

«МЫ ПОНИМАЕМ, КАКИЕ НЮАНСЫ НУЖНО ЗНАТЬ ЗАКУПЩИКУ, ЧТОБЫ ПРОВОДИТЬ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ»

В ОКТЯБРЕ В РОССИИ ВСТУПИЛИ В СИЛУ НОВЫЕ ПРАВИЛА ЗАКУПОК, СОГЛАСНО КОТОРЫМ ВСЕ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ КОМПАНИИ И КОМПАНИИ, ЗАНИМАЮЩИЕСЯ РЕГУЛИРУЕМЫМИ ВИДАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ДОЛЖНЫ ПУБЛИКОВАТЬ ИНФОРМАЦИЮ О ТОРГАХ НА ОФИЦИАЛЬНОМ САЙТЕ ZAKUPKI.GOV.RU. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛОЩАДОК OTC.RU ДМИТРИЙ ПАНГИН РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВВ КРИСТИНЕ НАУМОВОЙ О РАЗРАБОТАННОЙ СИСТЕМЕ ОЦЕНКИ ПОСТАВЩИКОВ, СОЗДАННОЙ СОВМЕСТНО С КОМПАНИЕЙ DELOITTE.

BUSINESS GUIDE: Какими темпами идет внедрение новой системы, по которой компании должны публиковать информацию о торгах на официальном сайте?

ДМИТРИЙ ПАНГИН: Недавно мы совместно с нашими партнерами, компанией «РТС-тендер», участвовали в заседании правительства Московской области, где как раз были озвучены некоторые данные. Так, из 35 крупнейших предприятий в сфере ЖКХ на официальном сайте зарегистрировались только семь. Причем про мелкие компании тут речь даже не идет. Скорее всего, они просто не знают, что правила игры изменились. Учитывая эти данные, конечно, внедрение системы идет не такими быстрыми темпами, как хотелось бы. В первую очередь это связано с тем, что пока немного практики со стороны ФАС по контролю за действиями заказчиков.

BG: В чем преимущества перехода на электронные площадки, что это дает?

Д. П.: В последнее время постоянно растут тарифы в сфере ЖКХ, потому что увеличиваются издержки компаний, работающих в этой сфере. Переход на прозрачные тендерные процедуры может изменить эту тенденцию. Кроме того, мы вступили в ВТО, поэтому важно, чтобы коммерческий сектор привыкал к конкуренции, повышал свою эффективность и снижал издержки.

BG: У системы еще есть недоработки?

Д. П.: Сейчас, как я уже сказал, отсутствует контроль за закупочной деятельностью заказчиков. Например, пока нет четкой системы штрафов за отсутствие публикации информации о закупках. Кроме того, на официальном сайте еще есть некоторые технические недоработки, но они устраняются в рабочем порядке, поэтому я бы не стал называть это серьезной проблемой.

BG: Были опасения, что из-за высокой нагрузки на официальном сайте будут технические сбои. Эти опасения оправдались?

Д. П.: Важно отметить, что за последние несколько лет ресурсы официального сайта были существенно увеличены, а разработчики сайта получили большой опыт. В то же время в новом законе много инноваций, поэтому в первое время ошибки не исключены. Как раз одно из преимуществ работы на электронных площадках в том, что информация о торгах автоматически переносится на официальный сайт. Таким образом, удается избежать двойной работы, снижается нагрузка на официальный сайт.

BG: Сколько извещений уже опубликовано на сайте?

Д. П.: На данный момент на официальном сайте зарегистрировалось приблизительно



ТЕХНАДИМ ТУРБЕВ

но 12,7 тыс. компаний. На нашей площадке OTC-tender (для размещения закупок в соответствии с 223-ФЗ) публикуются сотни извещений каждый месяц. При этом, начиная с середины октября, их число значительно увеличивается каждую неделю. Думаю, логичнее будет подвести окончательные итоги спустя какое-то время, например, в конце декабря.

BG: Хватает ли сегодня заказчикам и поставщикам знаний для работы в новых условиях?

Д. П.: Мы давно работаем в госзаказе и понимаем, какие нюансы нужно знать закупщику, чтобы проводить эффективные, конкурентные процедуры, чтобы закупить все необходимое по оптимальным ценам. При этом мы видим, что квалификация закупщиков довольно низкая, и им поначалу будет не просто. Именно поэтому мы проводим много семинаров для заказчиков. В некоторых регионах мы создаем специальные организации, консультационные центры, которые будут предлагать заказчикам помощь в организации закупочной деятельности, подготовке регламентирующих документов, подготовке тендерной документации и в проведении тендеров.

BG: Расскажите о системе оценки поставщиков, которую вы разработали совместно с компанией Deloitte.

