



Уполномоченный орган
по содействию развитию
конкуренции в городе Москве

РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ В ГОРОДЕ МОСКВЕ

Казань, 2018

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ В ГОРОДЕ МОСКВЕ



на 11,3%

увеличилось количество
зарегистрированных
индивидуальных
предпринимателей



более чем на
40 тыс.

увеличилось число
действующих предприятий
в Едином реестре МСП



создано 33

новых технопарка,
индустриальных парка,
промышленных комплексов



Льготные условия резидентам



на 476

увеличилось количество
продуктов, включенных
в перечень инновационной
высокотехнологичной
продукции и технологий



более
150 тыс.



консультаций
проводится
ЕЖЕГОДНО

Первый бизнес-форум
«Трансформация» собрал

более
16 тыс.

предпринимателей

14

Центров услуг для
бизнеса, оказывающих
бесплатную
консультационно-
методическую
поддержку
предпринимателям



до 85 тыс.

возросло количество
зарегистрированных
поставщиков на Портале
поставщиков, из которых

67% - СМП



Распространение механизма
«КОТИРОВОЧНЫХ СЕССИЙ»
при осуществлении закупок у
единственного поставщика на
ВСЬ ГОРОД

Существующие проблемы регулирования оперативных закупок:

- Договоры **не регистрируются**;
- Цена продукции **неизвестна и сложно контролируема**;
- Закупки **закрываются** от общественности.



! Возможность завышения цен продукции

! Дробление на несколько договоров для реализации более крупных потребностей

В единой информационной системе в сфере закупок (zakupki.gov.ru) не ведется учет оперативных закупок

Как данные проблемы решает Портал поставщиков:

- Единая **база оферт** поставщиков;
- Заключение договоров «малого объема» **в электронном виде** в региональной информационной системе;
- **Обеспечение публичности** (предоставление доступа к информации о предмете договора, объекте закупки и его стоимости неограниченному кругу заинтересованных пользователей);
- **Единая викторина** контрактной системы региона.

Данный портал является
БЕСПЛАТНЫМ

ИНСТРУМЕНТ ГАРАНТИРОВАННОГО ДОСТУПА К ОПЕРАТИВНЫМ ЗАКУПКАМ



Закупки у единственного поставщика на конкурентной основе в электронной форме



Таргетированная рассылка



Телеграмм-бот
(консультирование пользователей 24/7)



Интеграция с регионами



Запрос от регионов на
подключение к инфраструктуре



БЕСПЛАТНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ



КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ:

85^{тыс.}

ПОСТАВЩИКОВ
зарегистрировалось



из 85

субъектов РФ



67%

поставщиков - СМП

1,5^{млн}

КОНТРАКТОВ
заключено



80^{млрд}

СУММА
заключенных
контрактов

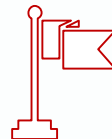


ЗАКУПКИ У СМП КАК ДРАЙВЕР РОСТА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Динамика юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в Москве (тыс. организаций)



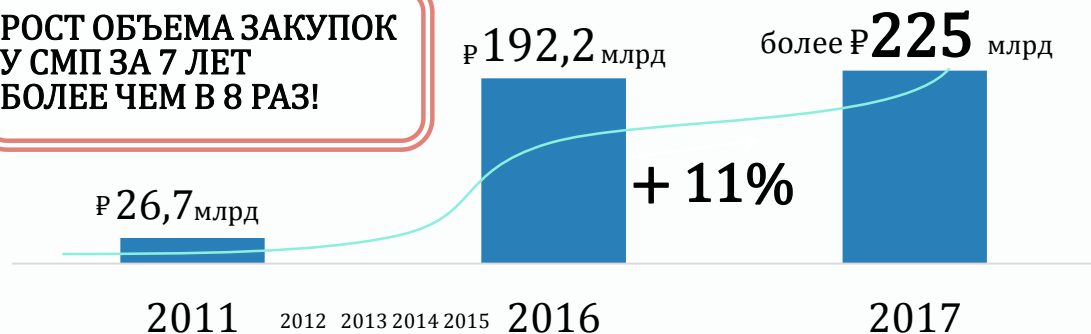
Средний ежемесячный прирост по ЮЛ составляет 3,6% (по ИП – 4%)



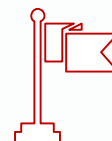
Рост объема закупок у СМП стимулирует рост малого бизнеса

Объем закупок у СМП

РОСТ ОБЪЕМА ЗАКУПОК
У СМП ЗА 7 ЛЕТ
БОЛЕЕ ЧЕМ В 8 РАЗ!



