

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
18–20 июня 2015

**ДОСТУП РАЗРЕШЕН: УЧАСТИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЗАКУПКАХ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ
МОНОПОЛИЙ И КОМПАНИЙ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ**
Арена

20 июня 2015 — 10:00–11:15, Павильон 4, Конференц-зал 4.1

Санкт-Петербург, Россия
2015

Модератор:

Татьяна Наумова, Телеведущая, телеканал «Россия 24»

Выступающие:

Артем Аветисян, Директор направления «Новый бизнес», Агентство стратегических инициатив; 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

Александр Браверман, Генеральный директор, Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства

Евгений Елин, Заместитель Министра экономического Развития Российской Федерации

Анатолий Мещеряков, Статс-секретарь, вице-президент, ОАО «Российские железные дороги»

Егор Прохоров, Заместитель генерального директора по финансам, ОАО «Россети»

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

Сергей Фахретдинов, Председатель совета директоров, ГК «РУСКОМПОЗИТ»

Участники дискуссии в первом ряду:

Никита Белых, Губернатор Кировской области

Елена Дыбова, Председатель комитета по развитию частного предпринимательства, малого и среднего бизнеса, Торгово-промышленная палата Российской Федерации

Юрий Зафесов, Директор департамента закупочной деятельности, ОАО «Россети»

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

Олег Фомичев, Статс-секретарь — заместитель Министра экономического развития Российской Федерации

Андрей Яковлев, Генеральный директор, ООО «НТ-Системы»

Т. Наумова:

Уважаемые участники и гости, я рада приветствовать вас на нашей непростой дискуссии. Она посвящена доступу и участию малого и среднего бизнеса в закупках инфраструктурных монополий и компаний с госучастием. Те из вас, кто видел хотя бы одну программу «Делай бизнес» на телеканале «Россия 24», посвященную этой теме, разделят мое мнение и мнение многих экспертов о том, что это тема крайне актуальная и крайне непростая.

В первую очередь я хотела бы предоставить слово Артему Аветисяну, потому что у АСИ (Агентства стратегических инициатив) есть «дорожная карта», и я хотела бы поговорить о мониторинге этой карты. Артем Давидович является директором направления «Новый бизнес» в АСИ и председателем Клуба лидеров по продвижению инициатив бизнеса, который проводит «контрольные закупки» по абсолютно разным направлениям, в том числе провел «контрольную закупку» и по этой теме. Более того, 27 мая Вы отчитались Президенту. Поделитесь с нами, пожалуйста, результатами. На Ваш взгляд, насколько сложна эта «дорожная карта»?

А. Аветисян:

Добрый день, уважаемые коллеги. Татьяна сказала, что практически все знают, что такое «контрольные закупки». Поднимите, пожалуйста, руки, кто знает, что это. Я вижу, что рук немало, но, учитывая, что у нас телевизионный эфир, все-таки поясню. Мы с вами на Международном форуме, и Клуб лидеров тоже использовал зарубежный опыт, так называемую технологию mystery shopping, или «тайный покупатель». Мы переложили ее на проверку ведения бизнеса. По сути, это проверка государственных услуг для предпринимателей. Такую «контрольную закупку» мы провели и по доступу малого и среднего предпринимательства

к закупкам инфраструктурных монополий и компаний с госучастием. Я попрошу включить небольшой сюжет, который я позже прокомментирую.

Т. Наумова:

Внимание на экраны.

Видеоролик:

А есть ли доступ?

Примерно так был сформулирован главный вопрос в пятом сезоне программы «Делай бизнес». Очередная проверка российских предпринимателей касалась доступа малого и среднего бизнеса к закупкам госмонополий и корпораций. После долгих поисков главные герои подали свои заявки на участие в тендерах «Газпрома», «Россетей», «РЖД» и «КАМАЗа». С самого начала стало понятно, что это будет самая тяжелая «контрольная закупка» из всех.

— Это постоянные баррикады, борьба, это всё время линия фронта, потому что проблем огромное количество.

— Крупные корпорации «летают высоко в воздухе», и какие-то небольшие компании для них как лилипуты для Гулливера.

Проблемы и трудности ждали героев на каждом этапе участия в закупках — от получения дополнительных электронных подписей до регистрации на площадке, что зачастую представляло собой процесс весьма небыстрый и недешевый.

— На то чтобы только получить эту подпись, ушло семь календарных дней. Это очень много.

— Получается, я потратила целый час впустую. Какая-то абсурдная площадка. Очень жалко потраченного времени.

— Изначально, еще не зная, выиграем мы или нет, мы должны заплатить неизвестно кому.

Самым сложным этапом оказалась подготовка документов, ведь закон никак не ограничивает заказчиков в количестве запрашиваемых бумаг.

— Порой хочется отказаться от участия даже на стадии подготовки документов — настолько витиевато организован этот процесс.

— Список документов, которые мы должны были предоставить к этой закупке, занимал в общей сложности пять листов мелким шрифтом.

По ранее исполненным контрактам некоторые заказчики отказывались платить в срок.

— Нам нужно получить наши деньги. Мы пишем вам письма, вы нам каждый день говорите: «завтра, послезавтра». Когда последний день?

Несмотря на все усилия, никому из героев не удалось выиграть тендер.

Один из предпринимателей так и не смог подать свою заявку. Еще один тендер был отменен заказчиком. Заявки двух других отклонили по абсолютно формальному признаку.

— Докопаться до запятой уже становится системой. Надо с этим бороться.

А. Аветисян:

Коллеги, Клуб лидеров проводит данную работу вместе со всеми предпринимательскими объединениями — и РСПП, и ТПП, и «Опорой России». На этой площадке мы организовали штаб и проводим такие «контрольные закупки». По сути, мы проверяем и мониторим ту «дорожную карту», которая была создана на площадке Агентства стратегических инициатив по доступу малого и среднего предпринимательства к закупкам инфраструктурных монополий. Наше правительство активно работает над этой «дорожной картой» уже два года.

Что хочется добавить? Вы сегодня увидели эти площадки. Мы их насчитали больше ста двадцати пяти. Только для того чтобы мониторить эти площадки, предпринимателям иногда нужно набирать целый отдельный

штат сотрудников. Надо добавить, что и стоит это недешево. На некоторых площадках стоимость доходит до ста двадцати тысяч рублей в год. Дополнительно требуется электронная цифровая подпись. Более того, наши «контрольные закупки» показали, что на то, чтобы только зарегистрироваться на площадке, иногда нужно потратить несколько дней. Об этой проблеме, связанной с доступом малого и среднего бизнеса уже на самом первом этапе, когда только подаются заявки на участие в конкурсах, я рассказал на наблюдательном совете Агентства стратегических инициатив Президенту. Я предложил обдумать, что можно сделать, и нам дали поручение проработать данный вопрос.

На данный момент никакого решения нет. Мы сегодня с вами собрались как раз для того, чтобы выработать идеи, что бы мы могли поменять. Может быть, нам нужно создать одну площадку, может быть, пять, может быть, нужно просто унифицировать, сделать едиными требования и подходы. Проблема есть, и я предлагаю ее сегодня обсудить. Поэтому давайте начнем.

Пользуясь случаем, хотел бы пригласить всех предпринимателей, которые нас слышат, участвовать в наших «контрольных закупках».

Спасибо.

Т. Наумова:

Спасибо, Андрей.

Это была, можно сказать, практическая сторона истории, непосредственный мониторинг реализации «дорожных карт». Давайте все-таки поговорим о самих «дорожных картах». Я знаю, что в этом зале присутствует Андрей Никитин, генеральный директор Агентства стратегических инициатив. Андрей Сергеевич, насколько Вам тяжело реализовывать эту карту? Насколько она сложная?

А. Никитин:

Здравствуйте, коллеги.

Эта «дорожная карта», пожалуй, самая сложная из всех одиннадцати «дорожных карт», которые были разработаны на площадке Агентства стратегических инициатив. В чем ее сложность? Она заключается в следующем. Если мы возьмем карту по стройке, там есть понятные цели и понятный результат. Приняли изменения в градостроительный кодекс, сократили количество запрашиваемых документов у застройщика — и все это почувствовали. «Дорожная карта» по доступу к закупкам — это «дорожная карта», нормативные документы которой только открывают возможность для улучшения ситуации с доступом малого бизнеса к закупкам госкомпаний. На сегодня эта «дорожная карта» практически полностью реализована с точки зрения нормативных актов. Спасибо правительству, спасибо Игорю Ивановичу Шувалову: принято ключевое постановление, которое регламентирует этот доступ, квотирует закупки у малого и среднего бизнеса, предписывает делать определенные предоплаты и так далее. С 1 июля это постановление вступает в силу. Мы с вами сегодня разговариваем в преддверии официального вступления в силу этого постановления.

Как же изменится этот «прекрасный» мир 1 июля? Боюсь, что пока никак. Предпринимательскому сообществу, Клубу лидеров придется пройти очень серьезный путь, чтобы сделать так, чтобы малому и среднему бизнесу стало удобно работать с госкомпаниями.

