

Что вы думаете о системе закупок по 94-ФЗ?

Николай Находкин, начальник ГКУ «Служба спасения Республики Саха (Якутия)»:

— Закон очень осложняет нашу деятельность. Поскольку мы являемся госструктурой, то сами проводим тендеры. Согласно 94-ФЗ главным критерием при покупке оборудования становится цена. Поэтому мы не можем приобрести действительно качественную вещь, ведь дешевле — часто означает «хуже». Например, я хочу купить одежду для спасателей. Мне нужна только самая лучшая, ведь моей команде порой приходится работать в тайге при температуре минус 60 градусов. А ГОСТ, который действует в России, определяет как самую морозостойкую одежду ту, в которой можно работать три часа при температуре минус 25 градусов. Объявляют тендер. В итоге мне приходится покупать такое оборудование, с которым потом невозможно работать.

Евгений Богомолов,

директор проектов компании «Телрос»:

— Закон позволяет компаниям очень четко определить состав документов, необходимых для участия в тендере. К тому же он не дает заказчику жульничать, потому что критерий, по которому определяется победитель, всем известен: это цена. Соответственно, кто предложил меньше, тот и выиграл. Таким образом, вся процедура проведения тендера выглядит довольно прозрачной.

Алексей Талатов,

генеральный директор ООО «Пастор»:

— В тендерах мы никогда не участвовали, потому что выиграть их заведомо невозможно. В соответствии с законом отечественный производитель поставлен в совершенно невыгодные условия. 94-ФЗ предъявляет сумасшедшие требования к производству и поставке продукции без оплаты, тем самым загоняя производителя в рамки финансирования со стороны кредитных организаций. За счет этого взлетает стоимость продукта. Конкурентоспособны же при участии в торгах лишь те, у кого ниже цена. А это, как правило, зарубежные компании.

Александр Яковлев,

генеральный директор компании «ИнтерСпецТек»:

— Оценить 94-ФЗ достаточно сложно. Есть закон, и мы в соответствии с ним работаем. Наша компания знает процедуру подачи заявки на участие в аукционе, и эту процедуру она успешно из раза в раз выполняет. А хорош закон или плох... Всегда можно и то, и другое найти.

Сергей Глущенко, технический руководитель проекта «Радиокупол» ООО «Центр Новых Технологий»:

— Тендер имеет смысл проводить только для того оборудования, которое широко представлено на рынке. Для той продукции, которая является уникальной, тендер бессмыслен. Существующий закон же никак не предусматривает работу заказчика с компаниями, у которых на рынке нет конкурентов.

Владимир Горбунов, замначальника водного

транспорта в Московско-Окском водном управлении:

— Закон обязывает проводить тендер, если сумма заказа равна или более ста тысяч рублей. А сейчас практически все так и обстоит, поэтому тендеры нам приходится проводить постоянно. Это очень замедляет нашу работу. А еще по закону заказчик сам должен составлять ТЗ, на что у него не всегда хватает компетенции. В итоге из-за неправильно составленного ТЗ мы порой можем потратить два-три месяца на поиски подрядчика.

Михаил Горбунов, ведущий специалист

по маркетингу компании «Турбина»:

— Тендерная система, в принципе, хороша, потому что она учит компании планировать свою деятельность. Мы сами работаем с тендерами по части закупок. С одной стороны, мы, конечно, теряем время на их проведение, с другой — экономим на поисках нужного исполнителя.

Дмитрий Торгов, руководитель группы эксплуатации «Строй Инвест Проект»:

— Существующая тендерная система государственных закупок для систем фото- и видеofиксации способствует развитию технологий, уровня конкуренции.

Антон Попов,

коммерческий директор «Concept Smoke Screen»:

— Как и любой закон, 94-ФЗ не может учитывать всех нюансов. Наиболее эффективным на практике оказывается комбинирование моделей — министерство осуществляет разработку нормативной правовой базы, планирование, контроль, координацию закупочной деятельности, а также формирование бюджета, а конкретные закупки проводятся специализированными закупочными отделами на основе открытых тендеров. И такая тенденция четко прослеживается в последние годы, в первую очередь благодаря тому, что мы перенимаем европейский опыт законодательства.

Сергей Хан, генеральный директор ОАО «ПТС»:

— Сегодня к аукциону допускают всех юридических лиц, в том числе и компании-однодневки, которые только-только открыли свой лицевой счет. У них нет квалификации, опыта работы, кадрового состава, оборудования. Они предлагают цену ниже, чем ее можем предложить мы, выигрывают, а потом идут к нам и просят продать им свое оборудование. Закон должен огораживать такие компании от участия в тендерах.

