

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
16—18 июня 2016

ДОСТУП К ЗАКУПКАМ ГОСКОМПАНИЙ: ВЗГЛЯД БИЗНЕСА

16 июня 2016 г., 16:15—17:30

Павильон G, Конференц-зал G5

Санкт-Петербург, Россия

2016

Модератор:

Татьяна Наумова, Телеведущая, телеканал «Россия 24»

Выступающие:

Артем Аветисян, Директор направления «Новый бизнес», Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов (АСИ); председатель, НП «Клуб лидеров по продвижению инициатив бизнеса»

Николай Андреев, Советник президента, председателя правления, Сбербанк России; генеральный директор, ЗАО «Сбербанк-АСТ»

Андрей Белоусов, Помощник Президента Российской Федерации

Роман Бердников, Член правления, первый заместитель генерального директора, ПАО «Россети»

Александр Браверман, Генеральный директор — председатель правления, АО «Корпорация «МСП»

Евгений Елин, Заместитель Министра экономического развития Российской Федерации

Александр Ивлев, Управляющий партнер, ЕУ в России

Александр Калинин, Президент, Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России»

Филипп Пегорье, Президент, Alstom в России

Андрей Цариковский, Статс-секретарь, заместитель руководителя, Федеральная антимонопольная служба Российской Федерации

Анатолий Чабунин, Вице-президент, ОАО «Российские железные дороги»

Участники дискуссии:

Антон Гетта, Советник руководителя исполкома, Общероссийский народный фронт

Елена Дыбова, Вице-президент, Торгово-промышленная палата Российской Федерации

Андрей Никитин, Генеральный директор, Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов (АСИ)

Александр Соколов, Директор департамента конкурентной политики, Государственная компания «Российские автомобильные дороги»

Денис Торопов, Директор департамента закупок, маркетинга и ценообразования, ОАО «РусГидро»

Т. Наумова:

Я рада приветствовать вас на нашей сессии. Обсуждать госзакупки на Петербургском международном экономическом форуме стало доброй традицией. Многие из сидящих здесь, за круглым столом и в зале, присутствовали и в прошлом году. Перейдем без лишних промедлений к обсуждению госзакупок: взгляд бизнеса, взгляд власти, взгляд госкомпаний. Первое слово я хочу предоставить Артему Аветисяну. Артем, сейчас в этой сфере остались системные проблемы. Каковы самые главные из них?

А. Аветисян:

Добрый день, уважаемые коллеги.

Татьяна сказала, что прошел год. Действительно, время пролетело быстро, я вижу за столом знакомые лица. Присутствующие в зале, поднимите, пожалуйста, руку, кто был здесь в прошлом году? Очень многие. Это говорит о том, что проблемы остаются. Когда в зал никто не придет, мы поймем, что проблемы решены. А пока успокаиваться рано.

Если помните, в прошлом году мы показывали кадры из передачи «Делай бизнес», которую снял Клуб лидеров. На этих кадрах мы проводим контрольные закупки. Мы разыскали героев, которые участвовали в передаче, и спросили их, что изменилось за год. Предлагаю посмотреть двухминутный ролик об этом.

Т. Наумова:

Пока Артем Давидович собирается с мыслями, обращусь к Елене. Как я понимаю, Ваша предпринимательская карьера на какое-то время остановилась? Вас можно поздравить с должностью вице-президента Торгово-промышленной палаты Российской Федерации (ТПП РФ). Все правильно, ничего не путаю?

Е. Дыбова:

Спасибо.

А. Аветисян:

Татьяна, если позволите, я отвечу на Ваш вопрос: какие системные проблемы мы видим. Боюсь, что добавлю еще одну ложку дегтя к тому, что было сказано в ролике.

На сегодняшний день я бы выделил три основные системные проблемы.

Во-первых, нам не хватает скорости для реализации уже принятых решений. Что я имею в виду? Ровно год назад мы собирались и говорили, что предпринимателям усложняет жизнь большое количество электронных площадок для торгов — 120; что нужно готовить огромное количество документов, нужно держать в штате человека, который мониторит происходящее на этих площадках; нужно платить до 120 000 рублей за каждую. Мы говорили о том, что должны остаться если не одна, то хотя бы пять основных площадок. Как вы думаете, сколько электронных площадок мы насчитали сейчас? Сто шестьдесят три. Я знаю, что закон готовится, полагаю, Евгений Елин об этом расскажет; к сожалению, закон не прошел Государственную Думу, и проблема осталась.

Еще один пример. Госкомпании жаловались, что нет понятного списка поставщиков малого и среднего бизнеса. По итогам Государственного совета в апреле Президент дал поручение составить такой реестр. Его должны были сделать к 1 октября прошлого года. Много воды утекло, за это время создали Корпорацию МСП, а реестра, к сожалению, нет до сих пор. Бизнесу все равно, кто успел, кто не успел его сделать, важно, чтобы был результат. Получается как в той басне: а воз и ныне там. Скорость — это первая проблема.

Вторая проблема — отсутствие оперативной реакции на изменяющиеся условия. Вы помните, было принято революционное постановление о

квотировании: госкомпании направляют 18% на малый и средний бизнес. Это был очень важный момент. Кто помнит, как это начиналось? Началось с дорожных карт АСИ. Позже, в 2015 году, вышло постановление, которое удвоило предельные значения выручки для малого и среднего бизнеса, это была правильная мера в рамках антикризисного плана. Госкомпаниям стало проще: крупные компании, с которыми они работали, перешли в категорию средних. Задача стала менее амбициозной, то есть раньше 18% и сейчас 18%. У нас предложение: увеличить квоту до 25%. Хочу напомнить, изначально в дорожной карте закладывался такой показатель. Сейчас уже есть компании, которые направляют на малый и средний бизнес почти 50%. Роман Бердников расскажет об этом. Сегодня у нас была встреча с Сергеем Кельбахом, главой Государственной компании «Российские автомобильные дороги» (ГК «Автодор»), он подтвердил готовность стремиться к 25%.

Еще одна проблема, о которой нужно сказать, — отмена аукционов, отмена конкурсов. Предприниматели часто сталкиваются с этим. Есть пример: мы провели контрольную закупку по дочерним обществам ОАО «РЖД». Предприниматели собирают документацию, по 200—300 страниц, оплачивают взнос 5% (причем 5% нужно замораживать для каждого тендера) и ждут результата. Далее приходит «Росдоржелснаб», ОАО «РЖД», и, воспользовавшись правом, предусмотренным пунктом 6.2.11 аукционной документации, сообщает о прекращении данного аукциона. Приведу цифры: за последние полгода около 400 конкурсов отменены только дочерними структурами ОАО «РЖД». Естественно, у предпринимателей опускаются руки.

Последняя, третья системная проблема. На мой взгляд, сейчас не хватает механизмов так называемого выращивания поставщиков. Действующие инструменты решают эту проблему не в полной мере. Мы говорили о планах закупок, наконец они появились благодаря Корпорации МСП. Какая

их основная задача? Помочь бизнесу заранее прогнозировать потребности, строить планы, повышать конкурентоспособность продукции, двигаться и развиваться.

В качестве примера я принес документацию ФГУП «Почта России». Открываем раздел с описанием требований по закупочной деятельности, видим слова: «согласно закупочной документации». Предприятие получит закупочную документацию только за три-четыре дня до начала конкурса, значит, не успеет подготовиться. Как можно строить долгосрочные планы? Предлагаю сегодня обсудить эти и другие проблемы.

Т. Наумова:

Предлагаю передать бумагу Анатолию Чабунину, чтобы мы отвечали за свои слова.

Я насчитала порядка пяти упоминаний Акционерного общества «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства». Напоминаю, в прошлом году Александр Браверман выступал в другой роли, сейчас Вы стоите во главе Корпорации МСП. Чего удалось достичь на практике в сфере госзакупок за год?

А. Браверман:

Большое спасибо, Татьяна. Уважаемые коллеги, благодарю за приглашение.

Я позволю себе начать не с отчетных цифр, а с реплики по поводу выступления Артема Аветисяна.