Коллеги, мы лишь в начале пути. Я очень рассчитываю, что сегодняшняя дискуссия коснется и площадок, и задач, создаваемых Федеральной корпорацией развития малого и среднего бизнеса, и вопросов участия деловых объединений в этой работе. Нам нужен двигатель, который будет работать и начнет двигать все это дело, чтобы ситуация постепенно менялась в лучшую сторону.

Последнее, что я хотел бы сказать: очень важно, чтобы у нас была реализована эта карта, потому что это огромный рынок, огромный спрос. Это то, что может сделать малый бизнес средним, крупным, а потом, может быть, глобальным. Если мы сможем решить эту задачу, мы кардинально поменяем ситуацию и с долей малого бизнеса в экономике страны, и с возможностями для его роста. Это будет не просто малый бизнес, как кафе и рестораны (к которым я тоже отношусь с уважением). Это будут инновационные компании, которые смогут предлагать какие-то новые технологические решения для монополий.

Спасибо.

Т. Наумова:

Спасибо.

Андрей упомянул бизнесменов, а Артем до этого говорил о том, что «контрольные закупки» проходят в партнерстве со всеми главными бизнес-ассоциациями России. И я хочу пригласить еще одного спикера. Я вижу одного из главных героев программы «Делай бизнес» Елену Дыбову: она по совместительству является председателем Комитета по развитию частного предпринимательства, малого и среднего бизнеса Торгово-промышленной палаты.

Мой вопрос все-таки абсолютно прикладного характера. В рамках нашей программы Вы так и не смогли зарегистрироваться. Что делать? Ваш рецепт.

Е. Дыбова:

Как у всех предпринимателей, которые работают в этой сфере, у меня есть пошаговая инструкция, что называется, из тысячи шагов. Но у нас лимит времени, поэтому я сейчас озвучу самые главные моменты.

Во-первых, правовое поле. Закон №223 рамочный и неконкретный, это просто декларация о намерениях. Поэтому я считаю, что мы обязательно должны серьезно переработать этот закон, чтобы в нем были расписаны все права и обязанности всех сторон, в том числе и все требования по документам, шагам и всему остальному.

Во-вторых, система поиска. Сейчас у нас больше всего времени уходит на поиск торгов, потому что они разбросаны по всем площадкам. Единого информационного ресурса нет — есть сайт госзакупок, куда их должны вывешивать, но больше половины компаний информацию туда не предоставляют. Ответственности за это нет, поэтому у меня сидит отдельный человек, который занимается только поиском торгов. А это, к сожалению, совершенно не эффективно.

В-третьих, площадки. Их сто двадцать семь, это запретительно, дорого, невозможно. Я, работая в этой сфере, смогла прорваться только на двенадцать. Везде свои подписи, свои условия. Площадки, к сожалению, аффилированы. У каждой компании есть по несколько площадок, которые работают только с ними. Малому бизнесу очень трудно преодолеть все эти препоны.

Поэтому должна быть или одна площадка, или точно не больше пяти, потому что большее количество нам не пройти. И конечно, нужны унифицированная подпись и единые условия оплаты, потому что сейчас такие деньги заплатить очень трудно.

Следующее — документы. Это правда, что с нас Единый государственный реестр требует выписки за три дня и не старше, а налоговая инспекция выдает их за пять дней. Различные невыносимые подтверждения — иногда требуют ксерокопии всех накладных об опыте работы за предыдущие три года.

Формат документов — только PDF. В последнее время также появилось требование присылать все нотариальные копии, и еще присылать всю

документацию записанной на компакт-диске. Только тогда они начнут рассматривать вашу заявку. Прорваться очень трудно.

Появилась практика отмены торгов. На прошлой неделе я приняла участие в закупке технопарка «Саров» на восемь миллионов. Моя заявка была лучшая, примерно на пять миллионов. Две остальные по максимальной сумме. Я уже праздновала победу — и в это время заказчик объявил, что он отказывается от этой закупки, потому что ему нужно уточнить техническое задание. И я поняла, что не факт, что я окажусь в списке победителей в следующий раз.

Это сложившаяся практика. Поэтому я поддерживаю АСИ, поддерживаю нашу рабочую группу, которая идет наступательно, поддерживаю «контрольные закупки» Клуба лидеров, потому что это наш единственный шанс прорваться через весь этот частокол.

Спасибо.

Т. Наумова:

У Андрея Рэмовича есть к Вам вопрос.

А. Белоусов:

Можно, я задам Вам два вопроса?

Во-первых, если можно, назовите конкретные компании, в чьих конкурсах Вы участвовали, и с каким товаром.

Второй вопрос более философский. Я хочу понять этот парадокс. Компания с госучастием — просто монстр какой-то. У нее нет других забот, кроме стремления задавить малый бизнес и не допустить его до закупок. Если компании выгодно закупать товар у малого бизнеса, она этот малый бизнес найдет, облизжет со всех сторон, даст ему денег и будет у него покупать.

Таких примеров очень много. Я просто знаю такие компании, они работают.

А у нас с вами получается такая ситуация: мы надели сапог в виде Закона

№223 и малый бизнес им пинаем. Мы говорим: сапог у нас слабоват, но давайте еще наденем на него подкову, чтобы компании уж точно никуда не делись. Давайте их зарегистрируем, так чтобы если уж малый бизнес пришел, то обязательно, чтобы компания у него всё купила. Объясните, почему компании не хотят покупать, если им это выгодно?

Т. Наумова:

Андрей Рэмович, все ваши вопросы мы сегодня еще будем обсуждать с представителями госкорпораций, которые у нас достаточно хорошо представлены.

Е. Дыбова:

Вопрос философский, поэтому на него трудно отвечать очень коротко. К сожалению, это общероссийская проблема. Это финансовая сторона. Я не хочу говорить вслух, что это коррупция, но я думаю, что некоторые организаторы закупок банально рассматривают этот вопрос с точки зрения зарабатывания денег. Я уверена, что «сверху» все руководители корпораций и государственных компаний хотят, чтобы всё было эффективно, но «внизу» — непосредственно те, кто осуществляет закупки, — видимо, рассматривают этот вопрос немного иначе. Я думаю, что предприниматели еще озвучат эту точку зрения, и я готова подтверждать это фактами.

Приведу пример. В последней закупке был вопрос: напишите, в скольких арбитражных судах вы участвовали. Как только я написала, что за последние три года я выиграла пять арбитражных судов, закупку отменили.

Т. Наумова:

Андрей, Вы следующий спикер, но я все-таки хочу перекинуть к Вам мостик от Елены. Мы сейчас затронули огромное количество проблем, но Елена

высказала одно очень важное предложение о том, что должна быть какая-то единая площадка для закупок или максимум пять. Насколько это реально в российских условиях, мы еще обсудим. Но у нас есть еще один ролик. В одной стране это уже реализовано. Я говорю о Южной Корее. Давайте посмотрим, как это сделано там, и сразу вернемся к Вам.

Видеоролик:

Семь тысяч участников гостендера на ремонт спортзала — и все из числа малого и среднего бизнеса. Для Южной Кореи это, конечно, рекордно большая цифра. Впрочем, среднестатистически — не сильно меньше: от полутора до трех тысяч претендентов на каждый объявленный правительством или госкомпанией конкурс. Вся эта открытость для «бизнес-малышей» стала возможной после появления единого портала госзакупок KONEPS в 2002 году.

Присутствие на электронной площадке для госструктур обязательно. Как только нужно купить товаров или услуг на сумму более 100 тысяч долларов США, добро пожаловать на KONEPS — и никаких исключений.

— Наша система обеспечивает услуги по закупкам для всех государственных структур. Именно KONEPS отвечает за 64% госзакупок в Корее. Через наш портал проходит порядка 75 миллиардов долларов США ежегодно, и у нас почти 50 тысяч государственных организаций, которые могут выбирать из 300 тысяч частных поставщиков.

Получение запроса, проверка документов и определение победителя — на всё про всё у системы уходит менее тридцати минут. KONEPS автоматически проверяет поставщиков сразу по 140 информационным системам. К единому portalу подключены базы данных Министерства стратегий и финансов, национальной налоговой службы, всевозможные ведомства по сертификациям.

А еще это огромная экономия. Ежегодно минус восемь миллионов бумажек, которые до появления KONEPS обязательно сопровождали тендер в различных инстанциях. В денежном выражении это полтора миллиарда долларов США для самого правительства и в четыре раза больше для малого и среднего бизнеса. Для последних также существует и круглосуточная горячая телефонная линия. Ее специалисты проводят порядка шести тысяч консультаций ежедневно. С большим удовольствием делятся опытом и на международном уровне. Делегации из разных стран здесь бывают чуть ли не через день. Похоже, распространение южнокорейских идей уже не остановить. По сеульским лекалам сейчас работают в Тунисе, Монголии, Камеруне, в Коста-Рике, и еще в десятке государств.

— Чему может поучиться Россия у Южной Кореи? В первую очередь, переводите все в онлайн. Это наш главный секрет успеха. Да, сам перевод дорогой и долгий, но затем экономия будет колоссальная. Мы окупили наши вложения в KONEPS за полтора года, и это фантастически быстрый срок.

