

КАЗАКОВА Е.Д., БОГОРАД Е.Л., КУЗНЕЦОВА И.В.

ВНЕДРЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В ФЕДЕРАЛЬНУЮ КОНТРАКТНУЮ СИСТЕМУ РОССИИ

Ключевые слова: экология; окружающая среда; государственные закупки; экологически чистые закупки; федеральная контрактная система

Мировое сообщество столкнулось с драматическими последствиями изменения климата, загрязнения воздуха, почв и воды, нерационального использования природных ресурсов. Антропогенное воздействие человека на окружающую среду достигло такого уровня, когда его дальнейшее увеличение может привести к необратимым изменениям, ставящим под угрозу нормальную жизнедеятельность общества.

Беспрецедентный экономический рост, использование новых химических технологий и потребительский бум стали угрозой биоразнообразию, привели к увеличению аллергической и онкологической патологии у людей. Проблемы, связанные со здоровьем человека, состоянием окружающей его флоры и фауны не могут быть решены без продвижения идеи потребления и производства экологически чистых продуктов. Если бы миллиарды государственных денег расходовались на товары и услуги, стимулирующие рациональное развитие общества без вреда экологии, то это стало бы огромным шагом вперед.

КАЗАКОВА ЕКАТЕРИНА ДМИТРИЕВНА, старший специалист 1 разряда отдела организации планирования закупок УМТО Управления делами Президента Российской Федерации

БОГОРАД ЕЛЕНА ЛЬВОВНА, начальник отдела организации обучения Учебного центра Института управления закупками и продажами им. А.Б. Соловьева НИУ ВШЭ

КУЗНЕЦОВА ИРИНА ВЛАДИМИРОВНА, директор Института управления закупками и продажами им. А.Б. Соловьева НИУ ВШЭ

ВНЕДРЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В ФЕДЕРАЛЬНУЮ КОНТРАКТНУЮ СИСТЕМУ РОССИИ

Поскольку государственные закупки являются мощным инвестиционным инструментом развития страны и обладают значительной покупательной способностью, необходимо учитывать экологические требования при размещении заказов.

Экологически чистые государственные закупки (Green public procurement) – инновационное для России понятие, подразумевающее рациональное, оптимизирующее расходование государственных средств, использование рыночных возможностей для значительного увеличения экологического и социального преимущества на местном и глобальном уровнях. Внедрение концепции экологически безопасных государственных закупок в Федеральную контрактную систему России должно стать инструментом государственной политики по экономическому развитию страны без ущерба для экологии и качества жизни населения.

На данном переломном этапе формирования законодательной базы в области государственных закупок актуально учитывать экологические аспекты по охране окружающей среды. Это должно стать следующим этапом реформирования российской системы государственных закупок и повышения их эффективности. Данный этап целесообразно применить после появления ощутимых результатов и отдачи от внедрения ФКС.

Государство всегда использовало свою покупательную способность для достижения политических целей, начиная с защиты национальной промышленности от зарубежной конкуренции, заканчивая современным воздействием на социальное неравенство. Использование давления государства в сфере закупок как элемент охраны окружающей среды является относительно недавним политическим инструментом. Согласно проведенному в 1997 г. докладу Организацией по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР), датская стратегия развития экологической политики закупок в 1991г. ознаменовала начало защиты окружающей среды в области государственных закупок. В конце 1990-х годов распространение «зеленых» закупок охватило национальный, региональный и международный уровень. Такое быстрое развитие стало ответом на серьезное ухудшение состояния окружающей среды и чрезмерное использование природных ресурсов. Данному развитию способствовали так же различные международные и региональные организации, включая Организацию Объединенных союзов, ОЭСР, Европейскую Комиссию и Всемирную торговую организацию.

Организация Объединенных Наций в 1990-х гг. провела ряд конференций с целью обозначения значимости охраны окружающей среды. В 1992г. Конференция ООН по окружающей среде и развитию, также известная как Конференция «Планета Земля», состоявшаяся в Рио-де-Жанейро, явилась поворотным моментом для дальнейшего развития «зеленых» закупок. Более 178 стран приняли Декларацию по развитию окружающей среды. Государства были призваны принять конкретные меры, ориентированные на использование своей покупательной способности в целях улучшения экологических показателей[2, с. 24–32].

