

И. Т. Тер-Матеосяни, исполнительный директор НПАА

ЭТО СЛАДКОЕ СЛОВО «ТЕНДЕР», ИЛИ КАК СТАТЬ ПОСТАВЩИКОМ...

Английское слово *tender* имеет много значений. Оно может означать, например, некое «официальное предложение», но в иных случаях почему-то переводится как «няня, сиделка». Если же *tender* прилагательное, то — «деликатный, заботливый, нежный, ласковый». Ну а в железнодорожном транспорте «тендер» — это такой прицеп к паровозу с запасом угля, его «закрома», чтобы дотянуть до следующей станции. Правда, паровозы теперь можно увидеть только в музеях, так что современная аналогия «тендера» — бензобак автомобиля. С неких пор так стали называть еще и механизм конкурсного отбора поставщиков, обязательно применяемый при бюджетных закупках, а также крупнейшими компаниями с государственным участием. Это не просто «конкурс», а «тендер»! Видимо, потому, что с его помощью «закачивают» в «закрома Родины» то, что нужно ей для жизни и развития на пути «от заправки до заправки». Заодно прозрачно намекая: чтобы выиграть тендер, поставщику нужно быть заботливым, нежным и ласковым в отношении его учредителя-Хозяина, господина Потребителя.

Ведь не сам же автомобиль с помощью бензобака выбирает, на какой АЗС и каким бензином ему заправляться? Все прекрасно знают, что решение о том, что и где наливать в бензобак, принимает Хозяин... Ну да Бог с ними, с формулировками. «Тендер» так «тендер». Как говорится, хоть горшком назови, только в печку не ставь.

Итак, попытаемся разобраться, как же организован конкурсный отбор поставщиков для нужд основных потребителей трубопроводной арматуры и приводов, хотя бы тех, которые у всех на слуху — ОАО «Газпром», РАО «ЕЭС», ОАО «Транснефть», ОАО «РЖД», ОАО «РКС».

Следует упомянуть, что крупнейшим акционером наших естественных монополистов является государство. В «Газпроме», например, на его долю приходится 38,37% акций, в РАО «ЕЭС» — 52,68%, в ОАО «РЖД» и «Транснефти» — по 100%¹. Да и «РКС», если приглядеться, находится под государственным контролем². Таким образом, государство имеет неоспоримую возможность через своих представителей в Советах директоров этих компаний контролировать и координировать расходование средств, включая инвестиционную составляющую выручки. В том числе для того, чтобы поддерживать отечественного производителя, реализуя на

¹ Государству принадлежит 100% обыкновенных акций «Транснефти» (100% голосов), что составляет 75% его уставного капитала. Еще 25% акций — привилегированные, распределены среди частных акционеров (*прим. ред.*)

² См. статью Ю.Жестина «И чьи же наши коммунальные системы?» — «Арматуростроение» №2/2005, с. 34 (*прим. ред.*)



*Иван Тигранович
Тер-Матеосяни*

практике декларируемые программы импортозамещения.

Начнём, пожалуй, с самой крупной не только в масштабах России, но и в мировом масштабе компании — с ОАО «Газпром». По данным oilru.com, инвестиционная программа концерна на 2005 год составила 212,6 млрд рублей, а по итогам первого полугодия Правление ОАО «Газпром» одобрило её увеличение ещё на 92,4 млрд рублей.

Сразу хочу отметить, что, на мой взгляд, в этой компании система материально-технического обеспечения наиболее высоко организована. Существует специализированное дочернее предприятие — ООО «Газкомплектимпэкс» — через которое осуществляется 80% всех закупок оборудования для нужд «Газпрома». Конечно, и эту

систему не стоит идеализировать, однако ни одна другая система на сегодняшний день не демонстрирует ни более качественного подхода, ни стремления к совершенствованию. А у «Газпрома» такое стремление есть. Об этом свидетельствует хотя бы беспрецедентный факт проведения в начале октября совместного семинара Союза производителей нефтегазового оборудования и ООО «Газкомплектимпэкс» на тему «Как стать поставщиком ОАО «Газпром»». И хотя семинар оставил после себя больше вопросов, чем ответов, за сам факт его проведения организаторам можно ставить памятник!