Прирост числа СМП в г. Москве



Потребность нового бизнеса в площадях Москва удовлетворяет за счёт реализации городского имущества

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ГОРОДА МОСКВЫ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ МЕТОДИКИ

1. Изменение формулы расчета достижения целевых показателей «дорожной карты»

$$s_{ij}(\max = 1,2) = \frac{I_{ij,\text{кон}} - I_{ij,\text{нач}}}{I_{ij,\text{цел}} - I_{ij,\text{нач}}}.$$

Существующая формула включает
логическую ошибку
при подсчете в ряде случаев

Ситуация 1. $I_{ij,\text{кон}} \geq I_{ij,\text{цел}} \geq I_{ij,\text{нач}}$

Пример: в прошлом году открыли 3 частные школы, в текущем необходимо было открыть 4 частных школы, а открыли 5.

$$s_{ij} = (5-3)/(4-3) = 2/1 = 2, \text{ для целей рейтинга } = 1,2.$$

Ситуация 2. $I_{ij,\text{кон}} < I_{ij,\text{цел}} \geq I_{ij,\text{нач}}$

Пример: в прошлом году открыли 4 частных школы, в текущем необходимо было открыть 5 частных школ, а открыли только 3.

$$s_{ij} = (3-4)/(5-4) = -1/1 = -1, \text{ для целей рейтинга } = 0.$$

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ГОРОДА МОСКВЫ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ МЕТОДИКИ

1. Изменение формулы расчета достижения целевых показателей «дорожной карты»

Ситуация 3. $I_{ij, \text{кон}} \geq I_{ij, \text{нач}} \geq I_{ij, \text{цел}}$

Пример: в прошлом году открыли 4 частные школы, в текущем необходимо было открыть 3 частные школы, а открыли 5.

$$s_{ij} = (5-4)/(3-4) = 1/-1 = -1, \text{ для целей рейтинга } = 0.$$

Ситуация 4. $I_{ij, \text{кон}} < I_{ij, \text{нач}}$ и $I_{ij, \text{цел}} < I_{ij, \text{нач}}$

Пример: В прошлом году открыли 5 частных школ, в текущем необходимо было открыть 3 частные школы, а открыли 4.

$$s_{ij} = (4-5)/(3-5) = -1/-2 = 0,5.$$

Вывод: предлагаемая формула применима только в случае, если целевое значение на текущий год меньше фактического значения прошлого года и оба значения меньше фактического значения текущего года ($I_{ij, \text{кон}} \geq I_{ij, \text{цел}} \geq I_{ij, \text{нач}}$).

2. Особенности оценки реализации положений Стандарта в городах федерального значения

Составляющие Стандарта:

1. наличие соглашения и (или) меморандума по внедрению в субъекте Стандарта между органами исполнительной власти субъекта и органами местного самоуправления
- 2.2 наличие сформированного рейтинга муниципальных образований в части их деятельности по содействию развитию конкуренции

**Присваивать максимальный балл городам федерального значения
(протокол заседания МРГ от 23 ноября 2016 г. №23-Д05)**

- 7.2.1, 7.2.2 раскрытие информации в сети «Интернет» о свободных резервах трансформаторной мощности с указанием и отображением на географической карте ориентировочного места подключения (технологического присоединения) к сетям территориальных сетевых организаций 110-35 кВ, а также отображающей на географической карте ориентировочное место подключения к сетям газораспределительных станций

**Присваивать максимальный балл городам федерального значения
(протокол заседания МРГ от 13 ноября 2017 г. №13-Д05)**