Василий Климовец,

технический директор ЗАО «СЛОТ»:

— Существующий 94-ФЗ эффективен только в рамках поставки продукции, но практически не работает в рамках разработки технически сложных систем. В законе есть лазейки для компаний-однодневок. Компания осуществила пусконаладочные работы, а потом перестает существовать, и некому предъявлять претензии о потраченных государственных средствах. Хотелось бы, чтобы был сформирован экспертный совет по формированию технических заданий. Технические аспекты в техническом задании может качественно описать только профессионал. Очень часто сталкиваемся с ошибками в техническом задании, которые влекут за собой увеличение финансирования или недоведение проекта до результата. Поэтому совершенно необходимо плотное взаимодействие с техническими специалистами на этапе создания техзадания. Кроме того, необходимо взаимодействие с экспертным техническим сообществом на законодательном уровне. Мнения экспертов должны широко обсуждаться и учитываться.

Евгений Алексеев, советник компании «Сфера»:

— Для крупных организаций 94-ФЗ не подходит. Если заказчик устанавливает реальную цену с учетом всех затрат, фирмы-однодневки опускают ее до неразумных пределов. От этого страдает качество выпускаемой ими продукции. 94-ФЗ учитывает следующие параметры: сроки, цена и качество. Но именно цена является определяющей. Поэтому заказчик просто вынужден принять условия фирмы-однодневки, а не реального производителя, ведь если он откажет аферистам, они могут подать на него в суд и выиграют дело. Именно поэтому многие коммерческие структуры сейчас работают не по 94-ФЗ, а по 223-ФЗ, в котором определена конкурирующая составляющая, позволяющая оставить на рынке только те фирмы, которые реально себя на нем зарекомендовали.

Александр Никитин,

главный конструктор Опытно-конструкторского бюро океанологической техники РАН:

— Мы не участвуем в тендерах, потому что нужно вносить очень большой стартовый залог. Государственное предприятие такими средствами не обладает. Часто получается, что, выиграв тендеры, частные компании не в состоянии выполнить их условия, поэтому они обращаются за помощью к нам, госорганизациям, которые всю жизнь подобными разработками и занимаются. Такие прецеденты говорят о неэффективности не столько закона, сколько самой тендерной системы. Раньше ведь как-то справлялись без тендеров,

и у РАН была возможность напрямую выполнять госзаказы, а не выступать в качестве соисполнителей, как это приходится делать сейчас.

Александр Вайсеро, директор ООО «Бастион»:

— В нынешней системе много пробелов. Очень часто результаты тендера нигде не публикуются. Вам просто звонят по телефону и говорят, что вы проиграли. Комментарии к прокомментировать какие-то положения, то просьба порой остается без ответа. Таким образом, получается, что есть искажение и недонесение информации. Очевидно, что тендеры специально под кого-то готовятся. И действующий закон неспособен этому противодействовать.

Алексей Аравин,

генеральный директор компании «Air»:

— Заказчик не должен выбирать продукт, исходя только из цены. Есть еще некоторые параметры, которые являются условно дополнительными. Например, в нашей сфере (мы занимаемся разработкой беспилотников) таким параметром является грузоподъемность. Может быть, китайский беспилотник и поднимает груз весом, допустим, полтора килограмма. Но долго он его не продержит. А ТЗ, составляемое заказчиком, к сожалению, все эти тонкости не учитывает.

Сергей Гуков,

ведущий специалист по маркетингу ОАО «Дисплей»:

— У нас пока небольшой опыт работы с тендерами в качестве заказчика; как исполнители мы только осваиваем эту систему. По нашей технике участие в тендерах не так актуально, ведь мы выпускаем уникальную продукцию. К закону относимся положительно: уже зарегистрировались на торговых площадках, думаем, что выиграть тендеры у нас вполне получится.

Александр Осин, начальник коммерческого отдела компании «Автоспектр-НН»:

— По большому счету, основополагающим критерием, определяющим победителя, при нынешнем законе стала только цена. На мой взгляд, закон должен учитывать также опыт работы поставщика и качество его продукции. Это позволило бы отгородить от участия в тендерах недобросовестные организации. Другая недоработка в Законе 94-ФЗ — прописывание ТЗ заказчиком. Бывает, что при составлении ТЗ он совершает такие ляпы, что если покупать по нему технику, она окажется абсолютно неработоспособной.

Сергей Чевыкалов,

технический директор ООО «ЧИБИС»:

— В тендерной системе сейчас есть один главный недостаток — основным фактором в определении победителя является цена. Не может хороший автомобиль стоить дешево. Тендерная процедура не позволяет оценивать автомобиль по качеству. Существует балловая система оценки коммерческих предложений, однако самая большая часть этих баллов отдается в пользу стоимости, поэтому сложно конкурировать на основе качества.