Д. П.: Мы много общались с клиентами в сфере ЖКХ и обратили внимание на опасения многих заказчиков, что тендеры будут выи-

грывать недобросовестные поставщики. Нередки подобные случаи в сфере ЖКХ, когда, к примеру, вместо новых труб устанавливают старые: покрывают их сверху пластиком, и их не отличить от новых. Но служат они, разумеется, гораздо меньше. Если поставщик заказчиком неизвестен, существует серьезный риск, что, заказчик закупит такие трубы. Дополнительные расходы, которыми обернется такая закупка, лягут на плечи населения в виде увеличения тарифов. Есть также опасения, что поставщики будут затягивать сроки поставок, а для ЖКХ это недопустимо. Поэтому должна быть система, которая позволила бы закупать услуги и товары по оптимальным ценам, не рискуя при этом качеством. Кроме того, заказчики опасаются «тендерных рейдеров», которые выигрывают конкурсы, но не исполняют обязательств. Учитывая все эти опасения, группа электронных площадок OTC.ru совместно с компанией Deloitte разработала систему оценки поставщиков, позволяющую оценить любую российскую компанию на основе данных, доступных в открытых источниках — базах данных Налоговой инспекции, Федеральной службы государственной статистики (Росстат).

BG: В чем заключается методика?

Д. П.: В соответствии с нашей методикой для каждой организации определяется три показателя. Первый — наличие так называемых «стоп-сигналов». Иными словами, наличие признаков того, что с компанией опасно связываться. К их числу, например, относится прохождение компанией процедуры банкротства. Также тревожным знаком может быть слишком малый срок существования компании. Второй важный параметр — расчетный рейтинг поставщика, учитывающий его финансовое положение, ресурсообеспеченность и опыт выполнения крупных контрактов. Расчетный рейтинг похож на рейтинги, присваиваемые банкам, — где организации присваивается значения рейтинга от AAA до DDD. Третий критерий, который пока находится в стадии разработки и накопления статистики, — деловая репутация поставщика по отзывам его клиентов.

При разработке методики мы исходили из того, что заказчик будет сам определять, какой уровень надежности ему требуется, в зависимости от закупки. Если закупка не настолько значительная и важная, то требования могут быть снижены. За счет этого снижения большее количество поставщиков смогут принять участие в тендере, что позволит снизить итоговую цену. Если же требования к качеству высокие, а также высоки риски, то заказчик в конкурсной документа-

ции может указать, что к участию в тендере допускаются только компании с высокими значениями всех трех критериев рейтинга. На площадке в открытом доступе будут показаны все три расчетные величины. Рейтинги будут доступны как заказчикам, так и самим поставщикам. На данный момент методика разрабатывается открытой, то есть как только мы реализуем этот проект на своей площадке, ее смогут реализовать и другие площадки.

BG: Один из критериев оценки компании — ее «возраст». Не создает ли это барьеров для новых компаний?

Д. П.: Методика оценки поставщиков создается не с целью навязать закупщикам свою точку зрения. Мы просто показываем некую информацию о компании. Заказчик может дополнительно в конкурсной документации указать, что, например, для них опыт компании не имеет значения. В одном случае полная информация о поставщике не так важна, как в другом. Например, не так важно, кто поставяет бумагу в офис. Но если речь идет о строительстве нового офиса, здесь может быть важен, в том числе, и опыт компании.

BG: Когда система будет запущена?

Д. П.: Думаю, это произойдет в ноябре. Но перед тем как окончательно запустить систему, мы опробуем механизм совместно с крупнейшими закупщиками страны. Также в ноябре мы собираемся провести круглый стол с руководителями департаментов закупок для обсуждения и уточнения методики. Мы хотим сделать рабочий и удобный для всех механизм, поэтому собираемся учесть мнение будущих пользователей методики.

BG: А поставщикам нужна система оценки заказчиков?

Д. П.: В сфере госзаказа такой проблемы нет, потому что заказчиком выступает государство, соответственно, нет риска неоплаты контракта. Но по 223-ФЗ и в сфере коммерческих закупок риски есть. Они связаны, как правило, с отказом заказчиков платить за товар или услугу. Поставщикам необходимо обращать внимание на финансовое положение компании, на ее платежеспособность. Так что мы считаем, что методика будет полезна и для оценки заказчиков. В любом случае, помимо оценок, мы призываем всех пользоваться и другими, в первую очередь финансовыми, инструментами защиты. Для этого на всех площадках группы OTC.ru реализованы два вида гарантий — гарантия заключения договора и гарантия его исполнения. Разработка механизма оценки поставщиков станет по-настоящему долгожданным решением для заказчиков. ■