Реестра не было 20 лет, и появиться в одночасье он не может, тем более отвечает за него Федеральная налоговая служба. Мы инициировали создание реестра, причем включили в него три параметра: к численности занятых и объему выручки добавили ОКВЭД, чтобы субъекты малого и среднего предпринимательства получили возможность заявить о своей

продукции в формате, максимально приближенном к заказу, который генерируют крупнейшие заказчики.

Артем Давидович, повторяю: по закону отвечать за реестр будет Федеральная налоговая служба, с 1 августа он начнет работу. К 15 июля будет готова первая фаза навигатора, охватывающего 76 крупных городов Российской Федерации с населением более 250 000 человек. О навигаторе можно будет поговорить отдельно, он не имеет прямого отношения к закупкам.

Теперь скажу о стремлении к 25%. В дорожной карте есть четкие ориентиры: 25% к 2018 году, прибавление по 2,3% в год. Сегодняшние цифры приведу далее.

Перейду к текущим результатам. Сначала об объеме заказов. Когда мы начинали работу, объем закупок у крупнейших заказчиков составлял 62 миллиарда рублей, 62,8 миллиарда, если быть точным, с учетом, я считаю, революционного постановления № 1352, которое было сделано сидящими за этим столом, в то время без участия вашего покорного слуги. На сегодня объем заказов составляет 535 миллиардов рублей. Мы со сдержанным оптимизмом предполагаем: если этот тренд продлится, к концу года это будет один триллион рублей.

Теперь поговорим об объеме заключенных договоров. Сегодня он составляет 460 миллиардов рублей — это не выставленные заявки, это уже заключенные договоры. Если за 5,5 месяцев, не самых продуктивных с учетом каникулярного периода и праздников первого квартала, мы вышли на цифру 530 миллиардов рублей по заказам, то к концу года мы придем к одному триллиону рублей и по выставленному объему, и по заказам.

Перейду к позициям. Раньше среднему и малому бизнесу предоставлялись 8,4 тысячи позиций, в большинстве ограниченные простыми товарами, работами и услугами — вода бутилированная, бумага и так далее. Сейчас

таких позиций 98 000, их уже невозможно замкнуть просто на воду, бумагу и канцтовары. Движение к высокотехнологичной продукции очевидно.

Вы говорили об ОАО «РЖД». В планах ОАО «РЖД» в разделе закупок, если Вы видели, есть две галочки: первая — это объем, который они закупают у субъектов МСП, а вторая — это объем высокотехнологичной продукции, которую они закупают у МСП. Я не адвокат, но мы с ОАО «РЖД» довольно плотно работаем и знаем, что это такое. Об отмене заказов представители ОАО «РЖД» расскажут сами.

Следующее — общий объем. В соответствии с постановлением № 1352 прямые закупки должны составлять 10%, сегодня они составляют 26,4%. Это статистически подтвержденные цифры, предоставленные Федеральной налоговой службой и Минэкономразвития России. Мы растем и будем расти по объему дальше.

Скажу о качестве. Качество и контроль качества — это функции общественных объединений, предпринимательских объединений, в первую очередь Клуба лидеров. Три недели назад на завтраке в Клубе лидеров мы говорили об этом, договорились о взаимодействии, которое, может быть, не надо формализовать. Мы готовы методически помогать, мы понимаем, как это устроено, и готовы содействовать.

Герои наших роликов говорили о препонах. Чтобы субъекты малого и среднего предпринимательства могли выполнить заказы, которые они получили, пройдя все препоны, мы сделали следующее. Есть набор из 98 000 позиций, которые выставлены инфраструктурными монополиями, госкомпаниями и акционерными обществами (50% плюс один голос). С другой стороны, есть поставщики, которые делятся на три части: первая — те, кто уже выиграл тендер; вторая — те, кто участвовал, но не выиграл тендер; и третья — участники партнерских программ. Эти партнерские программы, бесспорно, нуждаются в совершенствовании, они во многом носили формализованный характер.

Мы начали с самого главного — с низко висящих плодов, тех, кто уже выиграл тендеры. Для выполнения заказа они часто нуждаются в кредитно-гарантийной поддержке. Списки тех, кто выиграл тендеры, мы передали системообразующим и другим банкам, чтобы была конкурентная основа. Мы разделим риск кредитно-гарантийной поддержки с тем, кто быстрее и на лучших условиях предложит финансирование субъекту малого или среднего предпринимательства. Вот и все.

Надо рассмотреть вопиющие случаи с качеством. Хочу сказать, что у нас идет плодотворная работа и с ОАО «РЖД», и с ФГУП «Почта России». Бесспорно, такие случаи есть, они будут, но это вопрос количества.

Т. Наумова:

У нас много структур, которые занимаются поддержкой бизнеса: это и Агентство стратегических инициатив, и Клуб лидеров, представленный сегодня Артемом Аветисяном, и Корпорация МСП, о деятельности которой рассказал Александр Браверман.

Есть еще и «ОПОРА России». Я хочу предоставить слово Александру Калинину. Наверное, ваше объединение одно из наиболее заинтересованных в том, чтобы с закупками все было хорошо. Каков Ваш взгляд на этот вопрос?

А. Калинин:

Во-первых, мы очень рады, что за этот год была создана Корпорация МСП. «ОПОРА России» предлагала создать интегратор поддержки малого и среднего бизнеса начиная с 2009 года, в 2015 году мы это сделали. Как минимум, мы не зря собирались за этим круглым столом год назад.

Действительно, для малого и среднего бизнеса закупки госкомпаний — это возможность работать на национальных рынках сбыта. Для высокотехнологичных малых компаний это жизненно важный вопрос.

Французы прошли этот путь в 1960—1970-х годах, и мы видим, насколько высокотехнологичным является французский малый производственный бизнес. Мы идем проторенной дорогой, спасибо нашим французским коллегам, нам есть, чему учиться.

Скажу о правилах закупок. Мы согласны, что количество площадок должно быть сокращено, при этом считаем, что оно должно быть сокращено до уровня, который обеспечивает конкуренцию. Наши коллеги из Ford Sollers считают конкурентными процедуры, в которых задействованы не менее семи-десяти участников. Апеллируя к их опыту, мы считаем, что площадок должно быть минимум семь-десять. Конечно, в их число должны войти Татарстан, Сбербанк России, ММВБ, РТС-тендер, торговая площадка Газпромбанка, но перечень игроков должен быть больше.

Вторая большая проблема — вопрос взаиморасчетов. Предприниматель выигрывает процедуры, а потом долгое время ждет расчетов. Малый бизнес защищен 30-дневными сроками по спецторгам, средний бизнес уже никак не защищен, и сегодня люди ждут своих денег иногда до года.

Мы считаем, что серьезной подвижкой стало бы фактическое разрешение факторинга при поставках госкорпорациям. На сегодняшний день практически во всех госкорпорациях есть внутрикорпоративный запрет на факторинговые схемы. Когда предприниматель поставил продукцию, он проторенной дорогой бежит за кредитами, и нам понятно, что с кредитами. Мы решили бы две задачи, если бы внутрикорпоративные процедуры госкомпаний разрешали факторинг в отношении ограниченного числа финансовых игроков — факторинговых компаний крупнейших государственных банков страны, чтобы не было злоупотреблений, чтобы долги не переуступали по сомнительным схемам.

Во-первых, мы бы заставили работать банковский капитал для российского технологического бизнеса; во-вторых, мы бы расплели клубок неплатежей в российской экономике, где долги измеряются триллионами. Для этого не

нужно менять законодательство, нужно дать Росимуществу указание изменить правила закупок для российских госкомпаний.

С этого года мы впервые начали делать это с ПАО «Россети», фиксируя его взаимоотношения с малым и средним бизнесом. Мы идем впереди других госкомпаний по внутрикорпоративным процедурам; нам удалось провести процедуру через совет директоров — ПАО «Россети» разрешают своим компаниям применять инструменты факторинга в пределах 20 миллионов. Почему бы не идти дальше? Факторинговые компании Сбербанка России, ПАО «Промсвязьбанк» или ВТБ вряд ли позволят осуществить какие-то схемы, от которых нас предостерегают госкомпании. Мы считаем это очень важным.