В 1995 г. страны, ныне составляющие «зеленую семерку» (G7 – Австрия, Дания, Финляндия, Германия, Голландия, Швеция и Англия), причислили себя к государствам, активно использующим принципы экологически безопасных закупок, и ввели систему государственного заказа, в значительной степени основанную на закупках продукции и услуг, не имеющих или минимизирующих негативное влияния на окружающую среду.

ВНЕДРЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В ФЕДЕРАЛЬНУЮ КОНТРАКТНУЮ СИСТЕМУ РОССИИ

По мнению Еврокомиссии, одной из основных стратегий, призванной содействовать политике «зеленых» закупок, является использование системы экологической маркировки, удостоверяющей тот факт, что продукция, отвечает экологическим критериям [3, стр. 18].

Другая стратегия заключается в преждевременной оценке воздействия на окружающую среду, т.е. перед принятием какого либо решения [4, стр. 83-84]. Евросоюз призвал государства выработать конкретный план по развитию экологически чистых закупок. Было рекомендовано провести оценку сложившейся на тот момент ситуации в странах и определить конкретные цели, мероприятия и критерии эффективности, которые будут использованы при оценке ситуации по прошествии трех лет.

В 2003г. Европейская комиссия призвала государства-члены разработать общедоступные национальные планы действий (далее – НПД) для «озеленения» своих государственных закупок. НПД должны содержать оценку сложившейся ситуации и амбициозные цели на ближайшие три года, с указанием, какие меры будут приняты для их достижения. НПД не имеют юридической силы, но их разработали все страны ЕС, что способствовало политическому импульсу для процесса реализации и повышения осведомленности экологических государственных закупок. Они позволяют государствам-членам выбрать параметры, которые наилучшим образом отвечают их политической структуре [5].

Следует отметить, что наряду со странами-членами Организации экономического сотрудничества и развития проводить политику по применению системы «зеленых» государственных закупок начали и другие государства, например, Китай.

ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ МЕРЫ

В 2004 г. Совет ЕС и Европейский Парламент приняли две директивы, регулирующие закупки, 2004/18/ЕС и 2004/17/ЕС. В отличие от первоначальных директив ЕС, в них содержатся конкретные рекомендации по включению экологических требований в процессе заключения контракта. В преамбуле к директиве 2004/18/ЕС определяется, какой вклад могут внести заказчики «...в защиту окружающей среды и содействие рациональному развитию, не забывая об обеспечении соотношения цена/качество контракта» [6].

Предпринятые законодательные меры позволяют:

- включать экологические требования в технические условия (Статья 23 (3) б);
- использовать экологические товарные знаки – эко-лейблы (Статья 23 (6));
- устанавливать социальные и экологические условия для исполнения контрактов (статья 26);
- требовать от поставщиков информацию по выполнению своих экологических обязательств (статья 27);
- применять критерии выбора победителя, основанные на экологических характеристиках (статья 53).

По оценке Европейской Комиссии, каждый год властями в Европейском Союзе тратится 2 трлн. евро, что составляет приблизительно 19% его валового внутреннего продукта (ВВП) – в некоторых странах эта цифра даже выше [7, стр. 12].

ВНЕДРЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В ФЕДЕРАЛЬНУЮ КОНТРАКТНУЮ СИСТЕМУ РОССИИ

С такой значительной покупательной способностью власти не только способны достичь существенных прямых экологических, финансовых и социальных улучшений, но также способны оказать значительное влияние на движение всего рынка к поставкам более безопасных товаров и услуг.

ВКЛЮЧЕНИЕ В ТОРГИ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ КРИТЕРИЕВ

Правовая основа закупок в странах-членах ЕС выше определенного количества (порога) определяется Директивами государственных закупок ЕС от 2004г., а ниже – национальными законодательствами по закупкам.