Ряд неразрешённых вопросов относится к политике импортозамещения, реализуемой, а точнее, декларируемой ООО «Газкомплектимпэкс». Там-же статистика показывает, что объём импортируемой предприятиями «Газпрома» арматуры возрос в 2004 году по сравнению с 2003 годом на 40%, в том числе через «Газкомплектимпэкс» — в 2,66 раза! В чём дело? Почему в 2004 году \$25,8 млн «Газпром» отправил за рубеж? Как освоить выпуск продукции, закупаемой по импорту? На семинаре был предложен алгоритм замещения импортной продукции продукцией отечественных предприятий:

- отечественные предприятия-производители с учётом требуемых ОАО «Газпром» объёмов (*выделено автором*) оценивают экономическую целесообразность производства любого вида импортной продукции;
- предприятие-производитель на основании технического задания, согласованного с ОАО «Газпром», за счёт собственных средств (*выделено автором*) производит опытную партию продукции и через ООО «Газкомплектимпэкс» представляет её для испытаний и сертификации на предприятиях ОАО «Газпром»;
- предприятие-производитель на общих основаниях (*выделено автором*) участвует в конкурсных торгах, проводимых ОАО «Газпром» и, в случае победы на конкурсе, окупает свои затраты на серийном выпуске продукции.

Таблица

№ п/п	Наименование продукции, краткая характеристика (например: диаметры, давления, температуры, мощность или др.)	Фирма-производитель	Среднегодовая потребность (ориентировочно)
1.	Краны шаровые Рабочее давление более 100 атмосфер; DN: от 50 до 250 мм. Серийно не изготавливаются. В рабочей среде содержатся примеси H ₂ S, что обуславливает применение спец. сталей, спец. уплотнений и обработки рабочих поверхностей.	«Дрессер», США «Флоу Контрол», Франция «Камерон», Франция «МСА», Чехия и др.	160 шт.
2.	Запорно-регулирующая арматура. Предохранительные клапаны В рабочей среде содержатся примеси H ₂ S, что обуславливает применение спец. сталей, спец. уплотнений и обработки рабочих поверхностей.	«Дрессер», США «Флоу Контрол», Франция «Камерон», Франция «Моквелд», Голландия	50 шт.
3.	Клапан регулирующий антипомпажный осевого типа Жесткие требования по времени срабатывания (~2 мс), вибрации, уровню шума, примесей. В РФ не производят.	«Моквелд», Голландия	25 компл.
4.	Клапаны регулирующие DN 300, DN 400, PN 80, PN 150	«Моквелд», Голландия	14 шт.
5.	Клапан предохранительный, «пилотной» конструкции	«Тайко», «Андерсон Гринвуд», Великобритания «Тай», Италия «Бор энд Риттер», Германия «ГЕС», «Мальбранк», Франция «Дрессер», США «Самсон», Германия	7 компл.
6.	Клапаны обратные осевого типа	«Дрессер», США «Флоу Контрол», Франция «Моквелд», Голландия	20 шт.
7.	Мембранные клапаны пластинчатые для поршневых газовых компрессоров	«Хербигер», Австрия «СРІ», Англия «Венибе», Эстония	16 компл. Разовая закупка
8.	Фонтанная арматура Среда: наличие флюидов при H ₂ S и CO ₂ до 25%, скважинном давлении до 700 атм, и температуре до +120 °С. Соответствие требованиям стандарта API и Горгостехнадзора.	«Cameron», Германия «Malbranque», Франция «Barbet», Канада «5 FMC», Франция	5 компл.
9.	Шаровые краны (на температуру газа до 220 °С)	«Камерон», Франция	90 шт.
10.	Обратные клапаны осесимметричного типа (прошедшие испытания на полигоне ДООА «Оргэнергогаз»)	«Моквелд», Голландия «Дрессер», США «Flow Control», Франция	20 шт.