Сегодня проблема неплатежей в отношении поставок госкомпаниям очень серьезная.

Т. Наумова:

Большое спасибо, Александр.

У меня еще один вопрос залу: сколько здесь предпринимателей?

Поднимите руки, пожалуйста. Мне кажется, что очень большая часть.

Давайте выслушаем непосредственно мнение бизнеса и проведем первое голосование. Я уверена, что практически все вы участвуете в госзакупках.

Хочу вынести на голосование простой вопрос: как вы считаете, упростился ли доступ субъектов малого и среднего предпринимательства к закупкам госкомпаний за последний год? Варианты ответов вы видите на экране: 1) упростился значительно; 2) упростился, но незначительно; 3) ситуация не изменилась; 4) усложнился, но незначительно; 5) значительно усложнился.

Я знаю, что у Александра Любосердова есть хорошая реплика по поводу факторинга. Пожалуйста, дайте ему на 30 секунд микрофон.

А. Любосердов:

Большое спасибо.

Действительно, есть законодательный запрет: статья 448 ГК РФ прямо запрещает переуступку возникшей на торгах дебиторской задолженности компаниям с госучастием. Конечно, существуют и другие проблемы, например, долгие процедуры принятия выполненных работ компаниями с госучастием. Но что сложного в проблеме с переуступкой задолженности профессиональным участникам рынка? Давайте возьмемся и решим ее. Это будет та самая быстрая победа, quick win, которая даст возможность финансировать малый и средний бизнес, участвующий в закупках.

Спасибо.

Т. Наумова:

Спасибо, Александр.

Посмотрим на результаты голосования. Во многом ожидаемая история: ситуация не изменилась.

Елена, давайте перейдем к Вам. Вы согласны с таким распределением голосов? На втором месте вариант «упростился, но незначительно», что синонимично третьему ответу, который выиграл.

Е. Дыбова:

Вице-президент ТПП РФ я совсем недолго, около двух месяцев; я предприниматель, и позволю себе рассказать о своих ощущениях за прожитый год. Я считаю, что есть положительная динамика. Мы сдвинули этот камень, движение пошло.

С чем я сталкиваюсь, и какой для себя сделала вывод? Нам нужно разделить движение на два потока. Первый поток — случай, когда идет поставка серийной продукции, услуг и всего остального. Здесь предельно четкий и жесткий набор мер. Что нужно бизнесу? Унифицированный

жесткий список требуемых документов. Еще год назад я говорила, что бессмысленно требовать выписку из ЕГРЮЛ, срок действия которой — три дня. Ничего не изменилось, обязательно вписывают какой-то документ. Мы предоставляем страницы, листы, тома. Пусть крупные компании не говорят, что они должны проверить нас от начала до конца. Сейчас есть возможность проверять контрагентов в открытом налоговом режиме, практически вся информация выложена. Я считаю, что если мы определим для таких поставок четкий список, это уже будет движение вперед.

Продолжу дальше. Требуют очень большой опыт поставок — три года, пять лет, иногда даже пишут: необходим опыт поставок нашей компании. Как наработать этот опыт малому и среднему бизнесу? Да, моей компании много лет, у меня есть поставки госкомпаниям, почему я должна иметь трехлетний опыт работы именно с вашей компанией? Так я к вам никогда не зайду и никогда не приобрету этот опыт.

Следующий момент — площадки. Я даже не хочу говорить о количестве, потому что оно действительно зашкаливает, как и стоимость участия. Для государственных торгов нашли возможность не брать деньги за участие. Почему все коммерческие торги для малого и среднего бизнеса платные? Причем многие берут не только за то, что ты выиграл. Я уже говорила и еще раз озвучу: чтобы играть на B2B, я перечислила 78 тысяч, выиграла один аукцион, заработала 15 тысяч. Я считаю, это был мой спонсорский взнос, но они же не бедная площадка. Здесь нужно поставить ограничение и сказать: до 10 миллионов для малого бизнеса площадки проводят торги бесплатно. Может быть, так мы ограничим и количество площадок? Многие скажут: это бизнес, нам это неинтересно — не брать деньги за участие. Я уже год в переписке с электронной торговой площадкой АКД, мы должны заплатить им четыре тысячи за торги, которые отменили. Какой малый бизнес пойдет на эту площадку?

Совсем другое направление — когда нужно поставлять не серийную продукцию, а конкретно для заказчиков. Это называется «малый бизнес в космос». ОАО «РЖД» говорит: мы покупаем локомотивы. Есть малый и средний бизнес, который производит локомотивы? Нет его. Мы готовы поставить пол-локомотива по частям, мы можем и хотим это производить. Нам нужна промежуточная ступень, которая заберет такие заказы. Нам нужны технологии, нам нужны технологические требования, мы готовы докупить станки, оборудование. Какой смысл это покупать, если мы никогда не выиграем торги и не будем участвовать?

И последний, очень тяжелый вопрос — сертификация. Она стоит дорого, и у каждого заказчика она особая, позиция заказчика — мы никому не доверяем. Здесь два пути. Первый путь — мы создаем государственный сертифицирующий орган, и все компании обязаны принимать его сертификаты. Мы получаем сертификат один раз и дальше везде его показываем. Второй вариант — я беру обязательство: если я выиграла контракт, я пройду вашу сертификацию и заплачу вам деньги. Если я не выиграла, не заставляйте меня содержать ваши сертифицирующие органы. Вот такие конкретные предложения. Я думаю, здесь любой предприниматель знает, что нам нужно дать. Мы хотим работать на этих рынках. Давайте двигаться друг к другу конкретными, четкими, продуманными шагами.

Спасибо.

Т. Наумова:

Большое спасибо, Елена.

Мы слышали выступления представителей многих институтов развития, слышали представителей бизнеса, посмотрели результаты голосования. А теперь я хочу дать слово нашему регулятору.

Андрей Юрьевич, большое спасибо, что Вы уже второй раз с нами. Вопрос остается таким же: с Вашей точки зрения, какие ключевые проблемы существуют в сфере госзакупок?

А. Цариковский:

Хочу начать со статистики. Она, к сожалению, весьма грустная. Я буду называть только цифры, выводы понятны.

Первое. Практически 95% закупок, производимых по федеральному закону № 223-ФЗ, — это закупки у единственного поставщика, из них примерно половина называется «честным единственным поставщиком». Говорят, китайский язык богат цветистыми выражениями, что существует по 50 выражений для названия чего-то одного. Перед нами, товарищами по федеральному закону № 223-ФЗ, китайцы сняли бы шляпы. Как мы выяснили, для второй половины закупок существует три с половиной тысячи названий, которые по существу обозначают только одно — единственный поставщик. Хотел бы провести еще один соцопрос, чтобы угадать среднее число участников на торгах, но, наверное, не удастся. Количество участников на аукционах — 1,2. Вы считаете, что я далеко ушел от единственного поставщика? Я так не считаю. Как вы знаете, уже эту цифру назвали, у нас существует более 160 площадок, и каждая устанавливает свой закон.

Я хочу ответить на вопрос, который часто поднимают: вы контрольный орган, вы орган, отвечающий за конкуренцию, почему же вы не за конкуренцию площадок? Да, возможно, конкуренция площадок — вещь хорошая. Но для нас более дорог другой фактор: не конкуренция площадок, их все-таки немного, а конкуренция на площадках, это один из главных путей. Добиться реальной конкуренции на площадках можно только одним способом — резким снижением их числа, очень тщательным отбором, сведением в единое место торгов и по федеральному закону № 44-ФЗ, и по

федеральному закону № 223-ФЗ, и всех остальных. Борьбу на площадках надо сделать честной, прозрачной и по единым для всех правилам. Это будут доступные площадки и единые правила. Не секрет, что создавались, да и сейчас создаются площадки, для того чтобы провести только одну торговую операцию, это очень слабое место. Именно так было в сфере приватизации.

