«НУЖНО ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ПРЕЗУМПЦИИ ВИНОВНОСТИ ЗАКАЗЧИКА»

В УСЛОВИЯХ ЗАМЕДЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ ЖЕЛАЮЩИХ ПОСТАВЛЯТЬ ПРОДУКЦИЮ ДЛЯ НУЖД ОАО «РОССИЙСКИЕ ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ» СТАНОВИТСЯ ВСЕ МЕНЬШЕ, ОТМЕЧАЕТ В ИНТЕРВЬЮ BG НАЧАЛЬНИК ЦЕНТРА ОРГАНИЗАЦИИ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «РОССИЙСКИЕ ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ» ИРИНА МИТИЧКИНА. ПО ЕЕ НАБЛЮДЕНИЯМ, КОНКУРЕНЦИЯ ЗА ЗАКАЗЫ НЕВЕЛИКА КАК СРЕДИ КРУПНЫХ ПОСТАВЩИКОВ, ТАК И СРЕДИ МАЛОГО БИЗНЕСА.

BUSINESS GUIDE: Какие виды закупок ОАО «Российские железные дороги» сконцентрированы под управлением филиала под вашим руководством, а какие выходят за пределы его сферы полномочий?

ИРИНА МИТИЧКИНА: Могу сказать, что с принятием нового положения о закупках РЖД, которое вступило в силу с 1 января, сегодня ни одна закупка в РЖД мимо нас не проходит. Причем речь идет не только о конкурсных закупках, но и о закупках на основании распорядительных документов. Поэтому мы на сегодняшний день видим полную картину — от плана закупок и до заключения договоров, реестр которых мы также ведем.

BG: Отражается ли на вашей деятельности рыночная конъюнктура? Например, сейчас наблюдается спад погрузки, снижаются ли объемы закупок РЖД?

И. М.: Нужно понимать, что специфика деятельности нашего центра, к счастью или к сожалению, никак не связана с доходной стороной деятельности компании. Мы начинаем свою работу на той стадии, когда бюджет уже спланирован и уже известна потребность в объемах закупок. Кстати, эта потребность отнюдь не всегда связана с объемом перевозочной работы, ведь есть объекты, которые необходимо содержать даже в том случае, если мы не везем ни одной тонны груза. Прежде всего это инфраструктура железнодорожного транспорта, которая составляет основную долю нашего имущества, требующего постоянного поддержания в рабочем состоянии.

BG: Ставится ли вам задача сэкономить деньги РЖД?

И. М.: Безусловно. Но я очень не люблю слово «экономия», я предпочитаю слово «эффективность». Нам поставлена задача повышать эффективность расходуемых средств, а возникающая при этом экономия, конечно же, очень важный показатель качества нашей работы. Но эффективность — это долгосрочный эффект, а не сиюминутный. В новом положении о закупках, например, теперь присутствует понятие стоимости жизненного цикла, которое стало одним из основополагающих критериев при проведении закупок. Попросту говоря, речь идет не о цене закупки, а о цене владения, включая стоимость обслуживания в процессе использования и утилизации.

BG: Как идут закупки на проект реконструкции БАМа и Транссиба?

И. М.: Проект «Восточный полигон» — большая работа. Уже проведено три крупных конкурса на строительство отдельных участков магистрали. Часть работ выполняет наша дочерняя компания «РЖД-Строй», для которой мы, в свою очередь, проводим конкурсы по выбору контрагентов для выполнения основного контракта.

BG: Насколько было много заявок на эти конкурсы?

И. М.: Заявок не очень много, но много их и не может быть. Это же не жилищное строительство, а очень специфические виды работ в достаточно сложных климатических условиях. Поэтому большого числа компаний, обладающих всеми необходимыми компетенциями, не может быть в принципе. Тем не менее все крупные конкурсы по «Восточному полигону» состоялись, конкуренция незначительная, но все же была.

BG: Всегда ли та или иная отрасль оказывается готова выполнить заказ РЖД?

И. М.: Вопрос нужно уточнить: готовы ли компании в принципе выполнить наш заказ или готовы ли они выполнить работу за те деньги, которые мы готовы за это заплатить? Если на первый вопрос можно однозначно ответить «да», то на второй скорее «нет». По первому кварталу 2015 года мы видим, что значительное количество

ПРЕСС-СЛУЖБА РЖД

закупочных процедур не состоялось. Они не состоялись не потому, что мы были чересчур придирчивы к документам,— на них попросту никто не пришел. И эта проблема действительно существует.

