

Тендеры: обратная сторона

В сфере тендерных закупок не бывает только победителей, гарантировать победу невозможно. Тем не менее поставщики продукции и услуг отвлекают на подготовку и участие в торгах значительные ресурсы, время и компетенции сотрудников. Насколько оправдывают себя эти усилия? Журнал RUBEЖ попросил компании поделиться тем, о чем не принято сообщать в пресс-релизах, — опытом пережитых трудностей и непростых моментов, связанных с участием в тендерах.

Сергей Хан, генеральный директор ОАО «ПТС»: — Главный парадокс заключается в том, что компании-однодневки, выходя на конкурс с нашей продукцией, с нами же и торгуются. По идее, подобные фирмы должны быть занесены в черный список. Но это происходит крайне редко из-за сложности процедуры. Поэтому ничто не мешает им участвовать в тендерах снова и снова.

Владислав Смирнов, замдиректора ЗАО «Машиностроительный завод»: — Периодически МЧС объявляет тендеры на пожарные мотопомпы, производством которых и занимается наша компания. Все требования к продукции достаточно подробно прописаны, поэтому определить, какая конкретно техника нужна заказчику, не составляет труда. Есть у нас один конкурент, который близок к госструктурам, и зачастую именно он аукционы и выигрывает. При этом цена, которую он предлагает, вызывает вопросы.

Александр Яковлев, генеральный директор компании «ИнтерСпецТек»: — Бывают случаи, когда в тендере участвуют компании-однодневки, зарегистрированные за полгода до проведения аукциона. В случае выигрыша они обращаются к нам с просьбой продать им свое оборудование. Если мы им отказываем, они оказываются не в состоянии выполнить условия тендера, и его объявляют снова. И вновь такие компании выигрывают, и все повторяется.

Сергей Стаценко, руководитель проекта в ООО «Центр Новых Технологий»: — Когда речь идет об аукционах, курьезов быть не может. В нашей компании подачей заявок на тендеры занимается юрист, который в документах выверяет все вплоть до запятой, ведь любая неточность в документации может привести к потере тендера. Мы очень подробно читаем ТЗ и в соответствии с этим подаем заявки. Так что наше участие в конкурсах всегда проходит гладко.

Ирина Веселова, начальник коммерческого отдела компании «Пеленг»: — В этом году нас незаконно сняли с одного из торгов. Нам вменили в вину, что мы положили не все сертификаты на оборудование. Но те сертификаты, которые с нас требовали, на данную технику были в принципе не нужны. Пришлось подавать жалобу в ФАС. В итоге заказчика обязали восстановить нас в праве участвовать в аукционе, и тендер мы все-таки выиграли.

Михаил Горбунов, ведущий специалист по маркетингу компании «Турбина»: — Обычно мы сами выступаем в роли заказчика. Случается, что после проведения аукциона компании, которые не выиграли тендер, обвиняют нас в том, что мы, мол, с кем-то стоворились и прописали ТЗ под конкретного заказчика. Дальше они начинают жаловаться на нас в ФАС. В ходе проверок выясняется, что аукцион проходил без нарушений, тем не менее мы на подобных скандалах теряем много времени.

Александр Муллонен, исполнительный директор Инженерного центра пожарной робототехники «ЭФЭР»: — Мы широко используем в работе как площадки электронных торгов, так и тендеры открытых аукционов. Часто наша продукция побеждает в тендере, однако в последнее время встречаются случаи, когда в тендерной документации завуалированно прописываются технические параметры продукта того или иного изготовителя. В результате выигрывает продукция, которая по техническим характеристикам и даже по ценовым характеристикам уступает другим участникам тендера, однако в требованиях была прописана какая-то техническая особенность, которая соответствует только этой продукции. Все остальные компании с более качественной продукцией оказываются за бортом. Чтобы этого избежать, нужно прописывать в тендерной документации технические характеристики, а не отдельные элементы конструкции. Например, не может быть указано, что надпись на продукте должна быть выполнена только определенным шрифтом и только в определенном месте изделия.

Андрей Тимофеев,

менеджер компании «Объединенные спасательные технологии»:
— Был один случай, когда заказчик, объявив тендер, написал такое ТЗ, в котором четко ничего прописано не было. В итоге его пришлось корректировать пять раз, и пять раз сроки проведения аукциона переносились. На этот тендер было подано около десяти заявок, в том числе и от компаний, вообще не имеющих отношения к этой продукции. На заказчика подавались жалобы в ФАС, за счет чего у него возникло столько проблем, что он уже и сам был не рад, что отказался с первого раза нормально обрабатывать ТЗ.

Владимир Мороз,

ведущий специалист ООО НПФ «Раймет»:
— Наша компания участвовала в тендере на поставку метеостанции в город Лабытнанги. Мы вышли на аукцион со своей разработкой, даже программное обеспечение у нас было свое. Поскольку наша продукция является эксклюзивной, было очевидно, что никто, кроме нас, тендер не выиграет. Но по правилам нужен конкурс, на который кроме нас вышла еще одна компания. И выиграли не мы. После этого нам позвонила эта вторая фирма и попросила нас продать им свое оборудование. Мы были в шоке от такой наглости!

Надежда Ершова,

заместитель генерального директора ООО НПО «ФЕНИКС»:
— Мы сталкивались с ситуацией, когда выигрывала тендер компания, которая предлагала менее качественный продукт за меньшие деньги. Это неправильно, ведь ценообразование зависит от многих факторов. Например, на наш основной продукт существует гарантия 5 лет. Если в розницу мы продаем его за 1700 рублей, то получается, что наша безопасность стоит всего около рубля в день. Кроме того, в нашем продукте используется самый качественный на сегодня поглощающий элемент.

Евгений Богомолов,

директор проектов компании «Телрос»:
— Бывает, что заказчику необходим какой-то крупный комплекс. Тогда проект начинают дробить на отдельные лоты: что-то разыгрывают в этом году, что-то — в следующем. Время идет, а проблема не решается. Есть и еще один важный момент: как правило, тендер на реализацию каждого из лотов выигрывают разные компании. Как только они начинают работать над проектом совместно, начинаются проблемы. Например, у нас был случай, когда мы участвовали в тендере по «СЗИОНТу». Часть аукционов выиграли мы, другую — ЗАО «ВТСС» и ООО «КСБ». У каждой компании своя специфика и свое видение работы. Так что делать что-то совместное было довольно трудно.

Александр Вайсеро, директор компании «Бастион»:

— В большинстве случаев заказчик не в состоянии сам написать ТЗ, поэтому он привлекает к этой работе сторонние фирмы. А потом, когда проходит тендер, эти же компании в нем и участвуют, но проигрывают, потому что на рынок приходят другие и продают свою некачественную продукцию дешевле. Яркий тому пример — компания «Лессорб», которая пишет ТЗ для всего оборудования по ликвидации аварийных разливов нефти и нефтепродуктов. Но если вы посмотрите статистику последних тендеров, то увидите, что сам «Лессорб» аукционы на подобную технику не выигрывает.

Евгений Алексеев,

советник компании «Сфера»:
— Недавно Волгоградская область проводила тендер. Она выставляла одну сумму, а фирма-однодневка опустила цену на десять процентов от стоимости цены заказчика. Участвующие в аукционе компании подали в суд; решения конкурса, естественно, были отменены, но на этом разбирательстве было потеряно много времени.