Прошел ли этот год даром? На мой взгляд, нет. Хотя наш прошлогодний круглый стол был не в декабре, можно сказать: «Декабристы разбудили Герцена». На мой взгляд, чтобы сейчас не произошла революция среди малого и среднего бизнеса, чтобы представители МСП не пошли смещать крупных заказчиков, надо принимать изменения в федеральном законе № 223-ФЗ. Они сейчас готовятся, и есть надежда, что мы успеем принять их в эту весеннюю сессию. Я думаю, подробнее скажет об этом Евгений Елин. Мы обсудим новый закон, когда он будет принят. Я не скажу, что исправится все, но цифры немного сместятся: от 60 хотя бы к 30.

Т. Наумова:

Большое спасибо, Андрей Юрьевич.

Я хочу предоставить слово еще одному участнику нашего круглого стола в прошлом году, это будет вклад Агентства стратегических инициатив. Андрей Сергеевич, что сейчас происходит с Вашей дорожной картой по этому направлению?

А. Никитин:

Здравствуйте.

Что происходит с дорожной картой? Дорожная карта выполнена. Нормативные акты, которые нужно было принять, слава богу, приняты.

Т. Наумова:

Вы не очень довольны, судя по голосу.

А. Никитин:

Нет, я считаю, что мы очень быстро движемся в правильном направлении именно в части закупок у компаний с госучастием. Я не знаю, говорил Александр Браверман или нет, но в этих госкомпаниях есть серьезный запас квоты для малого и среднего бизнеса, и эта квота госкомпаниями формально подтверждена.

Встают следующие вопросы. Вопрос первый: насколько госкомпании выполняют это условие, сможем ли мы их проконтролировать, как будет работать ФАС России, и так далее. Второй вопрос, еще более важный: насколько малый бизнес выполнит эту квоту, готов ли он делать серьезные поставки в госкомпанию, то есть осуществлять не только покраску перил, стирку белья в вагонах и что-то еще в том же роде, а вещи, связанные с серьезными инновационными проблемами.

Мы находимся в тесном контакте с Корпорацией МСП, насколько я знаю, Клуб лидеров тоже активно сотрудничает. Ответы на эти вопросы в каждом случае мы должны искать вместе. Я считаю, что мы уже прошли 30% пути, впереди еще 70%.

Т. Наумова:

Большое спасибо.

В зале присутствует руководитель проекта «3А честные закупки» господин Гетта. У Вас не один год опыта. Скажите, пожалуйста, какие шаги все-таки необходимо сделать, чтобы сдвинуться с мертвой точки?

А. Гетта:

Татьяна, спасибо.

Правда, я сейчас уже не руководитель этого проекта, но мы все за честные закупки, поэтому с удовольствием отвечу на Ваш вопрос.

Как минимум, не нужно заниматься перекалыванием ответственности. Мы все хотим, чтобы у нас быстрее появился реестр малых предпринимателей. По закону это поручено Федеральной налоговой службе, которая, как мы понимаем, отвечает за сбор налогов с предпринимателей. Если мы решим эту задачу, то и ФНС России будет собирать больше налогов в бюджет, и наши малые предприниматели будут получать заказы, обеспечивать себя работой и трудоустраивать людей. Почему же мы тогда не можем взять и помочь ФНС России, чтобы в августе реестр появился? Минэкономразвития России поможет, мы с экспертами можем подключиться в рамках Общероссийского народного фронта.

Второе, что необходимо сделать, — доработать единую информационную систему в сфере закупок (ЕИС), чтобы малому бизнесу стало проще находить заказы, проще выяснить, где есть сбыт для его продукции. Сегодня в ЕИС существует перечень товаров, закупаемых госкомпаниями, но его КПД равен нулю, потому что товары указаны без объема и сроков. Кому нужен такой перечень? Лучше создать условия, чтобы малый бизнес ставил необходимый фильтр и выбирал подходящие для себя заказы.

Далее, обязательно нужно привести к какому-то стандарту перечень документов, которые предоставляются на конкурс. Сегодня об этом уже говорили. Иной раз перечни документов приводят в ужас: декларации о намерениях, подтверждения этих деклараций, анкеты участников, технические задания и многое-многое другое. Малый предприниматель понимает, что собственными силами этого не сделает, потому что не у всех есть юристы, специалисты по конкурсам.

Создали даже определенный рынок. Мы посмотрели в интернете: подготовить документы на конкурс стоит 5 000 рублей. С начала года прошли два миллиона закупок, это уже 10 миллиардов рублей. Что

дальше? Мы очень надеемся и уверены, что количество документов, которые сегодня малый бизнес должен собирать для подачи на конкурс, в скором времени станет раз в пять меньше, и тогда у наших предпринимателей появится желание участвовать в конкурсах.

Андрей Цариковский привел статистику по участию бизнеса в целом в конкурсах госкомпаний. Как я понял, цифра не такая большая — 1,2 заявки. Надо начинать заниматься процессом, где-то даже вручную. Когда госкорпорация «Росатом», ПАО «Россети» видят, что пришел один участник, они в ручном режиме обзванивают и подталкивают предприятия: приходите, у нас есть для вас работа. На площадках надо проводить рекламные кампании, развешивать баннеры, больше освещать закупки в СМИ, чтобы привлекать участников. Может быть, если СМИ будут нам помогать, будет больше конкуренции.

Т. Наумова:

Мы очень стараемся.

Большое спасибо, Антон.

А. Аветисян:

Прошу прощения, Антон Александрович сказал про документы, я хотел бы привести короткий пример.

Мы проводили контрольную закупку, компания в Санкт-Петербурге выиграла конкурс, все хорошо. Мы замеряли, сколько времени уходит: 34 часа занимает сбор документов, 10 дней идет на подготовку заверенных копий, справок. В итоге получилась пачка в 474 страницы, причем нужны два экземпляра, две такие пачки бумаги.

Т. Наумова:

Мне кажется, остались две стороны, которые пока никак не были представлены в нашем обсуждении. Это непосредственно госкорпорации, но к ним мы перейдем чуть позже, и сами площадки.

Николай, большое спасибо, что Вы с нами уже второй год. Электронная площадка Сбербанк-АСТ — одна из крупнейших. Вам нужно облегчение доступа малого и среднего бизнеса к госзакупкам?

Н. Андреев:

Я скажу, что этот круглый стол должен символизировать либо полный провал того, что мы обсуждали в прошлом году, либо какую-то победу. Я остановлюсь на провальной стороне и ограничусь федеральным законом № 223-ФЗ — закупками для госкорпораций.

Андрей Цариковский говорил: десятки и сотни площадок, десятки способов закупок, отсутствие унификации, подражание тому, что происходит на площадках по банкротству или не происходит на площадке по приватизации, отсутствие регламентов, плата за ЭЦП или за участие — все это очень некрасивая картина. Для меня это полный застой по сравнению с прошлым годом, это негатив. Я сейчас не говорю о достижениях господина Бравермана, они являются победой и очень украшают то, что сегодня происходит.

Посмотрим, в чем позитив. Все площадки, которые сейчас не отобраны, — и те, что работают по федеральному закону № 223-ФЗ, и те пять площадок, что работают по госзаказу, — ждут отбора, это для них как большая морковка перед носом. Поэтому они вкладываются в программное обеспечение, в сервера, в автоматизацию, в процессы, в колл-центры, в обучение. Все компании, безусловно, делают много в этом направлении. Мы общаемся с коллегами и ратуем за изменения в законодательстве, которые изменят количество площадок, поднимут требования к ним.

Надеемся, отбор по федеральному закону № 223-ФЗ приведет к ожидаемому результату — появлению многопрофильных площадок.
Спасибо.

Т. Наумова:

Большое спасибо.

Давайте перейдем к нашему главному регулятору — Министерству экономического развития Российской Федерации. Уже не раз апеллировали к Евгению Елину. Евгений, Вам слово.

Е. Елин:

Прежде всего, самый приятный результат сегодняшнего круглого стола в том, что, оказывается, за год ситуация все-таки улучшилась.

А. Цариковский:

Ваше «оказывается» великолепно. Как главный регулятор Вы не знали, что это происходит?

