Предлагается проводить оценку участников конкурса не только на стадии сопоставления их заявок, где должны выявляться наиболее квалифицированные участники, но и на предварительной стадии рассмотрения заявок, в ходе «предквалификации». Согласно предложениям Министерства регионального развития, на стадии предварительной квалификации «должны оцениваться минимальные требования, необходимые для выполнения работ, которым должна соответствовать компания. К числу таких требований относится наличие определенного числа квалифицированных работников, опыта выполнения аналогичных работ». Уточняется, что на стадии предквалификации необходимо проверять участников конкурса на наличие выданного про-

фильной саморегулируемой организации допуска к выполнению работ, при этом стоимость объекта, исходя из которой был выдан допуск, не может быть ниже начальной (максимальной) цены контракта. На этой же стадии должно проверяться наличие опыта выполнения аналогичных работ, финансовая устойчивость компании, а также отсутствие в реестре недобросовестных поставщиков сведений об участнике размещения заказа, в том числе его руководителях и специалистах [10].

Л.В. Хвоинский также высказывается за предквалификацию. Он считает, что предквалификация также должна стать обязательным условием для проведения конкурсов. В той или иной форме она есть практически во всех цивилизованных странах. Автор в качестве примера приводит нормы, установленные в американском штате Джорджия, где предварительная квалификация предусматривается для размещения генеральных подрядов стоимостью от 2 млн долл. и субподрядов стоимостью от 500 тыс. долларов. Проводится она ежегодно, по ее результатам формируются рейтинговые списки.

При этом участники предварительной квалификации представляют:

- бухгалтерскую отчетность за 12 месяцев;
- заключение аудиторской проверки (финансовой и технической);
- характеристики от окружного представительства департамента штата по всем выполненным в штате работам;
- рекомендательные письма, если совместной работы не проводилось.

Эти показатели оценивают максимальную производительность и потенциальные возможности подрядного предприятия. В течение года в торгах могут принимать участие только организации, прошедшие процедуру предварительного отбора и включенные в рейтинговый список.

Л.В. Хвоинский указывает, что в принципе в России формировать рейтинговые списки для предквалификации можно будет через саморегулируемые организации после внесения в Градостроительный кодекс соответствующих изменений о необходимости создания СРО, объединяющих субъектов предпринимательской деятельности исходя из единства

отрасли производства товаров (работ, услуг). А в закон № 94-ФЗ нужно внести положение о том, что предквалификацию следует проводить в саморегулируемых организациях, зарегистрированных по отраслевому принципу, с учетом категорий сложности объектов, установленных внутри СРО. Это обоснованно, ведь среди основных целей саморегулируемых организаций – повышение качества инженерных изысканий, архитектурно-строительного проектирования, строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства. Кроме того, саморегулируемые организации несут субсидиарную ответственность в пределах компенсационного фонда саморегулируемой организации в случае причинения вреда в результате недостатков работ, выполненных членом такой СРО. Поэтому свидетельство о допуске в будущем вполне может стать достаточным основанием для участия в торгах. И, конечно, в закон следует включить положение о том, что саморегулируемые организации обязаны предоставлять заказчику необходимую информацию о текущем исполнении подрядчиком требований к выдаче свидетельства о допуске, установленных саморегулируемой организацией [9].

Можно встретить и другие различные предложения по усовершенствованию закона в части, касающейся вопроса квалификации участников. Так, указывается, что в борьбе со злоупотреблениями помогли бы такие меры, как установка квалификационных требований к участникам государственных торгов, начиная как минимум с объема контракта в 1 млн руб. (опыт работы на рынке, объем выполненных аналогичных работ за последний период, квалификация персонала и т. д.), ограничение на сумму разового контракта с учетом годового валового оборота компании или объема выполненных работ, а также введение санкций к компаниям, выполнившим поставку товаров или производство работ ненадлежащего качества или в нарушение сроков, в виде запрета на участие в госзаказе в течение как минимум одного года [6].