BG: Может, нужно сделать условия более привлекательными? Насколько РЖД мобильны в вопросе управления ценой закупок?

И. М.: Мы по-прежнему остаемся в рамках действия постановления правительства, которым нас обязали снизить цены на 100 наиболее значимых для ОАО РЖД видов продукции на 10% по отношению к 2014 году. А в 2014 году мы снижали на 10% к 2013 году… Статистика Росстата свидетельствует о том, что по целому ряду отраслей промышленности, где РЖД не являются ключевым потребителем продукции, а значит, не могут влиять на конъюнктуру этих рынков, рост цен на несколько процентных пунктов выше, чем действующие в ОАО РЖД цены поставок. Понятно, что эти рынки не будут продавать свою продукцию нам дешевле рыночной цены.

Получается, что мы можем повлиять на цену только на тех рынках, где мы доминируем как крупный покупатель, а отрасль зависит от наших закупок, хотя это граничит с нарушением антимонопольного законодательства.

BG: Что отвечают на это сами поставщики?

И. М.: Это деликатная тема, но могу привести такие цифры. В начале года мы направили письма в адрес около 200 компаний, поставляющих более или менее весомую в нашем бюджете продукцию, с просьбой сохранить цены поставки хотя бы на уровне 2014 года. 120 компаний ответили отказом в просьбе, а 80 — даже не стали отвечать. И я не думаю, что в данном случае молчание было знаком согласия.

Но тем не менее мы каждый раз пытаемся проводить переговоры, стараясь в том числе включать механизмы удлинения срока сотрудничества, заинтересовать наших поставщиков. У нас вошло в практику проведение тендеров по контрактам на три года. У компаний появляется понимание, что пусть это не самая «жирная» цена, но зато это по крайней мере длительный контракт. Так что если мы не в состоянии заплатить за нужную нам вещь столько, сколько хочет наш поставщик, мы пытаемся пойти ему навстречу в чем-то другом.

BG: Еще одно требование правительства к государственным компаниям — обеспечить доступ к закупкам малому и среднему бизнесу. Как это осуществляется на практике?

И. М.: Это еще одно нормативное указание, которое реализовать действительно очень непросто, а сама ситуация крайне неоднозначная. К большому сожалению, «дорожная карта» по развитию малого и среднего бизнеса была изначально сформирована при отсутствии исходных данных. Оказалось, что в этой программе нет стартовых показателей, от которых отстраиваются целевые установки. То есть задачи программы перечислены в форме выражений «увеличить в столько-то раз», «довести до такого-то уровня», а текущие показатели при этом не указаны.

Я считаю, что это по большому счету не до конца проработанный документ, который содержит неоднозначные аспекты. Например, а есть ли у нас сегодня такой малый бизнес, который в состоянии выполнить потребности ОАО РЖД в размере 18% от общего объема закупок компании? Причем речь не идет об открытии частного кафе на вокзале — это не входит в объем закупок, от которого рассчитывается доля закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства. Мы должны законтрактовать у малого бизнеса 18% именно профильной продукции — поставки запчастей, комплектующих к железнодорожной технике, спецодежды и так далее.

Более того, исчисляются эти 18% не от торгов, а от общего объема закупок. То есть мы будем ответственны за невыполнение поручения даже в том случае, если, например, малый бизнес просто не придет на наши конкурсные процедуры. На мой взгляд, если мы действительно хотим развивать малый бизнес, то, наверное, нужно отказаться от презумпции виновности заказчика и начать с нами — крупными компаниями — вести диалог, позволяющий учесть и нашу позицию.

Конечно, и для нас интересен малый бизнес. На сегодняшний день нормативными документами проработано и принято правительством очень много удобных для поставщиков механизмов работы — в частности, оптимизируются сроки заключения договоров, схемы финансового обеспечения исполнения контрактов. Мне кажется, что этой проблеме нужно совместно искать решение, использовать наш опыт и наработки, а не спускать нам в виде очередной директивы.