Е. Елин:

Мы это знали, но нам важна оценка.

Т. Наумова:

Тут произошла верификация, так сказать.

Е. Елин:

Сейчас поясню, в чем дело. В течение года мы не вносили серьезных изменений в федеральный закон № 223-ФЗ, регулирующий рынок госзакупок. Успехи, которых удалось достичь, объясняются двумя

причинами: во-первых, работой Корпорации МСП, и во-вторых, ростом самосознания государственных компаний.

Почему мы не вносили изменения? В первую очередь мы делали большую работу по внесению изменений в федеральный закон № 44-ФЗ, мы закончили ее буквально на прошлой неделе. Законопроект внесен, и на сегодняшний день мы ожидаем, что он будет принят. Мы переводим все закупки в электронный вид, мы отрегулировали деятельность торговых площадок и нормативно создали единый реестр. Мы считаем, что тем самым завершили первый цикл нормативного обустройства государственных закупок. После этого наша активность по регулированию госзакупок будет существенно снижена, и у нас возникнут и возможности, и время более плотно заниматься федеральным законом № 223-ФЗ.

Нельзя сказать, что мы им не занимались. Более того, ровно год назад Андрей Рэмович Белоусов предрек очень тяжелую и долгую историю проекту закона и оказался прав. Так случилось не потому, что закон был плох, а в первую очередь потому, что есть серьезные аргументы не бежать сломя голову вносить изменения в федеральный закон № 223-ФЗ.

Дело в том, что регулирование государственных компаний не должно быть зеркальным регулированием государственных закупок. Мы неоднократно обсуждали проблему с заказчиками, их аргументы зачастую справедливы, они говорят: «Уважаемые друзья, мы работаем на конкурентном рынке; более того, мы работаем не только на российском, но и на международном конкурентном рынке, и нам нельзя вязать руки. Несмотря на то, что мы государственные компании, мы должны соревноваться с лидерами, мировыми лидерами».

Есть два возможных пути решения. Первый путь — вести долгие, в значительной степени теоретические дискуссии о пределах регулирования государством, о постановке целей. Приведу пример: определение понятия закупки. Вроде бы все понятно, по федеральному закону № 44-ФЗ — от

объявления закупок до исполнения договора. Но по федеральному закону № 223-ФЗ это определение уже не проходит. Корпорации нам говорят: «Уважаемые коллеги, у нас есть Гражданский кодекс Российской Федерации, и мы живем в рамках ГК РФ. Не надо в закупочном законодательстве брать и переписывать все гражданское законодательство, как вы пытаетесь сделать». Закупка — от объявления до заключения договора. Возможная позиция? Возможная. На следующем этапе, до исполнения договора, — извините, открывайте Гражданский кодекс и работайте с Гражданским кодексом.

Отсюда следствие, нам говорят: «Чего вы от нас требуете? Вы пытаетесь заставить нас не расторгать контракты, не вносить в них изменения. Есть хозяйственная жизнь, в которой мы живем, наша основная задача — одержать победу, причем на внешнем рынке». Резонно? Абсолютно. Нужно это услышать? Нужно.

Это первый путь. Идя по нему, мы заплатим очень высокую цену: мы не решим уже назревшие проблемы, связанные с поддержкой малого и среднего бизнеса, с инфраструктурой — площадками, а это наша функция, функция государства, и конечно, это нужно сделать.

У нас возник второй путь, по которому мы и предлагаем двигаться: вносить изменения в закон, но в той части, где мы точно понимаем, что не навредим. Такой законопроект на сегодняшний день подготовлен, более того, он внесен в Правительство.

Что мы предлагаем? Мы предлагаем поставить барьер. Это самое содержательное, что я должен был сегодня сказать, потому что об этом пока еще никто не говорил.

Мы внесли изменения в закон, на сегодняшний день он находится на площадке ГПУ и вроде бы предварительно получил одобрение. В объеме до пяти миллионов рублей вносятся изменения в федеральный закон № 223-ФЗ с серьезным ужесточением правил, а именно: исчерпывающий

перечень поставщиков, осуществление торгов только на пяти площадках, обязательность заключения контракта в случае выигрыша, и все условия. В качестве бонуса для малых предприятий-участников — отказ от обеспечения заявок, бесплатность торгов. Это достаточно серьезные шаги. Чего мы пытаемся достичь? Во-первых, это реальная поддержка для малого бизнеса по отношению к госкомпаниям. Второй эффект, который мы ожидаем получить, — возможность для крупных заказчиков получить опыт, посмотреть, что значит работа по более жестким правилам, до какого уровня можно подняться. Пять миллионов — это небольшая сумма, это только малый бизнес. Нельзя забывать, что у заказчиков есть такая же задача, как и у всех других компаний, — в конечном итоге они вынуждены увеличивать конкуренцию. На наш взгляд, этот опыт позволит им проще принять решение о движении навстречу малому бизнесу.

Спасибо.

Т. Наумова:

Большое спасибо.

Давайте поговорим о международном опыте движения навстречу малому и среднему бизнесу.

Филипп Пегорье, пожалуйста, хочу передать Вам слово. Вы председатель правления Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ). Соответственно, вопроса два: участвует ли в закупках европейский бизнес и как власти и малый и средний бизнес двигались или двигаются навстречу друг другу за рубежом?

Ф. Пегорье:

Татьяна, спасибо за очень интересный вопрос.

Конечно, для нас главная тема — открытие тендеров госкомпаний для иностранных компаний. Как представитель АЕБ я должен просить и

Администрацию Президента, и Министерство создать равные условия для всех. АЕБ просила бы подписать дополнительное соглашение ВТО о госзаказах, чтобы открыть их для всех. Я сказал бы, что это увеличит конкуренцию и уменьшит затраты для бюджета. Я говорю это как председатель правления АЕБ.

Как президент компании Alstom, которая уже локализовала производство в России со своим партнером ЗАО «Трансмашхолдинг» (ТМХ), я сказал бы: не торопитесь. Мы инвестировали сюда, вы знаете, недавно мы даже увеличили долю в своем партнере, у нас 33%. Конечно, госзаказы отдают предпочтение местным, а мы уже местная компания, не иностранная, мы ничего не продаем. Мы продаем ТМХ, а потом ТМХ продает ОАО «РЖД» и так далее. Если вы поторопитесь, будет больше китайских компаний, потому что они дешевле. Это нанесет удар промышленности. Мы промышленники, и я сказал бы еще раз: не надо торопиться в этой области. Вот что я могу сказать.

Т. Наумова:

Большое спасибо, Филипп.

Давайте закончим с международной тематикой.

Александр спрошу у Вас: что думают международные инвесторы о системе закупок в России?

А. Ивлев:

Можно сказать одно: большинство инвесторов, которые пришли и производят продукцию в России, на сегодняшний день становятся российскими производителями. Они сталкиваются с теми же проблемами, с которыми встречаются коренные российские производители. В большинстве случаев достигается довольно высокий уровень локализации. Рассмотрим лифт: если его производят российские компании, туда входит

порядка 70% компонентов, которые завозятся из Китая; если он производится международной компанией, то в нем 70% частей, которые производятся компаниями в России. Что здесь является локальным, а что — международным?

Перед Форумом мы провели Консультативный совет по иностранным инвестициям. Мы провели опрос компаний, и мнения разделились. Одна треть опрошенных говорит о том, что существующая система эффективна, она их в принципе устраивает, можно работать; одна треть вообще не работает с госзакупками; а оставшиеся видят в сложившейся практике большое количество недочетов. Все говорят, что госкомпании отдадут предпочтение российским производителям.

Мы спросили, что необходимо для нормализации процесса? Первое — это максимальная прозрачность процесса организации госзакупок и принятия решений. Второе — это возможность долгосрочного планирования, определение долгосрочных потребностей госзаказчиков. Третье — это уточнение отраслевых правил, например в фармацевтическом производстве. Четвертое — система гарантии оплаты и решения споров. Пятое — упрощение предоставления гарантий со стороны постоянных и добросовестных поставщиков участников в системе госзакупок. Они предлагают создать централизованную систему баз данных, которая позволила бы упростить сбор необходимых документов и избежать случаев снятия с тендера из-за недонесенной бумаги. Шестое, самое важное, о чем уже сказал Филипп, — это создание равных условий и прав для всех участников госзакупок.