Еще одна цифра: через год после запуска этого виртуального единого окна доля малого и среднего бизнеса в южнокорейских госзакупках удвоилась, а сейчас и вовсе достигла 75%. При этом никаких показателей для обязательного участия малых предприятий в государственных тендерах на законодательном уровне в стране нет. Главный ингредиент столь оглушительно успеха системы — простота. Регистрация в три этапа: заполнение короткой анкеты о бизнесе, прикрепление нескольких документов и оплата взноса в скромные 150 долларов — и бизнесмен раз и навсегда допущен ко всем проводимым в системе госзакупкам. Особенно впору придется KONEPS в 2018 году, когда Корея будет принимать очередные Зимние Олимпийские игры. По

расчетам правительства, малому и среднему бизнесу достанется не менее 60% всех контрактов.

Т. Наумова:

Итак, единая площадка для всех госзакупок — это утопия или реальность? Хочу адресовать свой вопрос Андрею Цариковскому, заместителю руководителя Федеральной антимонопольной службы.

Андрей, мы можем это реализовать, никак не нарушив антимонопольное законодательство?

А. Цариковский:

Во-первых, если будет принято решение, что это будет одна площадка, то, естественно, мы не нарушим законодательство, если это будет указано в законе. А мне хотелось бы сначала ответить Андрею Рэмовичу.

С чем мы сталкиваемся в своей работе? Все помнят знаменитую цитату: «Все животные равны, но одни животные равнее других». Очень часто мы во время конкурсов с этим и сталкиваемся. Вроде бы, все «животные» из одной отрасли бизнеса равны, но почему-то конкретным чиновникам и конкретным представителям крупных корпораций, которые занимаются закупками, одни «животные» гораздо ближе и равнее. Почему-то именно у них всё и закупается. Может быть, это любовь к человеку или какие-нибудь другие факторы.

Т. Наумова:

Можно комментарий из-за стола?

Е. Елин:

Татьяна, я хотел бы обратить внимание на то, что мы случайно перешли на немного другую тему. Этот ролик и то, о чем мы говорим — это госзакупки.

Здесь всё, что было сказано, справедливо. При госзакупках, наверно, должно быть очень небольшое количество площадок, они должны очень жестко регулироваться. Мы к этому и идем.

Но ведь сюжет, который мы сегодня собрались обсуждать, — это не госзакупки, а закупки компаний с государственным участием. Есть большое и принципиальное отличие. Оно заключается в том, что площадка предоставляет услугу компании-заказчику. Мы не боимся доверить компании свою жизнь. Мы доверяем свою жизнь «Аэрофлоту» и считаем, что руководитель компании в состоянии обеспечить такой менеджмент, чтобы пассажиры могли безопасно летать. С другой стороны, мы говорим, что этот менеджер совершенно не в состоянии обеспечить достаточный контроль за собственным персоналом, чтобы они действовали разумно. Это совершенно другая проблема, которую нужно решать на другой площадке.

Другой вопрос в том, о ком мы говорим, о каких заказчиках? У нас 76 тысяч заказчиков. Из них 60 тысяч — это бюджетные учреждения, то есть это небольшие заказчики. Для них мы, наверное, должны создавать систему регулирования. Но если бы разговор касался только крупных заказчиков — «Газпрома», «РЖД» — я думаю, имело бы смысл просто посмотреть, как система работает и как заказчики реализуют свои задачи, и только после этого начинать что-либо в ней «подкручивать».

Т. Наумова:

Мы сегодня это всё обсудим. Андрей, возвращаю Вам слово.

А. Цариковский:

Кстати, здесь прозвучали очень правильные слова. В Южной Корее есть единый портал. Площадок может быть несколько, а портал должен быть один. Точка, где мы можем найти все эти закупки, должна быть одна. Это действительно может разойтись на несколько площадок, и проблем не

будет, если вся информация будет сведена в одном месте. Это, кстати, уже реализовано в Федеральном законе №44. Тоже со стонами, но реализовано. Если это сделать, будет очень хорошо.

Площадок, на наш взгляд, должно быть все-таки считаемое число (было названо 127). Мы еще не трогали такую громадную и интересную для малого и среднего бизнеса тему, как торги различным имуществом, находящимся в казне. Это вообще «прелесть» — там создаются площадки под одну транзакцию, то есть создавалась площадка под одни конкретные торги, быстро что-то продала и исчезла. Количество площадок должно быть ограниченным. Вопрос, одна, три или пять, несущественен. Их количество должно быть небольшим, чтобы обеспечить за ними четкий контроль. И должен быть единый портал.

Мы слушали выступления участников просто с глубочайшим наслаждением, потому что у нас репутация таких экстремистов, которые любят радикальные решения. Как вы помните, когда шла дискуссия о принятии Закона №223, мы предлагали гораздо более жесткий вариант. Возможно, в тот момент было правильным принять рамочный закон. Тогда говорили: «Поработает — и будем думать, как делать его из рамочного наполненным содержанием». Я не буду «есть хлеб» моего коллеги Евгения Елина. Думаю, что он об этом законе расскажет. Но наша точка зрения такая: площадок должно быть мало, а портал должен быть один.

Т. Наумова:

Мы сейчас очень много говорим о площадках. И я хочу предоставить слово Николаю Андрееву, генеральному директору «Сбербанк-АСТ». Это одна из тех немногих площадок, где не взимается плата за вход.

Николай, как Вы относитесь к идее, что площадок должно быть счетное количество? Сколько их должно быть?

Н. Андреев:

Если позволите, я сэкономлю достаточно много времени, не рассказывая о том, как плохо на остальных площадках, поскольку это уже многократно прозвучало: и отсутствие единой ЭЦП, и коррупция, и прочее.

Я сделаю небольшую ремарку по поводу корейского опыта. Мы методично изучаем то, что делают наши коллеги в Корее. Что интересно, эта страна достаточно долго находилась в состоянии войны, была вся в разрухе, поэтому малый бизнес — это 90% ее предприятий. Нужно сделать поправку, что у нас в стране все немного по-другому. Это первое.

Во-вторых, без поддержки государства, какой бы технологичной и великолепной ни была площадка, это процесс не пойдет. Такая организация, как SBC, в которой работает около 900 человек, поддерживает венчурные стартапы, которым по той или иной причине отказали в банке. Это всё замечательно. Но когда мы беседовали с нашими коллегами, одна вещь меня покорила. Я попросил: «Вы ведете стартапы. Расскажите, пожалуйста, какую-нибудь историю успеха, например, как из вашего небольшого стартапа выросла компания типа Coca-Cola». Никто из высокопрофессиональных чиновников такого примера привести не смог. Это значит, что всё как у Райкина: «Кто сшил костюм?».

Теперь вернусь к тому, о чем Вы спросили. Дело в том, что в госзаказе у нас достаточно большая доля рынка, больше 52%. Но поскольку мы сейчас говорим о Законе №223, наша доля примерно 14%, это тоже немало. Мы подходим к этому процессу творчески. На площадке «Сбербанк-АСТ» мы сделали некую технологическую лабораторию. На ней бесплатная регистрация, у нас есть собственный колл-центр, 350 точек выдачи ЭЦП. По всей стране мы проводим обучение работе на площадке. У нас достаточно неплохие регламенты работы. Мы помогаем коллегам составлять положения о закупках. Мы ведем отдельные реестры субъектов малого и среднего предпринимательства. На нашей универсальной торговой

площадке представители малого бизнеса находятся в необходимой базе данных и могут также участвовать в госзакупках — часть документов перекрывается. Наконец, мы проводим нашу работу только с использованием электронного документооборота.

Я бы хотел сделать предложение, которое может представлять интерес, если будет одобрено в высших инстанциях. Мы бы предложили сделать из площадки Сбербанка как наиболее мощной структуры некий пилотный проект, и по результатам этого пилота смотреть, оставить одну площадку или несколько.

Спасибо.

Т. Наумова:

Спасибо. Давайте все-таки вернемся к идее одной площадки. Мы уже выслушали мнение малого бизнеса, а теперь перейдем к бизнесу крупному. Светлана Рай, вице-президент компании «Роснефть». Светлана, а Вы как относитесь к идее создания единой торговой площадки?

С. Рай:

Мне кажется, мы к этой идее обращаемся потому, что не можем унифицировать правила. Если правила едины, то какая разница, сколько этих площадок. Мне кажется, здесь три проблемы, которые нужно обсудить. Это товар, который может предложить малый бизнес; это где, на каких площадках мы его должны посмотреть; это унифицированные правила и, соответственно, единый портал. Если мы найдем решения этих трех проблем, думаю, что мы продвинемся в этой теме.

Т. Наумова:

Спасибо.

Анатолий Мещеряков, который представляет госкорпорацию «РЖД».

