«ЕСТЬ РАЗНИЦА МЕЖДУ КОРРУПЦИОННЫМ ВЛИЯНИЕМ НА ЗАКАЗЧИКА И ПОМОЩЬЮ В ПОДГОТОВКЕ ГРАМОТНОЙ КОНКУРСНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ»

К ПРОЦЕССУ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ВЛАСТЯМИ КОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПОДХОДЯТ ПО-РАЗНОМУ. КАКИМ ОБРАЗОМ БИЗНЕС МОЖЕТ ВЛИЯТЬ НА ЗАКОНОТВОРЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС И ПОЧЕМУ ПОДРЯДЧИКАМ ВАЖНО ОБЩАТЬСЯ С ГОСЗАКАЗЧИКАМИ НА ВСЕХ ЭТАПАХ, А НЕ ТОЛЬКО В МОМЕНТ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА, РАССКАЗАЛА В ИНТЕРВЬЮ BG ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «КЕЛЕАНЗ МЕДИКАЛ» ЕЛЕНА КИРИЛЕНКО. АЛЕКСАНДРА ЯХОНТОВА

BUSINESS GUIDE: В Петербурге и Ленинградской области существует проблема с созданием социальной инфраструктуры — в том числе поликлиник и медицинских центров — в районах жилой застройки. Насколько этот вопрос актуален для поставщиков медицинского оборудования?

ЕЛЕНА КИРИЛЕНКО: Безусловно, он входит в сферу наших интересов. Более того, мы активно участвуем в процессе создания объектов медицинской инфраструктуры задолго до того, как здания уже построены. Важно любой социальный объект с нулевого этапа готовить комплексно и привлекать к подготовке профессионалов в области современных технологий. Здание, которое строится под медучреждение, должно быть адаптировано под специальные задачи, приспособлено для людей с ограниченными возможностями, должно учитывать эргономические потребности специалистов-медиков. И это все нужно прорабатывать в комплексе еще на этапе подбора участка земли: смотреть, какие учреждения расположены поблизости, какие есть подъездные пути. Например, в области оказания экстренной медицинской помощи сейчас используются вертолеты. Соответственно, нужно предусмотреть вертолетную площадку и остальную инфраструктуру.

Часто же выходит наоборот: строительная компания просто ставит «коробку» в зоне жилой застройки, подразумевая, что в ней расположится медицинское учреждение. Получается как в анекдоте у Райкина: вот пальто, к рукавам, пуговицам, карманам нет вопросов? Тогда и пальто забирайте и носите. Проблема в том, что застройщики не всегда знают партнеров, которые помогли бы им решить задачу комплексной подготовки медицинских объектов. Сейчас медицина настолько рванула вперед, есть такие современные решения, что к процессу создания инфраструктуры нужно подходить концептуально. Конечно, новые технологии в медицине — это часто виртуальные вещи, которые нельзя потрогать руками. Но их нужно обязательно применять — за этим будущее.

BG: Велико ли предложение таких продуктов в медицинской сфере?

Е. К.: В Петербурге такие компании есть, и мы начинаем с ними ряд совместных проектов. Дело в том, что многие из компаний, заявляющих, что способны работать с инновационными медицинскими технологиями, в реальности конкретного продукта предложить не могут. Мы сейчас ведем переговоры с производителями медицинских информационных систем и выбираем тех, кто может сделать реально полезный пользователю продукт.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

BG: В процессе создания социальной инфраструктуры бизнесу важно найти партнера еще и в лице государства.

Е. К.: И учитывать специфику конкретного региона. В Петербурге, например, стратегию оснащения медицинских учреждений разрабатывает комитет по здравоохранению, а их проектированием и строительством занимается комитет по строительству. Иногда получается неразбериха: комплект монтируемого оборудования, закупленный комстроем, и комплект немонтируемого оборудования, закупленный комздравом, между собой не стыкуются. Нужно, чтобы этому уделялось более пристальное внимание, иначе медицинские учреждения просто не будут работать.

BG: В таких ситуациях бизнес может выступать связующим звеном, своеобразным переговорщиком между органами власти и другими игроками на рынке. В вашей области это возможно?