Во многих странах системы выстроены так, чтобы поддерживать локальных производителей. Все понимают, что России это нужно тоже, тем не менее эти шесть пунктов считают необходимыми, чтобы система работала лучше. Спасибо.

Т. Наумова:

Большое спасибо, Александр.

Теперь мы переходим к самому интересному. Мне кажется, мы дошли до госкорпораций.

Роман, Вас тут много хвалили, давайте с Вас и начнем.

Р. Бердников:

Большое спасибо, Татьяна.

Я тоже отметил для себя положительные отзывы. Это плод нашей деятельности, я считаю, что мы движемся в правильном направлении и будем двигаться дальше, может быть, даже активнее.

ПАО «Россети» — крупнейшая сетевая компания. Наши основные закупки связаны с оборудованием и услугами, необходимыми для строительства новых сетевых объектов, модернизации объектов и ремонта уже существующих объектов. У малого и среднего бизнеса мы покупаем линейку по всем направлениям деятельности. Мы изначально, с выходом дорожной карты, стали тесно сотрудничать с Агентством стратегических инициатив, Клубом лидеров, «ОПОРОЙ России». Для нас сотрудничество с малым и средним бизнесом — это не просто дань моде. Мы понимали, что он предложит нам более гибкие условия, чем крупные и тяжелые игроки. В ряде процедур и контрактов мы действительно выигрываем и получаем более гибкие и правильные условия.

Мы идем чуть-чуть впереди законодательства, стараемся, как отметил Александр. Например, мы создали совещательный орган, и не только в ПАО «Россети», но и во всех наших дочерних обществах. В совещательных органах есть представители и Клуба лидеров, и «ОПОРЫ России», и других общественных организаций. Цель совещательного органа — получить ответную реакцию малого и среднего бизнеса и на ее основе

совершенствовать внутренние процедуры. Я считаю, что это приносит определенные успехи.

Немного коснусь цифр: можно сказать, что по итогам пяти месяцев этого года доля закупок у малого и среднего бизнеса составляет у нас 64%.

Т. Наумова:

Это звучит как фантастика, манна небесная для малых и средних предприятий.

Р. Бердников:

Из них 29% — спецторги, где может участвовать только малый и средний бизнес. В деньгах это порядка 24 миллиардов рублей. По количеству закупочных процедур — порядка 5 000 из 9 000, которые мы провели. Это не просто цифры, это те цифры, которые характеризуют нашу работу.

Самое главное, малый и средний бизнес иногда предлагает инновационные продукты. Отдельная история, которая и нам интересна, — новое, более современное оборудование, которое мы поставляем. Мы можем получать со стороны МСП более интересные условия, более интересные предложения.

Т. Наумова:

Большое спасибо, Роман.

Анатолий, теперь Вам слово. У Вас, правда, тут был очень хороший адвокат, но тем не менее.

А. Чабунин:

Спасибо, Александр Арнольдович, что о бедном гусаре замолвили слово.

Что я хочу сказать. Я набросал заметки по всем выступлениям. Мое выступление в конце, я воспользуюсь этим и попытаюсь ответить на некоторые вопросы.

Первый вопрос. Мне очень понравился ролик, где прозвучала мысль: мы стали больше участвовать, но меньше побеждать. Коллеги, но это реальная позиция. Когда увеличивается число участников, победитель всегда будет один. Хорошо, что доступ участников повысился, из этой ситуации можно сделать двоякий вывод.

Что касается 25% или 18%. Мы, наверное, не против и 25%, вопрос, от чего считать. Я приведу цифры, чтобы никого не вводить в заблуждение. В 2016 году мы закупили товаров и услуг всего на 1 триллион 38 миллиардов рублей. Предыдущими контрактами из них законтрактовано уже порядка 765 миллиардов. Соответственно, на реальные торги выставляется несколько другая сумма. При этом удельный вес продукции монополистов в части ОАО «РЖД» достаточно высокий, порядка 450 миллиардов рублей, — это естественные монополисты: рельсы, локомотивы, про которые говорили. Наверное, в локомотивах есть место малому бизнесу, но только это не вопрос ОАО «РЖД», это вопрос ЗАО «Трансмашхолдинг». Я не хочу локомотив покупать по запчастям и не хочу потом собирать конструктор. Этот вопрос к ОАО «РЖД» не по адресу. Если это вопрос к производителям, которые производят высокотехнологичную продукцию для ОАО «РЖД», тогда надо говорить об условиях и правилах игры для этих производителей, а не для субъекта естественной монополии.

Мы считаем методом исключения, рельсы — два производителя, причем их стало два только что. Был один Evraz, «Мечел» начал выпускать рельсы совсем недавно, и его удельный вес пока незначительный. Практика счета процентов должна вестись от нормальной, корректной базы, я всех призываю к этому. Коллеги из ПАО «Россети» совершенно справедливо говорят, что у них достаточно высокий уровень закупок у малого бизнеса,

мы тоже можем этим похвастаться. Если мы посчитаем от тех закупок, которые можно отнести к малому бизнесу, у нас будет, правда, не 60%, но уже за 40%. Поэтому нас не смущает цифра 25%. Вопрос, от каких цифр, от каких закупок, а самое главное, от какой номенклатуры считать. Это первая тема, должно состояться отдельное серьезное обсуждение на многих других площадках. Об этом всем стоит подумать.

Что касается 400 случаев отмены конкурсов, я прошу передать эту информацию. Могу признаться, что перед вами сидит как раз тот человек, по чьей инициативе была отменена часть уже запущенных в процедуре конкурсов. Почему? Потому что в последнее время мы наладили диалог с бизнесом в плане того, где, в какой конкурсной документации существуют ограничения, которые не позволяют выйти на рынок большому числу участников. У меня есть прямая связь со многими производителями, мне поступает информация, что в конкурсной документации есть условия, которые ограничивают количество участников. Производится разбор полетов, и если это подтверждается, конкурс отзывается, документация перерабатывается и вновь выставляется на торги.

Отмечу как штрих: результатом таких рассмотрений является увольнение ряда сотрудников в одном из региональных подразделений.

Всегда надо разбираться в причинах отзыва конкурсной документации и в дальнейшем появлении ее в другом виде. Приведу пример. Мы несколько раз отзывали один из конкурсов, последовала жалоба коллег: они инициировали отзыв, они показали, где есть ограничения, но не победили. Мы разобрали ситуацию, и я сказал: ребята, все честно. Было 11 заявок, две были отклонены, потому что не соответствовали конкурсной документации, из девяти участников ваша заявка была по цене четвертая. Ну, что вы хотели? Да, спасибо вам, вы инициировали организацию конкурсной процедуры, но надо бороться с собой, купите таблетку от жадности.

Такие вещи надо серьезно анализировать и скрупулезно рассматривать, потому что не бывает ничего случайного. Иногда бывает, что погорячились — выдали конкурсную документацию на закупку продукции, а потом обнаружили ее в достаточном количестве на складе в другом подразделении, осталось только переместить, а закупать ничего не нужно. Такие вариации мы тоже учитываем, потому что сегодня мы оцениваем и товарные запасы, в которых заморожено большое количество средств. Вовлечение товарных запасов в оборот является одной из задач компании в части снижения издержек.

Т. Наумова:

Анатолий, к сожалению, вынуждена Вас перебить: я вижу, что мы перелетаем на десять минут по времени.

На меня очень выразительно смотрит Константин Гусельников, генеральный директор ООО «ФинИнвест Консалтинг». Как я понимаю, у него есть как минимум вопрос, как максимум предложение.

Анатолий, давайте мы пропустим вопрос, мне еще нужно дать слово Денису и Александру, через пять минут мы к Вам вернемся, простите.

К. Гусельников:

Добрый день.

Я хочу сказать именно о той части, которая относится к закупкам госкомпаниями либо компаниями с госучастием.