Министерство экономического развития РФ в проекте закона «О федеральной контрактной системе» существенно расширяет перечень способов размещения заказа на приобретение товаров, работ и услуг. В числе

предусмотренных законопроектом способов размещения предлагается: электронный аукцион с предквалификацией и открытый одноэтапный конкурс с предварительным квалификационным отбором. Параллельно с расширением возможностей выбора режима поставки в Кодексе Российской Федерации об административных правонарушениях авторы законопроекта предлагают внести статью о персональной ответственности заказчика (закупщика) за обоснованность выбора способа планирования, размещения заказа, контроля исполнения и приемки результатов и эффективность поставки. По их мнению, это уравновесит права и обязанности заказчика (закупщика) в целях предупреждения коррупции в сфере государственного (муниципального) заказа [5].

Министерство регионального развития России предлагает в целях выбора оптимального решения поставленной задачи и стимулирования развития инновационных технологий повышения качества объектов и предоставляемых гражданам услуг предусмотреть такую разновидность конкурса, как конкурс проектных решений, или «конкурс проектных решений с ценовыми предложениями». По его результатам может заключаться либо контракт на подготовку проектной документации и строительство «под ключ», либо контракт только на подготовку проектной документации, либо так называемый «контракт полного жизненного цикла», включающий и подготовку проектной документации, и строительство, и эксплуатацию объекта. Также предлагается проработать вопрос об установлении предельного снижения начальной цены контракта, вести реестр недобросовестных поставщиков, куда включалась бы информация о руководителях и специалистах тех участников размещения заказа, которые окажутся недобросовестными поставщиками. Ведение так называемых «контрактных историй» – еще одно возможное нововведение, в них должна отражаться информация о выполнении подрядчиком государственных контрактов, количество таких контрактов, их сумма, сроки, информация о ходе и результатах их исполнения, о допущенных нарушениях. Доступ к «контрактным историям» должен обеспечиваться через официальный сайт в Интернете [10].

Хотя можно встретить и противоположные мнения относительно важности учета квалификации исполнителей контракта. Так, по мнению некоторых специалистов в области размещения заказа, такая мера, как учет квалификационных требований, рациональна только по отношению к некоторым видам закупок. В целом квалификацию поставщиков вводить пока рано, и если закон был введен для того, чтобы стимулировать развитие бизнеса и появление новых предприятий, то требовать от молодых фирм опыта работы бессмысленно. Возможно, в каких-то областях и разумно требовать квалификацию, но систему государственных закупок лучше использовать как инструмент развития конкуренции, привлечения на рынок новых компаний. Авторы также считают, что закон о государственных закупках направлен в первую очередь на защиту интересов участников торгов, а нормы, защищающие заказчика, в законе есть, но они очень разбросаны, не систематизированы. Заказчикам трудно отстаивать свои права, возникает дисбаланс в защите интересов [6].

Ранее в Законе № 94-ФЗ действовал п. 5 ст. 28, который гласил, что при проведении конкурса на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских или технологических работ, на выполнение проектных, изыскательских и аварийно-спасательных работ, реставрации объектов культурного наследия народов Российской Федерации, музейных предметов и музейных коллекций, включенных в состав Музейного фонда Российской Федерации, документов Архивного фонда Российской Федерации, особо ценных и редких документов, входящих в состав библиотечных фондов, на оказание медицинских, аудиторских услуг, услуг в области оценочной деятельности, услуг специализированной организации для осуществления функций по размещению заказа для определения лучших условий исполнения контракта в соответствии с конкурсной документацией конкурсная комиссия вправе учитывать также такой критерий оценки заявок на участие в конкурсе, как квалификация участников конкурса, если такой критерий предусмотрен конкурсной документацией. Сейчас данное положение не действует, законодатель посчитал, что требование о

квалификации все же нарушает принципы добросовестной конкуренции. Д.С. Торосян считает, что это правильно, поскольку грамотно сформулированное техническое задание позволит отсеять неквалифицированных подрядчиков и при этом доступ к участию в торгах будет предоставлен любому желающему участнику [11].