Разделы конкурсной документации, куда можно ввести «зеленые» критерии

Директивы по закупкам очень четко определяют, как и где экологические критерии могут быть введены в тендерную документацию. То же определено в большинстве национальных законов и представляет следующее [6, ст. 23]:

1. *Предмет договора* – то, что собирается закупать государственный орган. Точные экологические требования должны быть определены в технических спецификациях или в критериях выбора победителя, их введение в предмет договора четко заявляет претендентам о намерении властей купить экологически чистую продукцию.

Очень важно иметь в виду то, что предмет договора не может быть дискриминационным, т.е. идти против договорных принципов ЕС.

Например, можно заявить, что заказчик хочет заключить договор «Услуги общественного питания натуральными продуктами», но нельзя написать «Услуги общественного питания местными натуральными продуктами», так как определение «местными» – дискриминационно – оно не позволяет осуществить свободное движения товаров.

Примеры правильной формулировки «зеленых» договоров:

- договор о поставке бумаги вторичной переработки для письма, печати и копирования;
- договор на проект и строительство энергосберегающего здания.

2. Технические спецификации для товара/работы/услуги.

Как только предмет договора о закупке определен, заключающие договор органы власти должны отобразить его измеримые технические характеристики, которым должны удовлетворять товар или услуга. Эти требования обязательны, поэтому если предложение не совпадает с ними, оно будет автоматически отвергнуто.

Технические требования могут быть определены по следующим формулировкам:

а) Экологические технические стандарты и критерии эко-лейблов. Например, нельзя требовать «бумагу с сертификатом «Blue Angel» – это дискриминационно. Зато можно написать в тендерных документах критерии этого товарного знака.

б) Характеристики или функциональные требования. При этом подходе технические спецификации не должны быть слишком детальными, предпочтительнее оставить

больше простора для потенциала рынка. Примером таких требований может служить следующая формулировка:

«Климатические условия в здании: внутренняя температура между 18-22°С в течение зимы и 26-28 °С в течение лета, относительная влажность 50%».

В этом случае потенциальный поставщик может выбирать любой метод для достижения этого требования и рассмотреть несколько вариантов систем отопления/охлаждения, которые будут использоваться.

в) Методы производства и обработки. Покупая товары, государственные заказчики могут также установить критерии, учитывающие те или иные особенности и характеристики состава товаров, а также методы их производства и обработки.

Например, можно записать в требованиях:

- бумага должна производиться без использования хлора;
- электричество должно вырабатываться из возобновляемых источников.

3. Критерии отбора кандидатов. Критерии отбора, устанавливаемые заказчиком, являются тройными: критерии исключения, критерии технической способности и критерии финансовой возможности. Однако только в первых двух есть возможность для включения экологических аспектов:

а) Критерии исключения (недопуска к торгам):

В Директивах, как и в большинстве законов о закупках стран-членов ЕС, можно найти список критериев исключения, которые можно использовать в торгах, например: компания является банкротом или была ликвидирована, признана виновной в коррупции или фальсификации, не заплатила налоги или взносы в фонд социального страхования. Компании могут также быть исключены по экологическим причинам. Например, компания, которая была осуждена за экологические преступления, если это учитывается национальным законодательством как причина неспособности или запрещения заключать договоры с государственными организациями за профессиональное преступление;

б) критерии технической способности (квалификации и деловой репутации (опыта работ)). Технические критерии отбора сосредоточены на способности участника торгов выполнить договор. Они обычно включают наличие опыта участника, список выполненных проектов по предмету торгов, описание технических средств и т.п. Исчерпывающий список таких критериев доступен в Директивах ЕС, также как и в национальных законах, и они должны всегда связываться с предметом или риском выполнения договора.

Что касается экологических критериев отбора, то они могут использоваться, если для выполнения договора требуется специальный экологический опыт. Они могут применяться только к определенным договорам на услуги и работы, которые могут иметь относительно высокое потенциальное воздействие на окружающую среду в течение их осуществления; в каких договорах эти критерии применять, следует решать самим закупающим органам, проводящим торги. Должны быть представлены доказательства – список уже оказанных компанией подобных экологических услуг.