А. Мещеряков:

Я начну выступление с позиции «страшных и злых» крупных компаний, и начну его «с конца». По образованию я инженер, и поэтому достаточно плохо отношусь к качественным показателям. К показателям «плохо» и «хорошо» у меня душа не лежит. Поэтому давайте, когда мы говорим о каких-то нарушениях, говорить о них конкретно. Я, пользуясь микрофоном и своим персональным выступлением здесь, говорю: все, кто в нашей компании видит какие-то нарушения, могут обращаться прямо ко мне. Я буду непосредственно сам этим заниматься просто для того, чтобы мы сразу снимали все вопросы. На сайте РЖД можно найти телефон приемной. Все коллеги и друзья, которые со мной общаются и присутствуют в зале, прекрасно знают, что я ни один телефонный звонок не оставляю без ответа. Теперь вернемся к тем серьезным проблемам, которые мы здесь подняли. У меня в голове сейчас сумбур от нашей дискуссии. Потому что мы говорим о развитии конкуренции, а с другой стороны, предлагаем создать монополию. У меня в голове это как-то не укладывается.

Т. Наумова:

Мы хотим унифицировать.

А. Мещеряков:

Мы можем начать рассматривать другой вопрос и дойти до того, чтобы предложить оставить один—пять банков — так их будет легче контролировать. Поэтому я предлагаю все-таки уйти от такого революционного самосознания и перейти к реальным решениям проблем, не забегая вперед, а постепенно.

Коллеги подняли проблему сложности получения электронной подписи. Давайте ее унифицируем — все за. Сложно искать информацию о тех или иных торгах на различных площадках — давайте создадим единую

информационную систему. Тем более что из крупных компаний все, кто занимается подобными вопросами, между собой уже общаются, и это не так сложно сделать. С точки зрения документов — давайте регламентируем документы, которые должны предоставляться.

Но мы зачастую выступаем в двух ипостасях. Поймите нас, к нам приходят проверяющие и спрашивают: «А почему этот ваш конкурс выиграла такая-то компания, а у нее в соответствии с нашим законодательством такие-то нарушения, есть задолженность по налогу на три копейки. Почему вы не проконтролировали?» И ответственность несет конкретный сотрудник.

Я предлагаю двигаться и с точки зрения юридических аспектов, и мы готовы к этому движению. Коллеги не дадут соврать, у нас есть программа партнерства с малым и средним бизнесом. Мы активно работаем с Федеральной антимонопольной службой, у нас созданы совместные рабочие группы. Мы пошли дальше с точки зрения размеров страны. Например, у нас есть отдельные соглашения с Министерством по развитию Дальнего Востока по доступу субъектов малого и среднего бизнеса *региона*.

Мы не такие страшные, как может показаться. Мы готовы работать, и коллеги могут это подтвердить.

Спасибо.

Т. Наумова:

Я допущу к микрофону еще двух представителей наших госкомпаний.

Егор, как компания «Россети» относится к предложениям, которые только что озвучивал нам Анатолий?

Е. Прохоров:

Уважаемые коллеги, добрый день. Прежде всего хочу поблагодарить за приглашение на данную дискуссию, потому что она идет достаточно давно, что говорит о ее чрезвычайной важности.

Мы в компании «Россети» уверены, что благополучное и сбалансированное развитие экономики России возможно только при одновременном развитии всех сегментов бизнеса. Если говорить о цифрах, то в 2014 году компания «Россети» отдала порядка 30% от общего объема закупок малому и среднему предпринимательству. Я говорю только про прямые договоры, не говоря уже о том, сколько коллег было привлечено к работе на субподряде. Все высказанные моими коллегами идеи я целиком поддерживаю. Наши взгляды во многом совпадают, и это очень приятно слышать.

Компания «Россети» работает преимущественно с тремя торговыми площадками, при этом для малого и среднего предпринимательства мы разработали собственную отдельную электронную площадку. Мы этой работой занимаемся давно, начиная с 2004 года, потому что считаем, что электронный документооборот и электронные торговые площадки — это та основа, которая способствует снятию различных ограничений доступа и, в конечном счете, дает возможность недискриминационного выбора лучшего предложения. Несмотря на то, что в 2007 году мы ставили себе ориентир проводить 60% всех торгов на электронных площадках, сегодня эта цифра уже достигает 98%. Я считаю, что это очень неплохие показатели.

На своей электронной торговой площадке мы попытались учесть все лучшие практики, которые существуют на сегодняшний момент. Мы допустили использование электронных цифровых подписей, выданных любыми удостоверяющими центрами. Мы сняли плату за участие, взимая ее непосредственно с победителя процедуры. Поэтому, на наш взгляд, с учетом того, что уже существует достаточное количество площадок, ограничение конкуренции не всегда эффективно. Ограничение конкуренции,

как мы знаем, ведет к потере качества. И мы за это переживаем, потому что у любой медали две стороны. С одной стороны, мы слушаем коллег из малого и среднего бизнеса. С другой стороны, как правильно было замечено, мы ответственны за тех, кого мы нанимаем. Наша основная цель — это получение конечного результата, и мы должны за него отвечать.

Позволю себе провести следующую аналогию. Все, кто проходит через ремонт, знают, что можно нанять бригаду подешевле. Но мы это не делаем — мы всё равно платим дополнительную цену и привлекаем тех, кто может обеспечить качество. Контроль за этим качеством необходим.

Теперь о предложениях. Мы бы предложили унифицировать стандарты, прийти к единым требованиям. Это, как я уже говорил, использование электронно-цифровых подписей, выданных любым удостоверяющим центром, взимание платы непосредственно с победителя, единый квалификационный отбор электронных торговых площадок. Я думаю, всё это в сумме позволит продолжать эффективно развивать это направление, а также очень сильно сократить финансовые издержки. Сегодня эти средства уже потрачены и не инвестированы в торговые площадки, а в будущем они потребуются на доработку и соединение с унифицированной площадкой тех площадок и ресурсов, которые находятся внутри компании.

Мы открыты к диалогу, но наша позиция такова.

Спасибо.

Т. Наумова:

Большое спасибо, Егор.

Александр, по Вашему мнению, нужно унифицировать или всё же создавать что-то новое, но единое?

А. Соколов:

Добрый день, коллеги.

Создание единой электронной торговой площадки в рамках Закона №223 абсолютно точно не панацея. Мы элементарно на несколько лет утонем в создании этой площадки, потому что у каждого заказчика, по Закону №223, свое положение о закупках. На создание отдельного регламента под каждого заказчика понадобится несколько лет.

Задача решается гораздо проще. Действительно, надо унифицировать требования, сделать бесплатной аккредитацию на площадках (это сейчас основная проблема), сделать бесплатным участие для субъектов (как вариант, платить должен только победитель). Плюс ко всему, не секрет, что к 1 октября должен быть создан Единый федеральный реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. Можно определить и единый пакет документов для включения в реестр и для аккредитации на всех электронных площадках. Таким простым способом все озвученные проблемы однозначно будут решены.

Т. Наумова:

Спасибо, Александр.

Елена, как один из главных участников программы «Делай бизнес», уже поучаствовала в нашем обсуждении. Здесь также присутствует Андрей Яковлев. Андрей, а Вы что скажете по поводу нашего предыдущего обсуждения?

А. Яковлев:

Татьяна, спасибо, что дали мне слово.

Мне повезло поучаствовать в одной «контрольной закупке» и, кроме того, много раз повезло поучаствовать в «бесконтрольных закупках». Причем в разных качествах. Я выступал как участник конкурса, и периодически компании с государственным участием привлекают меня в качестве эксперта для формирования технического задания на конкурс. Так вот, есть

такая «китайская» мудрость: если ты увидел конкурс на площадке, то ты его уже проиграл.

Т. Наумова:

Как-то безапелляционно это звучит.

А. Яковлев:

К сожалению, это так практически в 90% случаев. К конкурсу надо готовиться еще до того, как он появится на площадке. Так делают все подрядчики и все поставщики. Они заранее ищут информацию о возможных конкурсах и готовятся в хорошем смысле этого слова.

Что хотелось бы предложить в данном случае?

Здесь есть коллеги, представляющие движение за честные закупки. Они собрали очень интересную книгу, и мы очень ждем, когда она будет издана широким тиражом. В этой книге собрано 27 или 29 наиболее распространенных успешных практик того, как можно сделать конкурс, чтобы его никто не выиграл.

Поэтому предлагаю все-таки рассмотреть возможность введения какого-то института независимой экспертизы технического задания на конкурс, чтобы эксперт сидел и сравнивал, есть ли в техническом задании признаки этих 29 способов, или нет. Если нет, то хорошо. Если есть, то потребовать от заказчика объяснений.

Единая площадка или единый портал — в принципе, не так важно. В этом я согласен с коллегами. Важны именно унифицированные требования к техническим заданиям, чтобы организации выходили на конкурсы и понимали, что такое-то техническое задание универсальное и дает возможность участвовать нескольким претендентам. А если это техническое задание для закупки у единственного источника, то тогда давайте проводить эту закупку без конкурса.

Спасибо.

Т. Наумова:

Здесь упоминается очень много нормативных аспектов. Интересно, как к этому относятся в Минэкономразвития.

А. Мещеряков:

Я хочу сделать одно замечание. Если мы будем говорить о рядовых закупках, то это одна история. А если мы говорим об инновационной продукции, о контрактах жизненного цикла, то расскажите мне, пожалуйста, каким образом можно в рамках широкой общественной дискуссии прийти к решению насчет жизненного цикла инновационного продукта? И как сформировать техническое задание, чтобы этот инновационный продукт появился и прошел через жизненный цикл в рамках широкой общественной дискуссии? Давайте, с одной стороны, не усложнять вещи, а с другой стороны, совсем их не упрощать.