Потребность ОАО «Газпром» размещена в Интернете по адресу <http://www.gazprom.ru/child/dimport2.shtml>. Однако, при изучении списка закупаемой по импорту трубопроводной арматуры невольно задаёшься вопросом: неужели это всё? Неужели это – без малого 26 млн долларов США (см. табл.)?

В списке – 407 единиц оборудования, следовательно, средняя стоимость каждой – \$63,4 тыс.? Скорее всего, список неполон, и реальная потребность «Газпрома», удовлетворяемая за счёт импорта, существенно выше. Но тогда как заводу, мечтающему попасть в газпромовскую программу импортозамещения, оценить «...экономическую целесообразность производства...»? Ведь на одной чаше весов там будет ожидаемая, но не гарантируемая, выручка от реализации 14 штук регулирующих клапанов или 7 комплектов предохранительных клапанов, а на другой – немалые затраты на НИОКР, подготовку производства, возможно, обновление станочного парка, приобретение технологии и т.п.! Вот и не решаются наши производители заваривать эту сомнительную кашу, не будучи уверенными, а точнее, будучи неуверенными в успехе. А, может быть, будучи уверенными в неуспехе?

Конечно, можно понять и позицию «Газпрома», отраженную в интервью Н.Ф. Муталлим-Заде³, дес-

кать, делайте арматуру и приводы так же качественно, как «Моквелд» или «Камерон» – будем брать у вас, а не можете – должны умереть! А газ у вас кто покупать будет? Западная Европа? Тогда непонятно, зачем России добывать газ в обмен на оборудование для добычи газа? Может, просто прекратить добычу – и продукция «Камерона» и «Моквелда» не потребуются?!

Конечно, это – эпатаж. На самом деле, требуется хорошо продуманная и просчитанная программа импортозамещения, согласованная всеми заинтересованными сторонами – и «Газпромом», и арматурными заводами, которые хотели бы в этой программе принять участие. Нельзя отмахиваться от отечественного производителя, мол, вы несите груз всех расходов, а мы посмотрим, что у вас получится! Ведь проблема, как отмечалось в том же интервью – в устаревшем оборудовании, неэффективной системе контроля, в низкой исполнительской дисциплине. И если со второй и третьей причинами завод-изготовитель ещё в силах как-то бороться, то для кардинального устранения первой – просто не хватает средств! А средства эти не заработать, так как продукция не находит достаточного сбыта! Круг замкнулся!

Программа импортозамещения должна подразумевать если не финансирование освоения выпуска новых видов продукции, то, хотя бы, гарантию её

³ См. «Арматуростроение» №6 2005 г., стр.51-54

сбыта. А может, всё-таки, и частичное финансирование — и нечего ссылаться, что «Газпром» — наполовину государственная компания, а арматурные заводы — частные! Противоречия нет: всё вложенное может быть возвращено, например, через систему скидок при реализации произведённой в рамках программы продукции. И эта процедура также должна быть прописана в программе! И вот тогда импортозамещение из декларации превратится в реально работающий инструмент.

Впрочем, что мы всё об импорте, да об импорте? Конечно, лакомый кусок, но «Газпром» закупает немало и отечественной арматуры. Так кто же может её поставлять?

По словам начальника Управления корпоративной системы качества ООО «Газкомплектимпэкс» А.О. Карагодова для «Газпрома» «...качество продукции становится основным определяющим фактором». С другой стороны, начальник Тендерного управления ООО «Газкомплектимпэкс» С.Л. Титиевская отмечает, что основная цель конкурса — «...повышение эффективности закупок, т.е. сокращение затрат». Цель, конечно, благая, но благими намерениями... За примерами далеко ходить не надо — в нашем журнале неоднократно публиковались материалы по проблеме оборота фальсифицированной арматуры и приводов, продаваемой за полцены под видом подлинной. О существовании этой проблемы в «Газкомплектимпэксе», кстати, говорил на семинаре и начальник Департамента нефтехимического оборудования, трубопроводной арматуры и машиностроения Б.Я. Имас. По его словам, эта проблема знакома «Газкомплектимпэксу» не понаслышке — из-за демпинговых предложений фальсификаторов добросовестные поставщики трубопроводной арматуры и приводов не имеют шансов выиграть конкурсный отбор. Из-за этого в настоящее время тендеры на поставку трубопроводной арматуры не проводятся. То есть, действующая система конкурсного отбора даёт сбой. Посмотрим, какие требования заложены в основу этой системы?