4. Критерии выбора победителя торгов. Разница между техническими спецификациями и критериями присуждения договора состоит в том, что первые устанавливают минимальные требования, которым товар/услуга должны соответствовать. Критерии

ВНЕДРЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В ФЕДЕРАЛЬНУЮ КОНТРАКТНУЮ СИСТЕМУ РОССИИ

присуждения договора позволяют заказчику, проводящему торги, указать, что он предпочел бы, но не за любую цену.

На стадии выбора победителя заказчик оценивает качество поступивших предложений, которые отвечают техническим требованиям, и выбирает самое экономически выгодное предложение.

В этом случае наряду с ценой могут учитываться и другие критерии. Они могут касаться, например, качества, срока поставки, технических или экологических характеристик.

Рассматривая экономически выгодное предложение, не нужно ограничиваться только ценой – лучше рассматривать «затраты жизненного цикла» товара/услуги, которые закупаются. Это предусматривает не только закупочную цену, но и эксплуатационные расходы (такие, как потребление электричества или воды), затраты на обслуживание и утилизацию.

5. Условия исполнения договора. Наконец, государственные заказчики могут вводить экологические критерии в правила выполнения договора. Это уже не влияет на выбор победителя, однако они должны быть изложены в прямой форме в извещении о торгах и иметь четкое отношение к исполнению договора.

Поставщик обязан следовать этим условиям, выполняя работы, оказывая услуги или осуществляя поставку. Если он не в состоянии это сделать, то может быть установлен финансовый штраф или даже расторгнут договор.

Примерами таких условий являются следующие требования:

- продукция должна поставляться оптом, а не отдельными единицами;
- при поставке продукции исполнитель должен пользоваться контейнерами многократного использования.

Итак, экологические критерии можно вносить в тендерную документацию, если:

- все экологические критерии ясно указаны в тендерной документации;
- формулировка критериев соблюдает общие принципы прозрачности, равноправия и не дискриминации;
- критерии соотносятся с предметом договора;
- критерии могут быть объективно измеримы;
- принимается любая форма доказательства о соответствии.

РАЗРАБОТКА ЭКОЛОГИЧЕСКИХ СПЕЦИФИКАЦИЙ

Разделы, рассмотренные выше, указывают, куда могут быть включены экологические требования при проведении торгов, но одним из наиболее проблематичных аспектов «зеленых» закупок является понимание того, какими должны быть эти требования. Большинство поставщиков не являются экспертами в области экологии, а персонал не достаточно опытен в проведении таких закупок.

На рынке существует постоянно растущее число эко-лейблов, помогающих выявить товары, которые могли бы соответствовать определенному стандарту экологического качества.

В мире работают десятки программ по экологической маркировке, которые управляются правительствами, частными и неправительственными организациями.

Большинство эко-лейблов используют многомерные критерии, основанные на LCA, однако, некоторые товарные знаки основаны на одном экологическом критерии (например, «Energy Star» – схема эко-маркировки по энергосбережению).

LCA (Life-cycle Assessment) – анализ жизненного цикла продукта, который является инструментом, разработанным для осуществления эко-маркировки [8, с. 28]. По определению Европейской Комиссии, LCA – это «метод оценки экологических критериев и потенциального воздействия от использования товара, путем составления перечня соответствующих затрат и конечного эффекта, оценки потенциального экологического воздействия и интерпретации результатов» [5]. Этот метод позволяет определить самые значительные воздействия товара на окружающую среду, измеряет экологические преимущества, которые могут быть достигнуты путем усовершенствования данного продукта.

При желании использовать критерии эко-лейблов, необходимо иметь гарантии того, что маркирующая организация заслуживает доверия и независима. Чтобы отличать приемлемую эко-маркировочную схему от вводящих в заблуждение заявлений производителей, Международная организация по стандартизации (ISO) предоставила набор критериев – ISO 14024. Эти основные критерии включают:

- надежность информации (имеются ли соответствующие процедуры для подтверждения и контроля соответствия);
- прозрачность управленческих процедур системы;
- наличие возможности консультации с участниками процесса.