Т. Наумова:

Вы, Анатолий, задаете нам очень философские вопросы. Поэтому я вернусь к более прикладному формату. Андрей до этого предложил нам некие нормативные изменения. Как к ним относится Минэкономразвития? И вообще, если говорить о какой-то нормативной базе, Вы сейчас видите какие-то люфты для трансформации?

Е. Елин:

Спасибо, я все-таки продолжу мысль Анатолия. Когда мы говорим о закупочных системах и о площадках по Закону №223, мы обходим стороной один очень важный вопрос — что предполагается закупать. Мы говорили о госзакупках. Знаете, что является самой популярной позицией в госзакупках

у малого бизнеса? Если убрать строительные контракты, то номер один — это питьевое молоко, за ним репчатый лук, а третья позиция — столовая морковь. Это главные предметы закупок у малого бизнеса.

Т. Наумова:

Звучит так, как будто только это можно закупать у малого бизнеса.

Е. Елин:

Если мы хотим, чтобы малый бизнес был поставщиком исключительно этих продуктов, то тогда мы, наверно, будем идти по пути к созданию единой площадки. Если мы все-таки предполагаем (а ради этого и была сделана «дорожная карта»), что малый бизнес начинает поставлять технически сложные изделия, то эти изделия могут выпускать, например, две компании. Это может быть средний бизнес, но две-три компании в стране. На наш взгляд, неизбежно произойдет специализация площадок, что фактически исключает возможность создания одной площадки для всей страны по Закону №223.

Теперь вернемся к нормативному регулированию. Действительно, Закон №223 писался как рамочный, информационный закон. Стояла очень простая задача: сделать публичными закупки государственных компаний. Но никто не говорил о том, что этот закон не будет дорабатываться, и действительно, он сейчас начинает дорабатываться. Очень не хотелось бы «наломать дров» и, «махнув шашкой», принять неверные командирские решения.

Правительство уже одобрило поправки в Закон №223, которые касаются очень простых вещей. Во-первых, они касаются введения исчерпывающего перечня определенных видов закупок. Это значит, что если компания хочет покупать что-либо у единственного поставщика, то пусть называет это

покупкой у единственного поставщика. Если она использует конкурентные способы, то пусть не стесняется и говорит, что это конкурентные способы.

Также поставлен вопрос о стандартизации в Законе №223 требований к площадкам. Скорее всего, эта дискуссия будет проходить осенью. Мы абсолютно согласны с тем, что надо выработать требования. Надо организовать работу по этим требованиям, надо облегчать доступ к аккредитации на площадке, обнародовать информацию.

Что касается сокращения площадок, мы не считаем, что нужно внезапно решить, что половина площадок должна «умереть», но требования будут повышаться. Кто сможет соответствовать этим требованиям, тот останется на рынке. Кто не сможет соответствовать, тот будет заниматься каким-то другим бизнесом.

Кроме того, мы уже внесли и приняли отдельный закон, который серьезно облегчит жизнь малому бизнесу. Но по этому вопросу я передам слово Александру Арнольдовичу.

Т. Наумова:

Я пока повременю передавать слово Александру для высказывания именно по этому вопросу. Я все-таки хочу обратиться к нему как к доктору экономических наук и профессору. Каково Ваше мнение по поводу того, что мы сегодня обсуждаем? Насколько в разрезе развития малого и среднего бизнеса важна эта история с госзакупками?

А. Браверман:

Татьяна, большое спасибо за возможность выступить.

Экспертная группа в процессе подготовки Указа Президента Российской Федерации №287, который был опубликован 5 июня текущего года (отдельное спасибо Андрею Рэмовичу за поддержку в подготовке этого указа), обследовала практически всех крупных заказчиков, в отношении

которых действует принцип Парето в абсолютно классическом варианте: на 20% компаний приходится 80% объема закупок. Мы исследовали «Ростех», «Росатом», «РЖД», «Газпром», «Россети», «Аэрофлот», «ОАК» и другие компании по 11 параметрам. Среди этих параметров — наличие положения о закупках, наличие критерия отнесения продукции к инновационной или высокотехнологичной, утвержденной федеральным отраслевым органом исполнительной власти, а также наличие утвержденного перечня квалификационных требований.

В процессе подготовки Указа и будущих изменений в Законе, о которых сейчас говорил Евгений, мы сделали выводы, о которых я расскажу подробнее.

Не надо демонизировать наши монополии, госкомпании и акционерные общества с государственным участием. У всех них существует система, которая в той или иной степени работает. Вопрос в том, всегда ли продукция среднего и малого бизнеса соответствует требованиям, которые предъявляются к высокотехнологичной продукции.

Приведу пример. У «РЖД» внутри десятипроцентной квоты существует маркировка не просто для субъектов малого и среднего предпринимательства, но еще и для поставщиков высокотехнологичной продукции. То есть этакая матрешка. Это вопрос удовлетворения этих требований.

Необходимость «прикрепить к сапогу подкову» в Указе Президента содержится: в третьем пункте есть подпункт «Г», который обязывает корпорацию организовывать мероприятия, направленные на увеличение доли закупок по компаниям. Далее, развивая это, были внесены изменения в Закон №223. Вчера Государственная дума в третьем чтении единогласно приняла эти изменения.

Чего они касаются? Теперь планы закупок госкомпаний, естественных монополий, госкорпораций будут анализироваться вновь созданным АО на

соответствие требованиям малого и среднего бизнеса. Если эти требования не соблюдаются, то экспертиза будет передаваться в Федеральную антимонопольную службу, которая на первом этапе будет посредством уведомлений требовать устранения таких недостатков в короткий срок. Если они не будут устранены, то в рамках десяти процентов план закупок приостанавливается.

Т. Наумова:

Александр, разрешите небольшую ремарку. Мне кажется, это ровно то, чего хотел Андрей, и что еще один Андрей тоже будет очень доволен.

А. Браверман:

Вопрос будет состоять в том, сможет ли сегодня средний и малый бизнес (я ставлю их именно в такой последовательности, потому что иду от высокотехнологичной продукции, а не от трех главных продуктов, о которых говорил Евгений) соответствовать требованиям к качеству и к ценовым параметрам, чтобы выпускаемый госкомпаниями конечный продукт работал.

Теперь два слова о площадках. Светлана очень коротко (видимо, поэтому мы даже не успели ей поаплодировать) выдвинула три совершенно четких необходимых требования. Это унификация правил для площадок, что никак не противоречит тому, о чем говорил Николай Андреев. Только эти правила должны быть подняты на такую высоту, чтобы осталось совсем небольшое число реально работающих площадок, а не 127, как сегодня.

Т. Наумова:

Об этом как раз говорил Евгений.

А. Браверман:

Да, я ссылаюсь на Евгения.

Бесспорно, госкомпании должны понимать ту номенклатуру продукции, которую сегодня может поставить средний и малый бизнес. Но такого понимания нет. Поэтому в этих трех требованиях нет никаких противоречий. Вопрос в имплементации на достаточно высоком уровне, с двух сторон. Когда мы обследовали «Ростех», Сергей Викторович Чемезов, руководитель «Ростеха», рассказал мне следующее. В «Ростехе» восемнадцать холдингов собрали специальную конференцию для поставщиков среднего и малого бизнеса. Знаете, сколько пришло поставщиков? Пять. Егор Прохоров тоже говорил о двух сторонах медали. Поэтому, с одной стороны, нужны поднятые на высокий уровень требования к площадкам. Закон №223 уже практически изменен, 24 июня он будет рассмотрен в Совете Федерации, а затем передан в Администрацию Президента.

А. Белоусов:

Еще не сказали, что существует развернутое поручение Игоря Ивановича Шувалова о том, какие изменения Правительство должно внести в этот закон через свои поправки. В том виде, в каком он внесен сейчас, закон работать не будет и нанесет большой ущерб малому бизнесу.

Т. Наумова:

Николай, короткая ремарка, а затем переходим к Сергею.

Н. Андреев:

Кто о чем, а я об уменьшении количества площадок. Дело в том, что многие присутствующие в этом зале знают о ситуации с площадками по банкротству. Их 65 штук. Это изуверство, площадки не соответствуют

ничему. Мы с Андреем Николаевичем Степаненко когда-то были лидерами этого рынка, а сейчас у нас по 14%. Есть площадки-однодневки, площадки без сайтов, площадки для одной сделки и так далее. Мы хотим добиться того же самого? Только у нас 127 площадок, а не 65. Это риторический вопрос.

Т. Наумова:

Вы идете по стопам Анатолия, ударяетесь в философию.

Сергей давайте перейдем к Вам, поскольку Вы являетесь руководителем группы в АСИ. Если посмотреть на «дорожную карту», то можно увидеть, что в ней заявлены весьма непростые показатели. Сможем ли мы вообще этого добиться?

