

Госзакупки: к чему следует быть готовыми. Опыт предпринимателей



Кристина Шперлик 5 августа

Предприниматели и эксперты рассказывают о своем опыте участия в госзакупках и электронных аукционах, о возможных махинациях, особенностях и «подводных камнях».



Андрей Медведев, соучредитель и генеральный директор компании «Промышленные силовые машины»

Мы начали участвовать в государственных тендерах в 2006 году. За девять лет очень многое изменилось — и в законодательстве, и в закупочных процедурах. Конечно, наличие электронных площадок упрощает доступ компаний к конкурсам. Раньше везде нужно было личное присутствие. В 2007 году нашему специалисту пришлось ехать на тендер в какое-то село в Мурманской области. Он уже сел в поезд, когда оказалось, что организаторы неправильно оформили документы, и тендер отменен. С электронными торгами таких ситуаций быть не может. К тому же появились агрегаторы, которые делают подборку тендеров по заданной теме, так что вы видите все торги, которые ведутся по вашей продукции.

С точки зрения документации все абсолютно прозрачно: перечень необходимых документов регламентирован законом. В заявке всегда две части: в первой должно содержаться согласие участника на поставку товара и техническая информация о продукции в соответствии с техзаданием, во второй — сведения о компании и документы, подтверждающие соответствие требованиям российского законодательства. Запрашивать дополнительные сведения закупщики не имеют права, так что при подготовке заявки просто нужно быть очень внимательными и проверять ваши документы на соответствие указанным в тендере критериям.

Существует несколько финансовых аспектов. Во-первых, обеспечение заявки: по закону поставщик должен внести обеспечительный платеж в размере от 0,5 до 5% от максимальной цены контракта для подтверждения участия в аукционе. Эту сумму можно положить на счет закупщика либо подтвердить банковской гарантией.

Мы несколько раз сталкивались с попыткой мошенничества на этой почве. Выглядит это так: закупщик пишет, что в обеспечение заявки принимается только денежный платеж. Участники переводят средства на счет закупщика, а он пропадает. У нас такие конкурсы сразу вызывают сомнения, поэтому мы в них не участвуем.

Второй финансовый момент — обеспечение исполнения контракта. Здесь уже более серьезная сумма — 5-30% от суммы договора. И срок предоставления обеспечительного платежа — всего пять дней. Так что если вы выиграли аукцион, нужно быть готовым оперативно оформить банковскую гарантию.

Казалось бы, такие условия подходят только для крупных игроков, а малый и средний бизнес остается за бортом. Однако на нашем рынке мы наблюдаем другую картину — выигрывает тот, у кого самый дешевый продукт. В нашем оборудовании это означает засилье поставщиков плохой китайской техники. Они, как правило, совершенно не заботятся ни о клиентах, ни о сохранении собственного доброго имени. Поэтому периодически не выполняют условия контракта, попадают в черный список, а затем меняют юрисдикцию и снова идут на торги. При этом качество продукции и услуг, которые они поставляют по гостендерам, крайне низкое. Ведь качество — сложно измеряемая величина, описать его параметры в техзадании практически невозможно. Вот и получается, что все оборудование рассматривается как аналог, независимо от того, как и из каких комплектующих оно сделано и отвечает ли кто-то за его работоспособность.

Бывают и откровенные подлоги: недобросовестные поставщики просто переписывают характеристики оборудования, указанные в ТЗ, хотя на деле их машины этим характеристикам не соответствуют. Закупщики, в свою очередь, не всегда обладают достаточными знаниями о технике и боятся претензий со стороны ФАС, поэтому не отклоняют таких поставщиков. В итоге выигрывает сомнительный продукт, предложенный по минимальной цене. Реальная техническая приемка оборудования проводится на месте, и это открывает возможности для мошенничества. Именно поэтому последние два года мы практически не играем в гостендерах. В корпоративных закупках по 223-ФЗ участвуем много, а вот все, что касается 44-ФЗ, проходит мимо. Времени они отнимают много, а результата не дают.