Классификацией ISO определены три вида эко-маркировочных схем:

Лейблы I типа.

Эта группа, возможно, является самой полезной для специалистов тендерных комитетов. Данные лейблы основаны на экологическом воздействии в течение жизненного цикла, критерии устанавливаются независимым органом и контролируются через сертификацию или процесс аудита. Прозрачность и достоверность гарантируется сертификацией с третьей стороны. Большинство из существующих официальных национальных и международных схем эко-маркировки в Европе принадлежат к этой категории (EU «Flower», Nordic Swan, Blue Angel, Energy Star и другие).

Лейблы II типа.

Это экологические рекламные тезисы, установленные изготовителями, импортерами или распространителями товаров/услуг. Они не имеют независимого подтверждения, не используют предварительно определенные и принятые критерии и являются наименее информативными из трех типов лейблов.

Лейблы III типа.

Эти лейблы не оценивают экологическое качество товара, а просто информируют потребителя о его воздействиях на окружающую среду. Товару присуждается оценка за определенные экологические воздействия на основе методов LCA. Она составляется сертификационным агентством третьей стороны на основе ряда индикаторов экологических характеристик, например, потребление энергии, выбросы в атмосферу, сбросы сточных вод и т.п. [9]. Это обеспечивает покупателю возможность сравнения оценок различных товаров и приобретение тех, чья оценка лучше.

ЗАТРАТЫ НА «ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ» ЗАКУПКИ

Очень важным остается вопрос — дороги ли «зеленые» закупки?

Цена, конечно же, может быть немного выше, но в том случае, когда не учитываются все затраты в течение жизненного цикла использования товара или услуги (закупочная цена, использование, обслуживание и утилизация). Более того, для достижения дальнейшей экономии может использоваться ряд других стратегий:

- минимизация необходимости закупки — ограничение в закупке является самым прямым путем для снижения затрат и достижения экологических выгод;
- совместная закупка — объединение нескольких государственных заказчиков может помочь в достижении значительной экономии путем увеличения покупательной способности, и в то же время это полезный путь для введения «зеленых» закупок в небольших организациях, не способных позволить себе самостоятельный переход на новую систему.

Если при «зеленых» закупках принимать во внимание «скрытые» затраты жизненного цикла, то экономические преимущества закупаемых товаров становятся очевидны. Как показано на рисунке 1, несмотря на более высокие закупочные цены, для многих «зеленых» товаров (справа) характерны меньшие затраты при использовании и утилизации. Например, более энергосберегающее здание может стоить дороже при строительстве, но, благодаря меньшим эксплуатационным расходам (в том числе на отопление), оно имело бы меньший срок окупаемости и больший возврат инвестиций. В случае энергосберегающих товаров, высокая цена покупки часто перекрывается более высокой долгосрочной экономией.

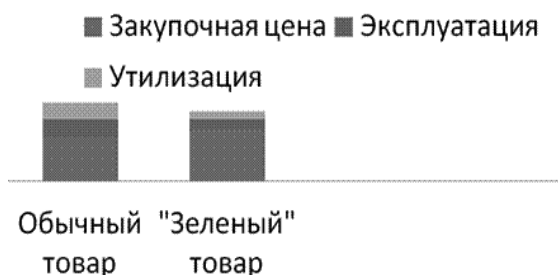


Рисунок 1. Влияние затрат при процессе эксплуатации и утилизации товара на его общую стоимость

«Зеленый» товар может стоить дороже, чем стандартная альтернатива, поскольку цена нередко включает премию за новые технологии и проектирование, при том, что для многих таких товаров не был достигнут необходимый масштаб производства. Реальная цена товара гораздо важнее, чем закупочная. Чтобы решить, какой товар окажется дешевле, следует учитывать затраты в течение всего его жизненного цикла — при покупке, использовании, обслуживании и избавлении от него.

ПРИМЕНЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПОДХОДА ДЛЯ ВНЕДРЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ GPP В ФКС РОССИИ

Поэтапный процесс внедрения системы «зеленых» закупок основан на типичном цикле управления «планируй, делай, проверяй, действуй»[10]. Представленные ниже простые шаги обеспечат непрерывное улучшение экологических, социальных и экономических характеристик, основанных на разработке и выполнении плана действий по

ВНЕДРЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В ФЕДЕРАЛЬНУЮ КОНТРАКТНУЮ СИСТЕМУ РОССИИ



Рисунок 2. Поэтапный процесс внедрения

экологическим закупкам, мониторинге его выполнения, проверке наличия улучшений и выполнении необходимых изменений. На рисунке 2 представлен краткий обзор необходимых мер [4, с. 86].

Данный процесс является гибким и применимым для любого органа власти независимо от его размера или структуры. Каждый шаг может быть реализован полностью или по укороченной схеме, как того требует ситуация.

Например: в случае принятия решения, применить ли систему для всего закупочного органа или только для одного подразделения, лучше начать с одного или двух подразделений, если организация большая и является новичком в применении рациональных закупок; стоит так же подумать, сколько групп товаров

и услуг нужно охватить. Конечно, экспериментальные действия очень полезны для демонстрации практичности и выгод от таких закупок. Для более продвинутых заказчиков поэтапный процесс может применяться ко всем действиям по закупкам во всей организации.

Наличие необходимой политической поддержки внедрения «зеленых» закупок является решающим фактором успеха. Опыт по всей Европе четко демонстрирует, что без нее трудно достичь эффективного содействия с другими коллегами. Наличие директив в письменном виде обеспечивает основу для построения ясного, хорошо слаженного подхода. Без участия властей и использования законов достижения в данной области будут скорее частичными и основанными на персональных усилиях некоторых штатных сотрудников. Кроме того, поощрение ответственных за включение в процедуры закупок экологических и социальных критериев без ясных установок со стороны закона может быть затруднено.

Система управления не работает сама по себе. Перед выполнением поэтапного процесса, конечно, необходимо распределить обязанности. Число вовлеченных людей будет зависеть от масштаба деятельности и доступных ресурсов. Необходим основной координатор, который возьмет полную ответственность за управление всеми пятью этапами. Если объем работы большой, то потребуются комплексная система и эффективнее будет создать при координаторе рабочую группу, включающую представителей различных подразделений, имеющих отношение к, например, закупкам, экологии, финансам, информации. Размер и состав группы будет зависеть от размера и структуры органа власти.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Каковы выгоды и барьеры, с которыми может встретиться государство, принявшее решение внедрить в свою систему закупок экологические критерии?

ВНЕДРЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В ФЕДЕРАЛЬНУЮ КОНТРАКТНУЮ СИСТЕМУ РОССИИ

Выгоды.

1. Экологические государственные закупки могут играть важную роль в решении экологических проблем, таких как:

- вырубка лесов (следует приобретать древесину и изделия из нее из легально заготовленных источников);
- выбросы парниковых газов (следует приобретать товары и услуги с минимальными выбросами CO₂ на протяжении их жизненного цикла);
- чрезмерное использование воды и уменьшение запасов пресной воды (следует выбирать оборудование максимально водосберегающее);
- энергоэффективность и использование ресурсов;
- загрязнение воды, воздуха и почвы (следует ограничить использования опасных веществ);
- образование большого количества отходов (следует пересмотреть технологию упаковки, поощрять повторное использование и переработку материалов);
- сельское хозяйство (следует покупать органические пищевые продукты без добавления химии).

2. Социальные экологические закупки улучшают качество жизни.

Данная концепция может улучшить обслуживание населения и повысить качество жизни. Чистый общественный транспорт, например, улучшает качество воздуха. Уменьшение использования токсичных химических веществ в моющих средствах обеспечивает здоровую рабочую среду.