С. Фахретдинов:

Добрый день, уважаемые коллеги. Судя по выступлению Александра, мы все-таки «надеваем подкованный сапог», и госкомпании ожидают ужесточения законодательства. С одной стороны, это, наверное, правильно. Но с другой стороны, мы понимаем, что любая госкомпания выполняет достаточно сложную и серьезную задачу. Они занимаются крупными инфраструктурными проектами и множеством государственных задач.

Но я хотел бы начать не с этого. Во-первых, я бы хотел воспользоваться случаем и поблагодарить всех участников Рабочей группы АСИ и отдельно Андрея Рэмовича. Мы действительно в трудах и в муках занимались нашей «дорожной картой» и получили промежуточный результат в виде фундамента — 11 декабря принято Постановление Правительства, с которым необходимо работать в дальнейшем.

Вопрос в том, что дальше, как мы будем продолжать развиваться в этом направлении. Сегодня дискуссия была сосредоточена преимущественно

вокруг электронной площадки, а электронные закупки занимают не более 20%. Восемьдесят процентов закупок в государственных компаниях и естественных монополиях — это закупки не электронные. Как мы все знаем, прямых контрактов у бизнеса с государственными компаниями достаточно мало. У некоторых компаний их вообще нет. У некоторых компаний они, конечно, существуют. Поэтому, рассматривая вопрос с этой стороны, мы видим «дочки» и «внучки» госкомпаний, различные аффилированные по различным параметрам структуры. Я думаю, не надо объяснять, что это означает. Конкурировать с «дочкой» государственной компании обычной производственной компании практически нереально. Мы с вами понимаем, кто выигрывает такой забег.

Поэтому в Постановлении Правительства заложены различные механизмы. Со следующего года в этот процесс будут вовлечены в общей сложности более трех тысяч компаний, и основной проблемой здесь является отсутствие экспертов, понимающих специфику определенных отраслей. Поэтому всем бизнес-объединениям и вновь созданному институту — Корпорации развития малого и среднего бизнеса — нужно объединиться и начать создавать этот пул экспертов, чтобы они были обучены, подготовлены и после этого могли бы участвовать в совещательных органах государственных компаний. Сейчас это, кстати, происходит, но очень медленно. По данным Министерства экономического развития, из более 600 компаний совещательные органы сегодня создали десять или пятнадцать компаний. Это значит, что мы не получаем обратную связь и не знаем, что происходит внутри компаний. Созданы ли правильные процедуры? Имеется ли отдельная номенклатура продукции, которая предусмотрена Постановлением и которая будет расторговываться именно среди малого и среднего бизнеса? Обратную связь о том, что происходит, получить практически невозможно. Мы должны консолидироваться, чтобы получать эту обратную связь.

И самое главное: госкомпании и бизнес — это всегда дорога с двусторонним движением. Мы должны помогать друг другу, поддерживать друг друга. И программа партнерства, о которой сегодня было сказано, как раз и подразумевает механизмы взаимной поддержки как между ментором и протеже. Во многих странах это работает.

Государственные компании часто задают вопрос: где эти профессиональные поставщики? Это то, о чем говорил Александр: организовали конференцию, пригласили — пришло пять человек.

Это очень сложная, серьезная история. Я думаю, что они не приходят не потому, что их нет, а потому что боятся. Они намаялись, как Елена, «накрутились» вокруг, а многие просто наслушались, что «Газпром» и «Роснефть» это очень страшно.

Поэтому мы должны объединиться вокруг этой задачи. Мы должны заниматься обучением, просвещением, готовить конференции, может быть, не на базе одной конкретной компании, а создавать форумы, которые позволят рассказывать о существующих положительных практиках и, самое главное, их показывать. Без сомнения, они есть. Честные закупки тоже бывают. В сюжете было сказано о лилипутах и Гулливере. Но лилипуты не растут, а мы настроены на рост, поэтому дай бог, чтобы это были просто дети, которые вырастут в большую компанию.

Спасибо.

Т. Наумова:

У нас остается пятнадцать минут, мы неумолимо приближаемся к заключительному слову Андрея Рэмовича. Сейчас мы очень быстро начнем с Александра, потом выступит Елена, будет еще одна реплика из зала, и затем мы перейдем к Андрею Рэмовичу.

А. Браверман:

У меня совсем короткая ремарка относительно обучения. У «Росатома» существует корпоративный университет. В нем обучают правильной подаче заявки. Есть вторая часть проблемы, на которой фокусировался Сергей. Это качество поставляемой продукции, способность удовлетворить требования госкомпаний. Если обучение в таких университетах будет проводиться в двух направлениях (и компетенция, порядок, и механизм), тогда оно будет полноценным. Иначе выиграла, а потом не можем поставить продукцию. Есть эта проблема? Есть.

Спасибо.

Т. Наумова:

Еще раз Елена Дыбова.

Е. Дыбова:

Я не ответила на первый вопрос. У нас высокотехнологичное производство металлопродукции, мы можем сделать из металла всё, и мы получаем такие заказы через пятые руки. А мы хотим и можем их делать напрямую, поэтому мы не «морковка-капуста-картошка» — мы инновационное производство.

Т. Наумова:

Коллеги подсказали мне, что у нас в гостях губернатор Кировской области Никита Белых.

Н. Белых:

И Андрей Рэмович, и Александр Арнольдович говорили о том, что прежде всего надо понять, из какой презумпции мы исходим. Если мы исходим из презумпции того, что госкорпорации и предприятия с государственным

участием жулики и мерзавцы, это одно. Если исходим из того, что они добросовестные и тоже хотят, чтобы всем было хорошо, это совершенно другое.

Когда вы говорите о коррупции, какая разница, малый это бизнес или средний? Есть миллион историй, в которых крупный бизнес точно так же «отжимают» по всем коррупционным схемам, и тогда это точно не тема нашего разговора.

Если же мы исходим из добросовестности, то давайте попробуем понять, почему крупным компаниям должно быть интересно помогать. У них есть свои задачи.

Я сейчас пришел с площадки по фармацевтике, и там все фармацевты говорили: «Регионы и государство, вкладывайте бюджетные деньги в фармацевтику прямо сейчас. Это даст замечательный эффект». Ребята, передо мной сегодня стоит задача по выполнению указов Президента, поэтому ваши рассказы про то, как я должен вкладывать деньги в фармацевтику, оставьте другой аудитории. Нужно объяснить госкорпорациям, особенно предприятиям с государственным участием, что есть частные акционеры.

Сейчас все говорят, что есть проблемы, связанные с тем, что многие малые предприятия объективно неконкурентоспособны, и не только в инновационных сферах. Даже в тех же «морковке, молоке и мясе» современный крупный бизнес конкурентоспособней просто в силу того, что есть издержки, связанные, например, с современными требованиями ветеринарных служб. Представляете, какие требования сейчас предъявляются к свинине из-за африканской чумы свиней? Да никакой малый бизнес их не выдержит!

Если наша задача — поддержать малый бизнес, то важно объяснить, почему это надо не только государству, но и частникам — именно объяснить, это вопрос внутренней легитимации процесса. Если вы просто

должны, то, поверьте, найдется масса способов этого не делать. Все должны понять, что поддержка малого бизнеса имеет важную стратегическую задачу, и понять, какие у нее есть ограничения. У поддержки должны быть понятный механизм и сроки оценки эффективности. Конечно, если это не собес. Если собес, то мы говорим, что «неважно, какую продукцию и по каким ценам, но вы должны покупать их продукцию, иначе они умрут». Это разные парадигмы.

Сначала надо определиться с этим, а уже потом обсуждать, сколько должно быть площадок и как они должны функционировать. Это уже техника. Я думаю, этот вопрос надо было обозначить с самого начала.

Андрей Рэмович специально спросил, почему не покупают. Вы объясните. Если коррупция, то уберите из названия упоминание малого и среднего бизнеса, потому что это касается всех. Если же вопрос именно в неконкурентоспособности, тогда давайте говорить о том, что нужно сделать и как заинтересовать государственные предприятия и предприятия с участием государства в том, чтобы вопрос поддержки конкурентоспособности малого и среднего бизнеса стал общей задачей.

Спасибо.

Т. Наумова:

Спасибо.

Теперь мы послушаем заключительное слово Андрея Рэмовича, а сразу после этого начнем сессию вопросов и ответов.

А. Белоусов:

У меня промежуточное слово, потому что я, честно говоря, не готов к тому, чтобы расставить точки над «і».

Я начну с сугубо формальной вещи. Обращаюсь к Федеральной антимонопольной службе: примите поручение. Вы же отвечаете за

Федеральный закон №223. Вот здесь находятся те, кто его нарушает. Почему вы не реагируете? Давайте договоримся с вами о двухнедельном сроке. Встречайтесь с коллегами, выясняйте с другими коллегами, которые участвовали в этих закупках, и со всеми другими, кто считает, что были нарушены их права в рамках Федерального закона №223. Артем, прошу Вас этим заняться. Давайте вы мне доложите 6 июля о том, что там и как, и почему всё это произошло.