BG: У РЖД есть самостоятельный опыт привлечения малого бизнеса к поставкам?

И. М.: У нас уже год действует Программа партнерства с субъектами малого и среднего предпринимательства, разработанная на основании методических рекомендаций Минэкономики, в рамках которой выбираем компании для сотрудничества. Вы не представляете, насколько мои сотрудники завалены предложениями каких-то печений, постельного белья, занавесок на окна... Конечно, это все очень уважаемая деятельность, но только она не очень соответствует специфике закупок РЖД.

В итоге пока на сегодняшний день у нас только 18 компаний в этой программе. Это компании, чей опыт работы соответствует нашей специфике производства. Это, кстати, тоже индикативный показатель того, насколько способен малый и средний бизнес соответствовать нашим потребностям и минимальным требованиям качества, которого требует корпорация.

BG: Насколько часто РЖД сталкиваются на практике с недобросовестными действиями участников торгов? Например, в автодорожной отрасли часто контракты выигрываются благодаря неоправданному снижению цены, а потом победитель еще и «перепродает» его на субподряд другим участникам рынка…

И. М.: Демпинг встречается, но это, конечно же, очень вредное явление для непрерывного производства, как в РЖД. Компания не может останавливать работу из-за таких случаев. Тем не менее у нас таких случаев меньше, чем у автодорожников. Наверное, это один из позитивных результатов нашей бесконечной борьбы за снижение цены. Согласно нашей статистике, цена на некоторые позиции закупок не менялась с начала 2000-х годов. То есть по некоторым позициям мы в длительном периоде удерживаем цену. Может быть, здесь играет роль психологический фактор: понимая, что мы с ценой реально работаем, люди, очевидно, не решаются на подобные авантюрные действия.

Как раз наше новое положение о закупках содержит целый комплекс антидемпинговых мер, которые мы дополнительно прописываем в конкурсной документации по каждой закупке. Так что даже сам факт наличия подобных требований очень отрезвляюще действует на участников торгов.

BG: Что это за антидемпинговые меры?

И. М.: При предъявлении демпинговой цены, то есть при снижении цены на определенный уровень (для каких-то групп товаров это 20%, для других может быть меньше или больше), начинают действовать нивелирующие меры. Иногда это требование об обеспечении контракта в полтора раза больше, чем залог по стандартным условиям. Естественно, если цена снижается за счет возможной неуплаты каких-то налоговых платежей или обязательных платежей, то такое предложение будет просто отклонено. Кроме того, у нас появилось право отклонить самое дорогое и самое дешевое предложения.

В некоторых случаях больше подойдет другой способ борьбы с демпингом. Все заявки, цена которых опустилась в ходе аукциона ниже определенного уровня, при оценке получат одинаковый балл за финансовую часть предложения. То есть снижение цены ниже заданного уровня не даст никаких преимуществ такому участнику.

BG: Какие еще изменения в вашей работе произошли благодаря новому положению о закупках?

И. М.: Еще благодаря новому положению о закупках у нас появился долгожданный инструмент, называемый, к сожалению, некрасивым словом «переторжка». Мы развиваем возможность подачи альтернативных предложений от поставщиков, у которых есть право подать наравне с основной заявкой альтернативное предложение, улучшающее по каким-то показателям то, что мы просили. Мы оцениваем, насколько для нас это важно в каждом конкретном случае, но при этом осознаем, что каждое улучшение, как правило, ведет к удорожанию объекта закупки. По крайней мере на первом этапе.

Мы также внедряем систему постоянно действующего квалификационного отбора. Мы формируем и публикуем на сайте набор требований к поставщикам по определенным позициям, и каждый поставщик может подать заявление на оценку квалификации по объявленной методике. Если он соответствует нашим требованиям, то признается прошедшим квалификацию и спокойно может участвовать в закупочных процедурах РЖД.

Запрос котировок и запрос предложений стали также публичной процедурой. Если до конца 2014 года мы размещали такие заказы среди ограниченного круга компаний, то теперь вся информация публикуется на сайте для неограниченного круга лиц. Так что по-хорошему у нас не осталось ни одной процедуры, которая могла бы ограничить возможность участия квалифицированных компаний.

Интервью взял ВИКТОР АНОСОВ