Из материалов семинара «Как стать поставщиком ОАО «Газпром»: «...Требования и перечень подтверждающих документов содержится в конкурсной документации». Для справки: стоимость комплекта конкурсной документации — 7670 рублей, включая НДС. И пока вы не расстанетесь с указанной суммой, вы не будете знать, подходите вы «Газпрому» в качестве поставщика, или не подходите! Однако кое-какие требования были-таки обнародованы на упомянутом семинаре. Попробуем проанализировать хотя бы их.

Итак, требование: «...представление справки из налогового органа о состоянии расчётов налогоплательщика с бюджетом...». Абсолютно справедливое требование, подразумевающее, кроме того, что потенциальный поставщик является зарегистрированным юридическим лицом и регулярно платит налоги (по крайней мере, в соответствии с бухгалтерским балансом). Безусловно, необходимое, но явно недостаточное!

Следующее требование — «...предоставление нотариально заверенной копии документа об избрании (назначении) на должность единоличного исполнительного органа...». Очевидно, что любое зарегистрированное в установленном порядке юридическое лицо, вне зависимости от своей добропо-

рядочности, сможет представить такой документ. То есть, опять-таки — не панацея!

А вот уже менее формальное требование: «...для участников, не являющихся производителями (**а кто их классифицирует?** — прим. автора),... представление нотариально заверенных копий дистрибьюторских или дилерских соглашений с производителями..., а также оригиналы писем производителей продукции... с гарантией об отгрузке продукции в случае победы участника в данном конкурсе». Да, это уже посерьёзней! По крайней мере, звучит строго! Однако нужно отметить, что нотариус удостоверяет не подлинность документа, а соответствие копии оригиналу. А печать любого предприятия, в том числе, кстати, и «Газкомплектимпэкса», можно изготовить в течение дня за 300 рублей по оттиску! Так что нарисовать оригинал письма от завода-изготовителя недобросовестному поставщику особого труда не составит. Технические паспорта на арматуру, по крайней мере, подделываются вовсю! Конечно, есть риск попасться, но он невелик, поскольку мала вероятность того, что кто-то задумает перепроверять подлинность оригиналов писем. Зато в случае успеха аферисты сорвут значительный куш! К тому же, в случае выявления факта подлога, максимум, что грозит фальсификатору — быть исключённым из перечня поставщиков «Газпрома» без права восстановления. Но проблема легко решается: в течение суток регистрируется новая, абсолютно чистая компания, которая продолжает начатое дело.

Таким образом, ни одно из описанных выше требований по отдельности, ни все они в комплексе не решают основную задачу — не допустить к участию в конкурсе недобросовестных поставщиков, предлагающих фальсифицированную трубопроводную арматуру и приводы по демпинговым ценам. В упоминаемых выше материалах семинара есть раздел «Требования к квалификации и правоспособности», где приведены «...основные критерии оценки по данному разделу: деловая репутация поставщика и качество поставляемой продукции». Но дальше — о **практике и принципах** оценки деловой репутации, о **предварительном** контроле качества поставляемой продукции — ни слова. А тут, представляется, могло бы быть неплохое поле для сотрудничества ООО «Газкомплектимпэкс» и НПАА. Мы знаем рынок и всю его подноготную, мы можем проверить подлинность и достоверность любой информации, если это кому-нибудь, конечно, нужно. А пока ООО «Газкомплектимпэкс» решает эту проблему по-своему. Так, например, победителем открытого одноэтапного конкурса №43-2005-002/15с-248 без предварительного отбора на право заключения Договора на поставку шаровых кранов для нужд ООО «Газкомплектимпэкс» признано ООО «Газстроймонтаж» (117393, г. Москва, ул. Наметкина, д.3). Таким образом, ООО «Газкомплектимпэкс» поручает поставку оборудования подрядной организации, перекалдывая тем самым на неё ответственность за качество поставляемой продукции.