Е. К.: Мы работаем в рамках государственного заказа, а это подразумевает, что мы включаемся в игру только тогда, когда аукцион уже подготовлен и опубликован. Тем не менее мы пытаемся помогать учреждениям грамотно формулировать свои пожелания еще на этапе подготовки конкурсной документации. Аукцион надо проводить, учитывая методики, которыми владеют врачи, и потребности конкретного медицинского коллектива. Чтобы учреждение имело свою концепцию, работало в едином медико-технологическом комплексе. Мы стараемся нашим заказчикам помочь описать те технологии, которые они будут включать в проект. Не всегда у нас развязаны руки: считается, что заказчик это должен сделать полностью самостоятельно.

BG: Такие правила исключают коррупциогенный фактор.

Е. К.: Есть разница между коррупционным влиянием на заказчика и помощью в подготовке грамотной конкурсной документации. Мы проводим обучение сотрудников медучреждений, организуем конференции, мастер-классы, чтобы специалисты имели возможность познакомиться с современными технологиями и учесть их при проведении аукциона. У заказчика должно быть право изучить рынок и выбрать лучшее, а для этого ему нужно общаться с будущими подрядчиками — даже на этапе формулировки пожеланий.

BG: Вы часто говорите, что законодательство о госзакупках нужно корректировать. У российского бизнеса есть возможность влиять на законотворческой процесс?

Е. К.: По моим ощущениям, есть. Сейчас, правда, 44-ФЗ дорабатывается скорее в интересах заказчика. А с точки зрения бизнеса правильно было бы прописать в законе требования к квалификации потенциального участника — особенно при реализации больших комплексных проектов. Заказчики часто не могут прописать квалификационные требования в конкурсной документации, так как это считается ограничением конкуренции. Однако опыт есть опыт, его наличие подразумевает возможность сделать качественный продукт.

BG: А как быть новичкам?

Е. К.: Начинать с маленьких проектов, набираться опыта, зарабатывать репутацию. Когда мы десять лет назад начинали с нуля с четырьмя сотрудниками в штате, мы не брались за крупные проекты. По крайней мере, это честно по отношению к заказчику.

BG: И все-таки, есть ли сейчас пространство для коммуникации между бизнесом и властью?

Е. К.: Открытость есть, и она возрастает. Но и властям можно посочувствовать. Я состою в совете директоров петербургского Союза предпринимателей. Люди из отрасли часто приходят к нам и откровенно жалуются: «Нам плохо, нас давят, нам не дают…» Если вам так плохо, зачем вы пошли в бизнес? Идите и работайте по найму. Бизнес — это всегда риски, форс-мажоры.

BG: Осенью вы рассказывали, что работаете над проектами локализации в Ленинградской области, помогаете зарубежным партнерам находить общий язык с региональными властями. Какой из проектов сейчас наиболее перспективен?

Е. К.: Есть предложение от датской компании — она хочет производить в Ленобласти физиотерапевтические приборы индивидуального использования. Пока я изучаю нормативные документы и вместе со специалистами-физиотерапевтами анализирую, насколько продукт эффективен и уникален.

BG: Вы работаете помощником главы комиссии по здравоохранению Заксобрания Ленобласти. Это помогает доносить точку зрения бизнес-сообщества до региональных властей?

Е. К.: Конечно. Но доносить свою точку зрения можно по-разному. Я никогда не иду в органы власти с просьбой помочь реализовать проект или что-то продать. Если приходишь и просишь, чтобы тебя привели за руку и дали денег, к тебе начинают относиться настороженно. А я иду в органы власти, чтобы принести современные идеи.

Недавно я предложила главе комиссии по здравоохранению областного парламента две комплексные программы, которые можно реализовать в регионе. Первая касается утилизации медицинских отходов в Ленинградской области. Вторая программа подразумевает организацию медицинской реабилитации и дальнейшей социальной адаптации пациентов. Уникальный опыт в этой области есть в Барселоне — испанцы считают, что пациента нужно адаптировать таким образом, чтобы он мог в дальнейшем зарабатывать и в том числе платить налоги, возмещая расходы, потраченные государством на его реабилитацию.

Со мной будут реализованы эти проекты или с другими операторами рынка — уже не так важно, польза будет ощутима для всех. Естественно, мне интересно принимать участие в реализации моих предложений, внести посильный вклад в воплощение в жизнь интересных проектов и концепций. Наша стратегия — растить свое семя и заботиться о целом поле одновременно. ■