А.А. Яковлев пишет, что для того, чтобы создать условия для конкуренции, важно обеспечить свободный доступ к участию в государственных контрактах для всех хозяйствующих субъектов, в первую очередь малых и средних предприятий. Расширить возможности доступа для новых участников должны были запрет на установление квалификационных требований и ограничение веса качественных характеристик исполнителя, связанных с наличием у потенциальных исполнителей квалификации и деловой репутации при оценке и отборе заявок [13].

Таким образом, квалификационные требования к участникам торгов существующим законодательством отодвинуты на последнее место. И это при том, что строительство непосредственно связано с безопасностью граждан, и заказчики должны учитывать то, что подрядчики, ощутимо снижающие цену, либо не собираются исполнять свои обязательства в полном объеме, либо не обеспечат высокое качество строительства. Также строительным организациям, участвующим в тендере, нет необходимости предоставлять обоснования достижения столь низкой цены.

Так, в Обзоре судебной практики 16-го Арбитражного апелляционного суда по рассмотрению споров, связанных с применением Федерального закона № 94-ФЗ за 2009 г., указано, что отсутствие документального обоснования снижения цены контракта не является основанием для отказа в допуске к участию в конкурсе. На наш взгляд, такое обоснование необходимо. И за рубежом необоснованно низкие цены подвергаются экспертизе, эксперты выясняют, за счет чего существует такая экономия средств [8].

В целом разработчики закона попытались максимально упростить вхождение различного рода организаций на рынок государственных закупок. Действительно для решения этой задачи в законе предусмотрен крайне ограниченный перечень обязательных требований к участникам размещения заказа.

Установление каких-либо иных требований запрещено по закону. Главным критерием в строительной сфере до недавнего времени было наличие лицензии. Сегодня лицензии заменены допусками саморегулируемых организаций. Документ о членстве в СРО, несмотря на все усилия профессионального сообщества, также можно приобрести в неограниченном количестве за определенную сумму. Государственный заказчик не вправе возлагать на участников размещения заказа обязанность подтверждать свое соответствие тем или иным требованиям. Данный факт может быть оспорен в ФАС или в суде. Опыт новоявленного потенциального поставщика, его финансовое состояние, наличие обученного и подготовленного персонала, его прошлые успехи и заказы не принимаются во внимание. Чем больше участников, тем выше конкуренция [3].

Что касается реестра недобросовестных поставщиков, то эта мера также является ненадежной преградой для недобросовестных и неквалифицированных компаний. Во-первых, для фирм-однодневок внесение в реестр не составляет никакой проблемы – такие компании в любой момент могут перерегистрироваться и сменить юридическое лицо, а затем вновь принять участие в государственных закупках, так как действующий закон запрещает квалификационный отбор участников торгов.

По мнению О. Аллилуевой, для того чтобы эта мера стала эффективной, необходимо вносить в реестр не только сами юридические лица, но и их учредителей, а также директоров. Аналогичная практика применяется Центральным банком РФ для борьбы с кредитными организациями, занимающимися обналичиванием денежных средств. Кроме того, автор считает, что необходимо значительно расширить перечень оснований для включения поставщиков в реестр недобросовестных поставщиков [2].

Строительные компании, желающие работать в системе госзаказа, должны подвергаться тщательной проверке, и это единственная возможность обеспечить качество услуг. Проведение квалификации участников сэкономит время и средства заказчика при проведении торгов, так как к основным процедурам конкурса будут допущены только компетентные участники. Следует отметить, что квалификационный отбор позволяет экономить силы

и средства тех участников, которые не прошли предварительную стадию, так как им не приходится участвовать во всех остальных процедурах конкурсных торгов, выиграть которые они практически не имеют возможности [3].