На мой взгляд, говоря об эффективности этих закупок, мы совершенно напрасно не смотрим на очень важный инструмент, который называется корпоративное управление. Объясню в двух словах, почему. Наверное, все знают, что корпоративное управление подразумевает наличие на предприятии совета директоров, и, соответственно, контроля со стороны совета директоров как представителя акционера за деятельностью

менеджмента. Совет директоров всегда заинтересован в максимизации прибыли и в выполнении бизнес-плана. Последние несколько лет я тружусь независимым директором на одном из предприятий с госучастием и вижу, какие огромные перспективы применения этого механизма существуют и как мы колоссально не дорабатываем в его реализации.

Во-первых, не полностью реализованы права и обязанности совета директоров в предприятиях с госучастием. Кто-нибудь может представить на сегодняшний день ситуацию, когда совет директоров предприятия из списка из распоряжения Правительства № 91-р может уволить генерального директора за невыполнение бизнес-плана? Я не могу представить такую ситуацию, а в мире это совершенно нормальная практика.

Вторая вещь. В компаниях с госучастием и в госкорпорациях существуют дочерние независимые общества, на которых и сосредоточен бизнес, и все закупки, которые необходимы для текущей деятельности предприятия, как правило, производятся именно этими предприятиями. На сегодняшний день у дочерних независимых обществ нет обязательства включать в советы директоров независимых директоров, а зачастую и вообще нет обязательства иметь совет директоров, потому что иногда эти общества оформлены в виде ООО и так далее.

Мы подумали: к чему огород городить? Опрос показал, попытки регулировать все сверху достаточно безуспешны. Не легче ли расширить поле деятельности совета директоров путем внедрения туда большего количества независимых директоров? Вероятно, независимые директора должны быть как раз из среды бизнеса, поскольку это люди-собственники, и они по-другому смотрят на вопрос эффективности и на вопрос прибыли.

Как Вы считаете?

Т. Наумова:

Спасибо, Константин.

Денис, Александр и Анатолий, есть у вас реплика по независимым директорам?

А. Чабунин:

Если Вы посмотрите внимательно наш сайт, то увидите достаточное количество независимых директоров, в том числе и представителей производителей техники для нужд госкомпании.

Я считаю, что для нас это не актуально, и переходить от вопроса закупок к вопросу управления, наверное, было бы на сегодня не совсем верным.

Т. Наумова:

Это звенья одной цепи, особенно если в совете директоров малый и средний бизнес.

А. Чабунин:

Я слабо представляю, каким образом совет директоров будет управлять текущей деятельностью компании. В совет директоров вносятся большие, глобальные вопросы, и заседает он достаточно редко. На сегодняшний день у нас заключено порядка 70 000 контрактов, я не знаю, как мы будем выносить каждый контракт на совет директоров. Надо создавать какой-то другой орган. Вопрос контроля может заключаться и в других вариантах, и может быть использован другой функционал.

Хочу закончить тему о количестве участников госкорпораций. Андрей Юрьевич назвал цифру 1,2. Я очень рад, что в компании ОАО «РЖД» этот показатель несколько лучше. По данным Минэкономразвития за прошлый год, он составляет 2,2, а за первый квартал 2016 года — 3,1. Присутствует положительная динамика, хотя у нас есть над чем работать.

Самое главное, что я хотел донести до общества. В предыдущей панельной дискуссии мы обсуждали это, и мы хотим взять на вооружение инициативу ПАО «КАМАЗ». Если кто не знает, Сергей Когогин сделал одну простую вещь: взял пустующие на заводе цеха, поделил их на бизнес-зоны, пригласил туда малый бизнес и организовал различные производства, в том числе производство гаек для локомотивов.

Мы провели некоторую инвентаризацию и тоже увидели пустующие помещения, которые по сегодняшним технологиям просто не подходят для нужд компании, — локомотивные депо и так далее. Такая работа будет проводиться в ближайшее время. Мы не просто ждем малый бизнес, мы говорим: welcome, приходите к нам, у нас есть площади с подключенными действующими коммуникациями, на сегодня они не используются. Мы вместе можем подумать, что можно производить на этих площадях, в том числе и для нужд ОАО «РЖД».

Т. Наумова:

Большое спасибо.

Денис, Александр, буквально по минуте, если можно.

ОАО «РусГидро» довольно взаимодействием со средним и малым предпринимательством?

Д. Торопов:

Спасибо, Татьяна. Я все ждал, прозвучит ли ОАО «РусГидро», но ни в плохом, ни в хорошем качестве не прозвучало. Надеюсь, в следующем году прозвучит в хорошем.

Я скажу по цифрам. Наш показатель 2015 года по доле МСП не суперхороший — 10%, но на 2016 год мы планируем 26%, и за пять месяцев достигли уже 45% из них. Мы движемся, проделываем определенную работу, надеюсь, выполним те 25%, которые предлагали коллеги.

Выскажусь по проблематике. Основная проблема с точки зрения заказчика — это, конечно, недостаток конкуренции, монополизация некоторых секторов рынка. Мы боремся с этим всеми возможными способами, и Анатолий приводил примеры.

По поводу отказов от проведения закупок, я это тоже поддерживаю: когда на закупку приходят две компании, и мы знаем, что они друзья, у них одинаковая стоимость, мы анализируем стоимость и понимаем, что она завышена, то ничего не остается, как перезапустить закупку: надо поработать с техническими требованиями и добиться конкуренции. Таких случаев масса.

Что еще мы делаем? Мы активно привлекаем обратную связь от рынка, от самих поставщиков. Здесь много предпринимателей, поэтому я сделаю особый акцент на этом. Допустим, осенью мы планируем большую конференцию именно для поставщиков ОАО «РусГидро». Мы советуем всем поставщикам давать нам обратную связь по техническим заданиям, и жалоб мы не боимся. Наоборот, мы на них реагируем, анализируем их, для нас это скорее хорошо, чем плохо. Это возможность понять, насколько правильно мы и наши заказчики себя ведем.

По поводу лотирования. Допустим, формируются планы закупок. Если малый бизнес видит, что мы слотировали немного неэффективно, можно разбить план на части, мы абсолютно открыто ждем обратной связи.

Если коротко, еще раз в качестве пожелания к рынку, к предпринимателям. Давайте нам обратную связь, нам ее очень не хватает, участвуйте в наших конкурсах.

Спасибо.

Т. Наумова:

Большое спасибо, Денис.

Александр, а как обстоят дела в Государственной компании «Российские автомобильные дороги»?

А. Соколов:

Татьяна, спасибо за предоставленную возможность высказаться.

Я не буду останавливаться на заслугах госкомпании, на предыдущем круглом столе Сергей Кельбах достаточно подробно осветил все результаты. Наш круглый стол касается закупок в целом, для них создан базис, что по федеральному закону № 44-ФЗ, что по федеральному закону № 223-ФЗ, принятие изменений в последний — это вопрос всего лишь нескольких месяцев, возможно, они будут приняты уже в весеннюю сессию.

Я хочу заглянуть вперед. На примере автодорожной отрасли сейчас существует декомпозиция закупочного законодательства путем подписания дорожной карты об эффективности расходования денежных средств на строительство автомобильных дорог общего пользования. Ее подписал заместитель Председателя Правительства Аркадий Дворкович, направление курирует Министр по делам Открытого правительства Михаил Абызов. Законодательство разбирается в рамках конкретной отрасли, на мой взгляд, это как раз и является следующим глобальным шагом в закупочной деятельности всех компаний и закупочных поставщиков, с привлечением экспертов Открытого правительства, с привлечением бизнес-сообщества, с привлечением, естественно, регуляторов и контролеров. Работа идет достаточно тяжело, ведь это первый эксперимент. Я думаю, по результатам работы масштабируемость этого процесса будет серьезной, и на все отрасли надо будет смотреть именно под этим углом.

У меня все, спасибо.

Т. Наумова:

Большое спасибо, Александр.

Последняя реплика из зала, и потом Андрей Рэмович традиционно подведет итоги.

Да, Андрей, простите, обещала дать Вам слово.

А. Цариковский:

Очень короткая ремарка.