Теперь по сути дела. Никита Юрьевич снял у меня с языка то, что я хотел сказать. Кажется, мы пошли по неправильному пути. Мы исходим из презумпции вины крупных госкомпаний, говоря, что они уклоняются. И для этого есть основания. Они действительно уклоняются, потому что, если посмотреть на факты, доля конкурентных закупок у малого бизнеса существенно меньше, чем в госзакупках. Раз так, давайте «закрутим гайки». И сейчас Федеральный закон №223 двигается всё ближе к Федеральному закону №44.

Более того, сейчас есть норма, которая осталась в старом законодательстве и которую, я надеюсь, отменят. В соответствии с ней, компании с госучастием, которые до 1 января следующего года не успеют выйти на фиксированные в законе нормативы по закупкам, будут закупать по Федеральному закону №94 (теперь по Федеральному закону №44). Понятно, что таким образом мы остановим деятельность компаний, потому что они не смогут этого сделать. Они просто остановят закупки. Я очень надеюсь, что эта норма будет отменена. Насколько я понимаю, Игорь Иванович Шувалов такое решение принял.

Отталкиваясь от того, что сказал Никита Юрьевич, давайте сначала поймем, что нужно госкомпаниям и крупным компаниям и в чем специфика. Чем отличаются закупки компании от госзакупок? Тем, что подавляющая часть этих закупок — это закупки внутри кооперации. Это закупки сырья, материалов, комплектующих, которые нужны для выпуска той продукции

или оказания тех услуг, на которых специализируется компания. В госзакупках это не так, там другая ситуация.

Хочу обратить ваше внимание на то, что когда с этой ситуацией столкнулись оборонные предприятия, мы в первую очередь приняли отдельный закон о гособоронзаказе, который практически всю кооперацию в рамках госзаказа выводит из-под действия тогда еще Федерального закона №94, а теперь Федерального закона №44. Почему? Потому что кооперация не может работать в условиях конкурентных закупок. Там другие механизмы. Это не значит, что там есть барьер для малого бизнеса. Наоборот, просто к участию малого бизнеса в этой системе кооперации предъявляются другие требования. Они есть, но только не надо «заталкивать» их туда через конкурентные процедуры.

Что нужно госкомпаниям в части кооперации?

Во-первых, им, как правило, нужны большие партии продукции, поскольку это массовое производство. Может быть узкая номенклатура, но в большом количестве.

Второе и самое главное — им нужна стопроцентная надежность поставок. Если в «РЖД» не будет поставлен металл для ремонта, они не отремонтируют пути и будут за это отвечать со всеми вытекающими последствиями.

Кроме того, во многих случаях важна устойчивость. Имеется в виду не годовой цикл, а трехлетний цикл и так далее — желательно на весь цикл выпуска продукции данного вида. Например, если «Аэрофлот» формирует парк SSJ-100, им нужно заключать контракты с поставщиками запчастей для ремонта SSJ на весь цикл службы или аренды этих самолетов, а не перезаключать эти контракты каждый год снова и снова.

Должно быть подтверждено качество продукции, особенно инновационной продукции. Какова ремонтпригодность вашей продукции? Сертифицирована она или нет? Это все должно быть четко зафиксировано.

Качество должно быть подтверждено, во многих случаях продукция должна быть еще и сертифицирована. Скажем, в атомной энергетике у Кириенко везде, куда ни плюнь, самая последняя шайба должна получить подтверждение соответствия требованиям безопасности и сертификации. Если этого нет, то какой малый бизнес? Если вылетит шайба, остановится реактор или произойдет что-нибудь еще.

Наконец, могут быть существенными ценовые параметры и условия поставки.

Поймите, до тех пор, пока мы не рассмотрим участие малого бизнеса с этой точки зрения, мы с вами будем вести войну, в которой малый бизнес проиграет. И они ничего не боятся, я вас уверяю. Проблема в том, что очень небольшое количество компаний понимает то, что я сейчас сказал. Компании думают, что они сейчас придут на электронную площадку, и там что-то будет. Ничего не будет — будут выставлены требования через положение о закупках, которые всё это отсекут.

Я поддерживаю идею сокращения числа площадок. Это на 100% верно в случае госзакупок, и, насколько я понимаю, здесь фактически достигнут консенсус. Конечно, это должна быть не одна, а три — пять площадок. Они должны находиться под жестким контролем, на единой информационно-технологической платформе, должны отвечать требованиям прозрачности, унифицированности и так далее. Для закупок госкомпаний это сделать сложнее, но тоже возможно.

Что, с моей точки зрения, нужно сделать?

Во-первых, в каждой компании должна быть создана структура, которая будет предметно заниматься созданием условий для привлечения малых компаний, эффективных для взаимодействия с крупными головными компаниями. Я очень надеюсь, что Корпорация займется этим вопросом и будет лоббировать не ужесточение законодательства, а создание единых требований. В каждой компании (в «Газпроме», в «Роснефти», в

«Россетях», и так далее), и особенно в их дочерних подразделениях должны быть созданы и прописаны такие требования. Потому что не «Газпром» закупает продукцию, а его «дочки», у каждой из которых свои требования. В положении о госзакупках должны быть зафиксированы новые единые требования.

Малое предприятие должно знать, что оно должно быть аккредитовано для участия в конкурсе на госзакупку. Это абсолютно необходимое условие. Это должна быть не компания-однодневка, а реальный производитель. Если нужно, ее продукция должна пройти сертификацию. Она должна соответствовать требованиям к наличию персонала, оборудования, компетенций, технологий, и так далее. Всё это должно быть прописано в положении о закупках.

Во-вторых, должен быть заинтересован менеджмент, то есть всё это должно войти в KPI.

В-третьих, должна быть создана прямая горячая линия, как в Корее. Я очень надеюсь, что Корпорация этим займется.

И в-четвертых: нужно, наконец, решить вопрос о возврате НДС. До тех пор, пока мы этот вопрос не решим, у нас малый бизнес участвовать в кооперации не будет. Малый бизнес работает по упрощенным формам, они не платят НДС, у них он отсутствует. Соответственно, когда они приходят со своей продукцией (даже не в рамках кооперации, а с этой самой морковью) к потребителю, которым выступает производственная компания, этому потребителю НДС не возвращается. Его просто нет. Соответственно, компании становится критически невыгодно работать с малым бизнесом, и на этом история заканчивается. Этот вопрос решается уже как минимум пять или десять лет, и он до сих пор не решен. Позавчера на встрече Президента с представителями промышленного бизнеса этот вопрос в очередной раз поднимался, и есть две идеи, как его решать. Министерству экономического развития и Министерству финансов будет поручено

проработать эту тему. Но до тех пор, пока мы его не решим, этот барьер останется.

Мне кажется, что нужно идти этим путем, идти от потребностей крупных компаний с госучастием. Поверьте мне, компании с госучастием во многих случаях заинтересованы в аутсорсинге, в переносе части продукции на малый бизнес просто потому, что это эффективнее и дешевле. Гораздо лучше, если малый бизнес будет, как в автопроме, производить и поставлять в срок большую партию однотипной сертифицированной качественной продукции, чем госкорпорация будет искать эту продукцию на рынке безо всяких гарантий.

Спасибо.

Т. Наумова:

Большое спасибо. Думаю, что на этом мы закончим обсуждение. У нас есть время для короткой сессии вопросов и ответов. Мы даем вам микрофон, вы представляетесь, говорите, кому адресован вопрос, и задаете его.

Д. Чагин:

Меня зовут Дмитрий Чагин, мы вместе с Никитой Юрьевичем были на сессии по фармацевтике, я возглавляю направление фармацевтики и радиационных технологий. Мне кажется, что не прозвучало самое важное. Если компании планируют свой годовой бюджет, то что мешает компаниям по Федеральному закону №44 планировать годовые закупки и сроки этих закупок? Я заранее вышлю всё, что необходимо, чтобы компания ознакомилась с моей продукцией, и буду ориентироваться до того, как будет опубликовано техническое задание. График закупок на год и конкретные планы по данным закупкам. Что мешает это сделать?

А. Белоусов:

Мешает то, что компании не работают по Федеральному закону №44. Они работают по Федеральному закону №223, а там не прописаны никакие требования, подобные тем, о которых вы говорите. Там прописаны рамочные требования вроде того, что у каждой компании должно быть положение о закупках и что оно должно быть опубликовано, и так далее. Это мешает.

Д. Чагин:

Эти рамочные требования можно сделать конкретными.

А. Белоусов:

Услышьте, что я говорил. Вы не пропишете в законе одинаковые требования для «Газпрома» и «Аэрофлота», понимаете? Либо самолеты не полетят, либо газ добываться не будет. Будет одно из двух, если попробуете это сделать всерьез.

Т. Наумова:

Спасибо.

Константин Гусельников.

К. Гусельников:

Меня зовут Константин Гусельников, компания «ТЕРРАБЛОК». Я член Клуба лидеров. У меня не вопрос, а скорее небольшое предложение господам экспертам, которое могло бы войти в проект «дорожной карты» и быть реализовано.