В таком случае возникает необходимость принятия таких мер по решению данной проблемы, как:

- Вернуться к обсуждению вопроса о целесообразности использования квалификационного отбора участников торгов, в первую очередь при проведении закупок технически сложной и уникальной продукции, сложных проектов, а также сложных работ и услуг. При этом процедура квалификационного отбора должна быть отделена от процедуры оценки предложений.
- Необходимо предоставить государственному заказчику право затребовать у участника торгов документы, подтверждающие истинность заявленных им сведений (или части сведений). Это должен быть закрытый список документов. При этом необходимо учесть реальные сроки предоставления таких документов органами государственной власти, а также возможность их предоставления участником торгов [2].
- В некоторых областях закупок для снижения риска невыполнения контракта в качестве минимальной меры необходимо значительно увеличить вес квалификационных и качественных критериев выбора наилучшего предложения. В первую очередь это актуально для закупок технически сложной и уникальной продукции, сложных проектов, а также сложных работ и услуг. Для этих областей оптимальным соотношением весов критериев «цена», с одной стороны, и «качество и квалификация» – с другой, является 30 к 70 %.
- Необходимо расширить перечень оснований для включения в реестр недобросовестных поставщиков.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вернуть закупки из зазеркалья // Эксперт. – 2010. – № 8. – С. 35–41.
2. Возможные направления совершенствования : федер. закон № 94-ФЗ. – М., 2010. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Госзаказ: благо или вред? // Вестник строительного комплекса. – 2010. – № 70. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Испенкова, Н. А. Административно-правовое регулирование размещения заказа: развитие и проблемы / Н. А. Испенкова // Бизнес в законе. – 2011. – № 2. – С. 174–177.
5. Концепция проекта Федерального закона Министерства экономического развития России «О федеральной контрактной системе». – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: [http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/regGovPurchase/system/doc20110317\\_06](http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/regGovPurchase/system/doc20110317_06). – Загл. с экрана.
6. Наймушин, Е. За заказ ответишь / Е. Наймушин. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
7. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд : федер. закон от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 30 (ч. I). – Ст. 3105.
8. Обзор судебной практики 16-го Арбитражного апелляционного суда по рассмотрению споров, связанных с применением Федерального закона № 94-ФЗ за 2009 год. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
9. Обсуждаем закон о госзакупках // Автомобильные дороги. – 2011. – № 4. – С. 28–29.
10. При госзакупках в строительстве важны цена и квалификация – Минрегион. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.regionsgo.ru/news.php?id=388>. – Загл. с экрана.
11. Торосян, Д. С. Гражданско-правовые основы регулирования подрядных работ для государственных и муниципальных нужд : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Д. С. Торосян. – Ростов н/Д, 2009. – 26 с.
12. Щербаков, В. А. Гражданско-правовое регулирование размещения государственных и муниципальных заказов в Российской Федерации : дис. ... канд. юрид. наук. – М., 2009. – 158 с.
13. Яковлев, А. А. Система госзакупок: на пути к новому качеству / А. А. Яковлев // Вопросы экономики. – 2010. – № 6. – С. 88–107.



**THE ACCOUNT OF ADMINISTRANTS' QUALIFICATIONS  
OF STATE AND MUNICIPAL CONTRACTS**

*I. V. Baltutite*

The article is devoted to the problems of the account of qualifications and reputation while carrying out the procedures of purchases and implementation of state contracts. The author of the article analyses the norms of the Federal government "Concerning the Placing of Orders for Supplies of Goods, the Performance of Work and the Rendering of Services for State and Municipal Requirements" which involve the impossibility to include into documents such aspects as conditions of qualification; the author points out both the advantages and disadvantages of the above mentioned phenomenon, considers the question about the necessity of prequalification selection and new ways of the placing orders.

*Key words:* public and municipal contracts, qualifications of a participant, administrant, criteria of qualification, preliminary qualifications.