



# Беларусь: особенности национальных закупок

2013 год объявлен в Беларуси Годом бережливости. Общественность, СМИ и следственные органы пристально следят за обоснованностью закупок, размещаемых государственными структурами. Впрочем, количество заключенных договоров по таким контрактам постоянно увеличивается. Растет и их стоимость — по итогам 2012 года средняя сумма сделки составила 25 тысяч долларов. Но получить выгодный контракт в Беларуси — непросто. Поставщики, особенно российские, должны быть готовы действовать в условиях определенной местной специфики.

Текст: Геннадий Можейко

Электронный формат госзакупок в Беларуси достаточно молод. Фактический переход к проведению электронных аукционов состоялся лишь в 2012 году. Этого требовали нормы Соглашения о государственных закупках, принятые Беларусью, Казахстаном и Россией еще в 2010 году. Таким образом, с 1 января 2012 года на электронных аукционах, которые проводятся в Беларуси, могут принимать участие и субъекты хозяйствования России, которые, к слову, являются основными потребителями белорусских товаров. С 1 июля 2012 года к системе закупок присоединился Казахстан. По мнению экспертов, переход на систему электронных аукционов не только ускорил интеграционные процессы в Таможенном союзе, но и увеличил прозрачность процедур госзакупок в 2-2,5 раза (с точки зрения мониторинга котировок и отслеживания результатов тендеров).

В настоящее время государственные закупки в Беларуси регулируются Законом №419-3 «О государственных закупках товаров (работ, услуг)». Последняя его редакция вступила в силу 1 января 2013 года. В законе прописаны основные принципы и механизмы осуществления госзакупок. Основная площадка по осуществлению госзакупок, «Интернет-центр электронных торгов», доступна по двум ссылкам — для внешних пользователей <http://www.icetrade.by/> и для аккредитованных участников торгов <http://goszakupki.by/>. Оба сайта обслуживает «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен», созданный в 1997 году при Министерстве иностранных дел. Сегодня это крупнейшая площадка по количеству размещаемых котировок. Ресурс содержит сведения по всем проводимым тендерам и планам закупок на ближайший год.

### Частное мнение

Соглашение о государственных закупках в ЕЭП предусматривает для сторон равные условия доступа к процедурам государственных закупок трех стран. В нем заявлено, что доступ субъектов хозяйствования сторон к процедурам госзакупок не ограничен. Беларусь, Россия, а затем и Казахстан участвуют в процеду-

## 217 784 договора

было заключено в 2011 году по линии госзакупок в Беларуси. В 2012-м — на 12% больше (244887 договоров). Общий объем госзакупок за это время увеличился с 15 до 32 триллионов белорусских рублей. Но в долларовом эквиваленте цифры не такие радужные, ведь весной 2011 года Беларусь переживала сильнейший валютный кризис, в результате которого белорусская валюта обвалилась почти в три раза. Таким образом, в долларовом выражении объем госзакупок в 2012 году увеличился примерно на 10% — с 4,1 до 4,6 миллиарда долларов.

### Доступ к базам данных платный

Например, доступ к информации о закупках и торгах в государствах-участниках Таможенного союза стоит **\$168** в год. Доступ к базе данных «План закупок» — **\$43** в год, к базе данных «Результаты процедур закупок» — **\$91** в год, к базе «Приглашения к участию в закупке» — **\$144** в год. Для резидентов Таможенного союза за одно размещение конкурсного предложения возьмут **\$12**.

## Выиграть тендер в Беларуси

можно, если поставщик соответствует одному из параметров:

1. поставщик — госорганизация;
2. поставщик — белорусская компания, предлагающая продукт, произведенный в странах Таможенного союза;
3. поставляемый продукт — белорусского производства. Происхождение товара должно быть официально подтверждено.