Дмитрий Медведев выступал на майском Юридическом форуме, основной темой его выступления было мягкое регулирование, то есть не бесконечное принятие законов и постановлений Правительства, а когда самостоятельно регулируют торговую политику, принимая документы.

Хочу привести очень хороший пример мягкого регулирования. В прошлом году был принят единый стандарт закупочной деятельности, к нему присоединились очень многие корпорации. Интересно, что для всех, кто уже принял этот стандарт, цифры и доля участия малого бизнеса гораздо выше, чем в среднем.

Т. Наумова:

Мы сегодня много говорили о промышленности, но ведь в госзакупках участвует огромное количество направлений, причем таких важных социальных направлений, как фармацевтика.

Дайте, пожалуйста, микрофон в зал. Алексей Мартынов, генеральный директор ООО «Хомексфарм». Даже в этой сфере доступ к госзакупкам малого и среднего бизнеса пока оставляет желать лучшего.

А. Мартынов:

Большое спасибо за предоставленное слово, буду краток.

Очень приятно видеть на этой встрече крупнейших отечественных фармпроизводителей.

Я основываюсь на собственном опыте, потому что я тот самый предприниматель, который принимает участие в федеральных законах № 44-ФЗ и № 223-ФЗ.

Все проблемы недобросовестной конкуренции на фармацевтическом рынке можно свести к трем видам нарушений. Первый связан с описанием объекта закупок. У препаратов с одним международным непатентованным наименованием есть разные торговые наименования, никак не влияющие на их эффективность для пациента, препараты работают абсолютно одинаково. Почему-то написано, что должен выиграть препарат в ампуле с насечками красного, белого и желтого цветов, хотя другие препараты ничуть не хуже.

Второй вид нарушений связан с формированием лота закупок. Каким образом? Есть эксклюзивный препарат, есть эксклюзивный поставщик препарата. Они формируют большой лот и, естественно, выигрывают, потому что только они поставляют на российский рынок этот препарат.

Третий вид нарушений связан с антидемпинговой политикой закупок. На конкурс выходит компания, которая жестко демпингует, иногда заявляя стоимость препарата на 25% дешевле зарегистрированной. Нет документов, подтверждающих, что этот препарат ничуть не хуже. Мы же понимаем, что это за рынок, мы понимаем, что, вероятнее всего, это некачественная субстанция или некачественное производство, и с этим очень тяжело бороться.

Я постоянно участвую в конкурсах, но я очень надеюсь на изменения. Голосование показало, что ничего не изменилось, третий пункт победил, но в следующем году, надеюсь, мы сможем честно и прозрачно участвовать в данных закупках.

Большое спасибо.

Т. Наумова:

Андрей Рэмович, а Вы эту надежду разделяете? В следующем году будет лучше, темп наращивания будет больше, чем за прошедший год?

А. Белоусов:

Я хочу сказать, что даже наша очаровательная ведущая путает госзакупки с закупками госкомпаний. Это очень симптоматично.

Я хочу поддержать то, что сказал Евгений Иванович. Госзакупки — это изъятие из гражданского законодательства, закупки госкомпаний — это составная часть гражданского законодательства, пусть и особая. Дело здесь не в юридических составляющих, а в сути. Это взаимоотношения двух независимых, равноправных хозяйствующих субъектов. Один большой, другой маленький, тем не менее вот такие отношения, это очень важно понимать.

Я хотел подчеркнуть, что за прошедший год ситуация изменилась кардинальным образом. Александр Арнольдович привел цифры, которые абсолютно четко говорят об этом: госкомпании приняли правила игры, величина заказа изменилась в 10 раз. Сегодня госкомпании в основном говорят: мы готовы увеличить и больше, у нас нет предложений.

Кстати, и результаты голосования показали это. Обратите внимание, что количество проголосовавших, которые сказали, что стало хуже, в два раза меньше, чем количество проголосовавших, которые сказали, что стало лучше. Специфика любого социологического опроса — 50% сказали, что ничего не поменялось, мы это не почувствовали. Сколько проголосовавших участвовали в закупках и могли физически почувствовать — это остается за скобками.

Ситуация, конечно же, изменилась и вскрыла реальные проблемы. Вы спрашиваете, будет ли лучше. Смотрите, в этом году мы выходим примерно на триллион рублей заказа госкомпаний (я буду так для краткости называть

компании с госучастием) у малого и среднего предпринимательства. Это примерно 5% общей величины заказа. Мы можем довести эту цифру максимум до 7%. Таким образом мы исчерпаем круг массовой продукции, которая обладает универсальными требованиями.

Что касается проблем, которые существуют в этой части, они хорошо известны сегодня были озвучены: вопрос электронных площадок; вопрос независимой регистрации сделок, о нем до сих пор не говорили, но это один из ключевых вопросов; вопрос перехода на электронный документооборот; вопрос своевременного получения информации и так далее. Это примерно те же проблемы, которые стоят в рамках федерального закона № 44-ФЗ. Сейчас в федеральный закон № 44-ФЗ будут внесены соответствующие поправки, и я думаю, что в этой части можно поправить федеральный закон № 223-ФЗ, но это не решает проблему радикальным образом.

Дальше мы вступаем в область, где нет массовой продукции, а есть участие в кооперации. Здесь есть специфические барьеры, и я позволю себе их перечислить.

Барьер номер один, самый главный, — это стопроцентный или выборочный контроль качества на входе в госкомпанию. Я вас уверяю, что подавляющее большинство малых предприятий не готовы проходить входной контроль. Если оказывается, что среди поставляемых компании изделий количество годных меньше 90—95% в партии, скажем, в металле раковины, не та обработка, не то качество, и так далее, компания больше никогда не будет иметь дело с этим поставщиком, потому что для нее это уже риски, связанные с конечным изделием. Хотел бы я посмотреть на тепловоз, наполовину собранный из таких деталей. Надо, чтобы на тепловозе была какая-то табличка, чтобы пассажиры понимали степень риска для жизни, когда сядут в поезд, который тащит этот тепловоз. Его точно никто никуда не продаст.

Второе — это поставки точно в срок и комплектация партий. В большинстве случаев это тоже достаточно жесткое требование. Замещения мало, оно небольшое, и нужно, чтобы все эти тысячи или сотни поставщиков, которые переведены на аутсорсинг, соблюдали сроки. Сейчас комплектующие изделия, как правило, производит сама компания, но если это производство выгодно отдать малому бизнесу, то мы говорим о переводе на аутсорсинг. Тогда нужно, чтобы поставки приходили точно в срок, и партии тоже комплектовались точно в срок. В противном случае компания должна будет держать дополнительные запасы изделий, а для нее это прямые экономические потери. Она действительно участвует в конкуренции, ей установлены жесткие цены, и так далее.

Третий барьер — это наличие сертификата. Если сертифицируется конечная продукция, например, тот же локомотив, то каждая деталь этого локомотива должна быть просертифицирована. Это означает, что все детали, все малые компании должны проходить сертификацию.

Последний барьер — это требование гибкости. Бывают ситуации, когда меняются техническая документация, требования заказчика к конечной продукции, к тому же локомотиву в ОАО «РЖД», например, вышел новый Технический регламент Таможенного союза ЕАЭС. Требования меняются по всей цепочке. Малые компании должны иметь возможность поменять оборудование, поменять персонал, поменять поставщиков. Причем это может происходить достаточно часто. Если один подвел, нужно, чтобы другой заместил, и так далее.

Если малые компании не смогут удовлетворять этим четырем требованиям, существенно мы не продвинемся.

Я предлагаю сейчас сосредоточиться не на проверке того, как компании с госучастием закупают продукцию малого бизнеса. Артем, наверное, это тоже надо делать, но мы должны понимать ограниченность этого. Нам

нужно понять, как облегчить возможность для госкомпаний переводить свои закупки, свою кооперацию на аутсорсинг. Это сейчас наш мейнстрим.
Спасибо.

Т. Наумова:

У меня остался один вопрос: собираемся ли мы в следующем году на эту сессию? Да? В этом году я объявляю ее закрытой.
Большое спасибо.