Я полностью согласен с Андреем Рэмовичем в том, что ключевым во всей этой проблеме является вопрос мотивации и эффективности работы менеджмента компаний с государственным участием. Мы сколько угодно

можем пытаться регламентировать, до последней буквы прописывать детали, но я сомневаюсь, что эта работа приведет к хорошему результату. Поэтому мое предложение таково: давайте просто попробуем шире включать малый и средний бизнес в состав независимых директоров компаний с государственным участием. И пусть они контролируют совершенно объективные показатели, например, прибыль до уплаты налогов.

Т. Наумова:

Интересное предложение. Константин, можно я перейду от Вас к представителям госкорпораций? Светлана, Александр, Анатолий, Егор, скажите, а *вы* готовы к тому, чтобы в ваших KPI были прописаны конкретные параметры по допуску малого и среднего бизнеса к вашим госзакупкам?

А. Мещеряков:

Андрей Рэмович уже говорил, что в тех документах они по факту уже прописаны. Но только я опять вернусь к тому, о чем говорили Андрей Рэмович и Александр. Мы не занимаемся закупками. Закупки у малого и среднего бизнеса — не наша основная цель. Основная цель нашей компании — это организация перевозок по стране. И наши KPI напрямую связаны с результатами нашей основной деятельности. Здесь мы выполняем, я прошу прощения, функции инструмента экономического агента государства.

А. Белоусов:

Заведем у Вас «сто пятнадцатого» вице-президента. Сколько у вас вице-президентов?

А. Мещеряков:

Двадцать четыре члена правления.

А. Белоусов:

Давайте заведем двадцать пятого, который будет отвечать за работу с малым бизнесом. И вот это «впаяем» в КРІ.

А. Мещеряков:

У меня конкретное предложение к нашему следующему заседанию. Давайте соберем круглый стол по доступу представителей малого и среднего бизнеса к финансированию. Потому что в следующий раз мы будем с вами собираться и обсуждать, каким образом обеспечить стопроцентную предоплату малому и среднему бизнесу, производить оплату до того, как нам предоставят работу.

Т. Наумова:

Большое спасибо, Анатолий.

Артем, у вас была какая-то ремарка.

А. Аветисян:

Уважаемые коллеги, я просто хотел сказать, что времени на работу по площадкам у нас не так много. В декабре на наблюдательном совете АСИ мы будем должны представить доклад Президенту. Поэтому я предлагаю продолжить эту работу отдельно и окончательно довести ее до ума. Определившись с количеством площадок и требованиями к ним, сделать доклад и запустить это в декабре.

Н. Коротовских:

Надежда Коротовских, руководитель группы компаний ISGL, Санкт-Петербург, Клуб лидеров.

Вспомните 2000 год, когда в Петербург приходит автопром в лице компании Ford Motor Company. Полная пустота рынка, и стоит задача довести уровень локализации до 40%.

Что делает эта компания? Она налаживает четкую работу с малым и средним бизнесом. В отделе закупок формируется аналитическое подразделение, которое вызывает компании, которые по четко заданным требованиям могут быть включены в панель закупок.

Формируется панель закупок. Например, из двадцати компаний выбирают десять и начинают с ними персональную работу. Говорят, что через полгода будет объявлен тендер, и нужно подготовиться. Кто будет готов через полгода, закупит такое-то оборудование, будет соответствовать таким-то требованиям, тот точно войдет в тендер.

В тендер входят пять компаний. Им объявляют, что договоры будут заключены с тремя по ценовым условиям. Уже четко отображена панель, сформированы качественные параметры, компании им соответствуют, и идет конкурс по количеству денег.

Заключают договор с тремя компаниями. Для чего? Чтобы предотвратить риски крупной компании. Не справился один поставщик по тем четырем параметрам, о которых говорил Андрей Рэмович, значит, сразу переключились на второго, у него уже есть контракт. Три одновременно работающих поставщика убирают определенный риск.

Четко озвучивается, что из этих трех поставщиков через год могут остаться два. Честная и системная работа с поставщиками. А через два-три года вы вырастили поставщиков.

Есть лучшие практики. Со стороны Клуба лидеров, мы можем подготовить эту систему, она существует. Есть те закупки, которые регламентировали руководители этих компаний.

Поэтому обращаем внимание на то, что было в 2000 году. Автопром работает, 40% локализации достигнуты, в Санкт-Петербурге шесть автозаводов. Можно вырастить поставщиков, важно и нужно захотеть.

Спасибо.

Т. Наумова:

Спасибо, Надежда. Есть еще ремарка у Сергея Крюкова, который возглавляет «МСП Банк».

С. Крюков:

Для нас важно, как вырастить этого поставщика. Здесь не обойтись без финансирования, и финансирования длительного. Плюс лизинг оборудования и выстраивание долгосрочных планов по развитию производства. Предприниматель понимает, что грядет такой-то тендер, что ему предстоит участвовать в таких-то закупках, и выстраивает для этого долгосрочную финансовую стратегию. А мы, как институт развития, в этом случае помогаем долгосрочными ресурсами. Или, как я сказал, помогаем лизингом.

Т. Наумова:

Спасибо, Сергей.

У нас последний вопрос, и на этом мы закончим. Представьте, пожалуйста.

А. Бойко:

Добрый день. Андрей Бойко, представитель компании B2B-Center, крупнейшей коммерческой электронной торговой площадки, которая тоже занимается закупками и тоже работает по Закону №223.

Поскольку я вижу процесс изнутри, хочу сказать, что «не так страшны заказчики, как их малюют». Заказчики на самом деле стремятся к тому, чтобы закупки проходили эффективно. Нас, как внешнюю площадку, они прямо-таки «пытают», чтобы у них состоялась закупка, чтобы были участники, чтобы всё было хорошо.

Что касается ограничения количества площадок, мы сами недавно были средним бизнесом. Давайте нас тоже «убьем» и оставим только одну площадку. Мы этого не хотим. Много говорится об отборе площадок и так далее. Не нужно отбирать. Определите критерии, требования, которым будут соответствовать, скажем, десять — двенадцать площадок. После этого рынок сам выберет, кто останется в живых, потому что, как показывает практика, на этом рынке долго не выживают. Эти требования должны быть жесткими и должны контролироваться, чтобы не получилось так, как с площадками по банкротствам. Опыт уже есть. Необходимо, чтобы тот, кто контролирует, понимал, что за это нужно будет нести ответственность. Соответственно, площадки должны постоянно проходить аккредитацию на соответствие требованиям.

По поводу колл-центров я могу сразу же сказать, что только мы одни принимаем 7,5 тысяч звонков в сутки. Мы работаем не только с Законом №223. Примерно на 50% площадка работает по Закону №223, и еще на 50% — с коммерческими организациями, которых вообще никто не заставляет работать по электронным закупкам.

Что касается Федерального закона №223, мы выступаем за аккредитацию. О площадках очень часто говорят много плохого, но почему? Потому что на рынке существует 127 площадок. Когда встречаются с чем-то плохим, ругают весь рынок электронных торговых площадок. И очень сложно «быть белым котом на помойке». Это действительно так. Нас постоянно пытаются «ткнуть носом», пытаются сказать, что мы плохие. С 2002 года мы занимаемся электронными закупками с коммерческими организациями. Мы,

как коммерческая организация, вкладываем в эту работу собственные деньги и ни копейки не получили от государства.

Еще один момент, который я хотел бы затронуть, — допуск малого и среднего бизнеса на электронные площадки. Мы сами, честно говоря, замучались с определенными документами, с определенными правилами доступа, аккредитациями и прочими вещами. Нас заставляют, чтобы у нас были электронно-цифровые подписи, которые работают только с нами. Почему? Политика сверху. У каждой подписи должен быть OID (объектный идентификатор), она должна использоваться по OID — и ни шага вправо или влево. Если мы начинаем допускать все электронно-цифровые подписи, нас начинает «душить» Минсвязи. Они говорят, что нельзя, что это не предусмотрено политикой использования. Поэтому мы вынуждены делать электронно-цифровую подпись, которая будет отвечать нашим требованиям, и, соответственно, вводить этот OID.

Наконец, у нас не существует доступа к каким бы то ни было проверкам каких-либо документов. Для ускорения процесса регистрации участников мы запрашиваем в наших государственных органах документы за свои собственные деньги. Мы за деньги запрашиваем документы по компании, чтобы проверить ее и в течение тридцати минут аккредитовать на площадке. Почему мы это делаем? Почему госорганы не могут предоставить пул документов? Почему выписку из ЕГРЮЛ компании получают пять дней, когда на самом деле платно она получается за 30 секунд? Мы делаем это за деньги, но почему это нельзя сделать бесплатно, когда это нужно и по Закону №223, и для госзаказа?

Нужно унифицировать ЭЦП, унифицировать требования к документам, унифицировать получение этих документов. Тогда и коллегам из крупных компаний будет проще. Они не будут требовать все документы от каждого поставщика, и поставщик не будет говорить, что у него список документов на пяти листах. Если у госкомпаний будет доступ к части документов, они не

будут ни у кого их запрашивать. Список резко сократится, и компании нужно будет предоставить документы только о своем производстве.

Т. Наумова:

Андрей, спасибо большое.

Благодарю всех присутствующих за крайне интересную дискуссию.

Объявляю ее закрытой.

Еще раз спасибо.