## Чтобы победить в тендере

в Беларуси, нужно:

1. Нанять в штат белорусского представителя с опытом лоббирования либо прибегнуть к помощи специальных агентов-«коммуникаторов».
2. Иметь белорусскую дочернюю фирму, которая легализует статус продукта как белорусский и сможет предоставить подтверждающие документы.
3. Установить контакт с заказчиком раньше, чем будет объявлен тендер.

рах госзакупок на территории как своих стран, так и стран-участниц на единых условиях, ограничений, в принципе, нет. Однако в белорусских реалиях это не совсем так. Аналитик исследовательского центра VIPART Владимир Ковалкин рассказал о трех фундаментальных правилах, которые нужно знать специалистам, например, российских компаний, желающих поучаствовать в государственных закупках в Беларуси.

1. Беларусь — это в полном смысле суверенная территория, здесь не действуют российские правила и обычаи ведения бизнеса. Самое верное при входе компаний на местный рынок — обнулить опыт, знания, накопленные за время ведения дел в России. В Беларуси все это придется нарабатывать заново.

В системе белорусских госзакупок есть две группы участников — белорусские предприятия и все остальные. И если хотя бы одно белорусское предприятие участвует в тендере, то шансы иностранных фирм на победу в тендере, мягко говоря, минимальны, даже если их предложение лучше по качеству, срокам поставки и цене. Отсылки к понятию Таможенного союза, как правило, результата не приносят — в стране действует негласная установка на вытеснение любой иностранной продукции или услуги. Так здесь понимается так называемая политика импортозамещения. Выход есть, и он таков: компании необходимо либо открыть филиал в Беларуси и выступать от имени белорусского предприятия, либо найти партнеров из числа местных поставщиков и совместно с ними участвовать в тендере.

В Беларуси контролирующие органы уделяют контрактам на поставку иностранных товаров или услуг повышенное внимание. Пример: за государственные деньги построено здание. Автоматически следом за сдачей его в эксплуатацию начинаются проверки Комитета госконтроля, Департамента финансовых исследований и даже КГБ (для последнего достаточно поданной кем-либо жалобы относительно соблюдения законодательства при строительстве). С особым пристрастием при этом проходят проверки контрактов с иностранными поставщиками — у силовиков на этот счет имеются особые предписания. Как известно, найти

недостатки можно везде, поэтому проблемы прямого иностранного поставщика с властями весьма и весьма вероятны. Слабым утешением может быть тот факт, что иностранные компании с иностранными продуктами, как правило, в белорусских тендерах не побеждают.

2. Белорусское государство занимает весьма жесткую позицию в вопросах выявления и пресечения коррупционных схем. В случае обнаружения какой-то откатной деятельности руководителя организации будут «разматывать» — могут припугнуть и даже посадить. Нередки громкие показательные процессы над коррупционерами совершенно разных масштабов и в различных сферах. Поэтому в Беларуси исключена практика прямых встреч и предварительных переговоров поставщиков с представителями госсектора. Навести справки до начала тендера о позиции, предпочтении и интересах заказчика можно, но через специальных агентов. Негласные правила требуют, чтобы таких «переговорщиков» чиновник или лицо, принимающее решение по закупке, знали лично. Только в этом случае можно рассчитывать на то, что рекомендательный отзыв о потенциальном поставщике будет услышан и принят к сведению. Такой человек должен иметь наработанные связи в организациях и многолетний опыт работы с госсектором. Но даже и такие «коммуникаторы» допускаются в кабинеты не сразу, а только после предварительного запроса и получения отзывов о репутации такого специалиста. Обойти это правило не стоит. Известны случаи, когда белорусские компании одним разом лишили себя шансов на успешное участие в тендерах именно из-за попыток установить неформальный личный контакт с представителем госзаказчика.

3. Участвовать в тендерах тогда, когда они уже объявлены, — почти бессмысленно. Как правило, тендеры готовятся под возможности конкретной организации-поставщика (причины описаны в предыдущем пункте). Не будет секретом сказать о том, что в тендерной технической документации указываются такие параметры, которые может выполнить только эта организация. Они могут быть второстепенными, но при этом уникальными.