3. Экономические GPP позволяет экономить деньги и ресурсы при учете стоимости жизненного цикла. Покупка энергоэффективного ИТ-оборудования приводит к экономии на потреблении электроэнергии и дальнейшей утилизации или повторного использования в конце срока потребления. Точно так же энерго- или водосберегающее здание стоит больше, но экономит деньги в долгосрочной перспективе.

У предприятий появляются стимулы к инновациям.

Возникает мотивация по разработке «зеленых» технологий и продуктов и их продвижения на рынке. В частности, малые и средние компании могут извлечь выгоду из экологических закупок, так как она дает возможность найти рынки сбыта для своих инновационных решений и продуктов.

4. Политические – это эффективный способ для демонстрации своей приверженности охране окружающей среды и рациональному потреблению и производству.

Подавляющее большинство граждан ЕС считают охрану окружающей среды ключевым приоритетом. Видимый акцент на «озеленение» закупок товаров и услуг может привести к позитивному восприятию администрации или государства в целом.

Несмотря на то, что выгоды от экологически чистых закупок понятны и широко признаются, в их выполнении остается ряд специфических технических проблем.

Барьеры на пути внедрения концепции Green public procurement.

1. Отсутствие политической поддержки

– это означает, что высокопоставленные чиновники в государственном секторе не уделяют внимания непрофильному вопросу – охраны окружающей среды и не хотят предпринимать усилия на закупку экологической продукции;

ВНЕДРЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В ФЕДЕРАЛЬНУЮ КОНТРАКТНУЮ СИСТЕМУ РОССИИ

2. Заблуждения по поводу более высокой стоимости «зеленых» товаров
– следует учитывать компенсирующие более низкие расходы по эксплуатации, обслуживанию и утилизации. Исследование, проведенное в 2008 г. («Сбор статистической информации о «зеленых» государственных закупках в ЕС») показало, что в целом расходы не увеличиваются. Использование теории жизненного цикла (Life-Cycle Costing) продемонстрировало, что средний финансовый показатель по семи самым исполнительным странам равен 1% (в среднем на 10 приоритетных групп продукции/услуг) в 2006/2007 гг. [6, стр. 38];

3. Отсутствие правового опыта в применении экологических критериев. Многие государственные заказчики не имеют опыта и не обязаны знать все экологические и социальные последствия приобретения определенных товаров или услуг. В некоторых случаях заказчики до сих пор колеблются в определении того, что можно считать «экологически и/или социально предпочтительным» продуктом или услугой, и как включить соответствующие критерии в торги. Возможность точно оценить и проверить информацию, представленную в заявке, является тоже сложной задачей;

4. Отсутствие практических инструментов и информации;

5. Необходимость систематического внедрения и интеграции систем управления
– децентрализованные организации требуют эффективных систем управления с целью обеспечения последовательного применения экологических и социальных инициатив. Совместные закупки являются одним из возможных подходов для преодоления такого рода препятствий;

6. Отсутствие обучения

– персонал, ответственный за выполнение конкретных задач не всегда обладает нужными навыками. Обучение, как правило, необходимо в правовой сфере и технических особенностях, а так же при учете концепции жизненного цикла продукции;

7. Отсутствие сотрудничества между органами власти. большинство органов государственной власти действует в одиночку. Должны развиваться неформальные и формальные формы сотрудничества по передаче опыта в области закупок;

8. Ограничения при установлении экологических критериев. по многим группам продуктов, работ и услуг, органы государственной власти не располагают четкими и проверяемыми критериями, которые можно включить в торги, поэтому следует уделять все больше внимания разработке новых экологических товарных знаков.

Таким образом, для улучшения состояния окружающей среды необходимо пересмотреть схему потребления ресурсов, производства товаров и программу утилизации отходов, и государственные экологические закупки являются для этого адекватным инструментом.

Уже сейчас, на начальном этапе реформирования российской системы государственных закупок и внедрения Федеральной контрактной системы, следует задуматься о включении в закупки экологических критериев. Но для этого экологическая чистота закупаемых товаров должна стать одной из наиболее важных и приоритетных составляющих политической повестки дня и поддерживаться государством. Соединение такого подхода с внедрением инновационных технологий может в конечном счете гарантировать лучшее здоровье и улучшение качества жизни населения без значительного удорожания потребляемой продукции.

ВНЕДРЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В ФЕДЕРАЛЬНУЮ КОНТРАКТНУЮ СИСТЕМУ РОССИИ

ПРИЛОЖЕНИЕ

Вовлеченность стран по внедрению «зеленых» критериев в торги, а так же наличие методических руководств (2010 г.)

Страны	Стадии торгов, где можно использовать «зеленые» критерии			Руководства для продвижения использования «зеленых» закупок			
	Технические спецификации	Заключение договора с победителем	Условия исполнения контракта	Практические руководства	Учебные материалы	Специальная информация (узко профессиональная)	Правила и нормы
Australia	○	○	○	●	○	○	○
Austria	●	●	●	●	○	○	●
Belgium	●	●	●	●	○	●	○
Canada	●	●	●	●	●	●	○
Chile	●	●	○	●	●	○	○
Czech Republic	○	○	○	○	○	○	○
Denmark	●	●	○	○	○	○	○
Estonia	●	●	●	●	○	○	○
Finland	●	○	○	●	●	●	○
France	●	●	●	●	○	○	○
Germany	○	○	○	●	●	○	○
Greece	○	○	○	○	○	○	○
Hungary	○	○	○	○	○	○	○
Iceland	●	○	○	●	●	●	○
Ireland	●	●	○	●	○	○	○
Israel	●	●	●	○	●	○	○
Italy	●	●	●	●	○	○	○
Japan	●	○	○	●	○	○	○
Korea	●	○	○	●	○	○	○
Luxembourg	●	●	●	●	○	○	○
Mexico	●	○	○	○	○	○	○
Netherlands	●	●	●	●	○	○	○
New Zealand	●	●	●	●	○	○	○
Norway	○	○	○	●	●	○	○
Poland	●	●	●	●	○	○	○
Portugal	●	●	○	○	○	○	○
Slovak Republic	○	○	○	○	○	○	○
Slovenia	●	●	●	○	○	○	○
Spain	●	●	●	○	○	○	○
Sweden	○	○	○	●	●	○	○
Switzerland	●	●	○	○	○	○	○
Turkey	○	○	○	○	○	○	○
United Kingdom	●	○	○	●	○	○	○
United States	●	○	○	○
Brazil	●	●	○	●	○	○	○
Egypt	○	○	○	○	○	○	○
Ukraine	○	○	○	○	○	○	○
Total OECD34							
● Yes	24	18	13	26	19	18	10
○ No	9	15	20	8	15	16	24

Источник: OECD (2011) Government at a glance, OECD Publishing

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Журнал «ГОСЗАКАЗ: управление, размещение, обеспечение» №25, июль/сентябрь 2011;
2. OECD (2003) The Environmental Performance of Public Procurement ISSUES OF POLICY COHERENCE, OECD Publishing;
3. Bouwer, M., Jong, de K. Jonk, M., Berman, T., Bersani, R., Lusser H., Nissinen, A. Xarrolla, K & Szuppinger, P. (2005). Green Public Procurement in Europe 2005 – State Overview. The Netherlands: Virage Milieu & Management [On-line]. Available at http://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/report_facts.pdf;
4. Marron, D. (2003). «Greener Public Purchasing as an environmental policy Instrument». OECD Journal on Budgeting, 3(4): 71–102;
5. http://ec.europa.eu/environment/gpp/index_en.htm;
6. Directive 2004/18/EC on the award of public works contracts, public supply contracts and public service contracts;
7. European Commission, Buying Green! A Handbook on Green Public Procurement, 2011 – 56 pp [On-line]. Available at
http://ec.europa.eu/environment/gpp/buying_handbook_en.htm;
8. COM(2004)130 on Integration of Environmental Aspects into European Standardisation;
9. ISO/TR 14025 Environmental labels and declarations – Type III environmental declarations –Principles and procedures;
10. COM (2010) 2020 Europe 2020 – A Strategy for Smart, Sustainable and Inclusive Growth.