И это, повторяю, одна из самых, на мой взгляд, высокоорганизованных российских систем корпоративного материально-технического обеспечения. У других крупных потребителей трубопроводной арматуры и приводов дела обстоят несколько хуже.

Посмотрим, как выбирает поставщиков РАО «ЕЭС России». По информации с официального сайта, закупки товаров, работ и услуг в этой организации осуществляются «...в соответствии с развитой нормативной базой, в основу которой положены Гражданский кодекс, федеральный закон о закупках продукции для государственных нужд, лучший международный и отечественный опыт проведения конкурсов...». Споры нет, с точки зрения оформления нормативной базы РАО «ЕЭС» далеко обогнало другие предприятия. Однако стоит ознакомиться с положениями нормативных документов и практикой их применения.

Итак, по информации из того же источника «... РАО «ЕЭС России» – единственная естественная монополия, имеющая свою программу подготовки специалистов по закупкам, пройти которую за небольшую оплату может любой желающий». Для справки – стоимость участия одного слушателя в семинаре «Организация конкурентных закупок в РАО «ЕЭС России» составляет 20040 рублей (НДС не облагается).

«...С самого начала РАО «ЕЭС России» проявило инициативу в организации закупок самыми передовыми методами... работают две...электронные торговые площадки: B2B-energo.ru и TZS-Elektra.ru...». Точно, всё правильно! Работают. Но, для того, чтобы стать участником электронных торгов, например на B2B-energo.ru, нужно опять-таки «немножко заплатить»: за подключение участника к электронной торговой площадке – 45000 рублей (единовременно) и за обслуживание на этой самой площадке – 27000 рублей (ежеквартально). Условия TZS-Elektra.ru скромнее – там стоимость обслуживания составляет 6000 рублей в месяц без учёта НДС. Заметим, что это только за право принять участие в электронных торгах, не зная, будет ли востребована твоя продукция вообще, а если да, то в каком объёме и уж, конечно, при полной неизвестности о результатах торгов! Однако в случае победы в конкурсе победитель выплачивает системе TZS-Elektra.ru ещё и «... вознаграждение в размере 0,1 % от суммы договора (кроме НДС), заключенного с заказчиком конкурса на основании итогового протокола о выборе победителя Конкурса...». Мелочь, а приятно!

Тем не менее, будем считать, что добропорядочный поставщик, уверенный в уникальности своего предложения и, соответственно, в победе на конкурсе, прошёл все необходимые процедуры и заплатил все положенные сборы. Что же происходит дальше?

А дальше начинают «работать» те самые нормативные документы, о которых было упомянуто выше. В РАО «ЕЭС» существует система корпоративных стандартов по организации закупочной деятельности, в частности, стандарты С-ЕЭС ЗД 2-2004 «Способы закупок и условия их выбора. Процедуры закупок» и С-ЕЭС ЗД 1–2004 «Основные положения регламентации, термины и определения», заслуживающие внимательного изучения.

Итак, п.5.1.2.4 стандарта С-ЕЭС ЗД 2-2004 гласит, что «конкурс может проводиться в виде ценового, если единственным оценочным критерием для выбора победителя выступает минимальная цена предложения». В таком случае, хотелось бы понимать, при каких условиях энергетики закупают продукцию, ориентируясь исключительно на её деше-

визну? На этот счёт в п.7.1.1 того же стандарта сказано, что «... закупка любой продукции должна производиться исключительно путем проведения открытого одноэтапного конкурса без специальных процедур (в том числе путем проведения ценового конкурса для простой продукции (выделено автором))...», а в п.7.4.1 указано, что «... ценовой конкурс проводится в случаях, когда для заказчика главным оценочным критерием выступает цена предложения, а именно: а) при поставках простой продукции...». Что же это за «простая продукция», которую можно приобретать, ориентируясь только на её цену?! Обратимся к стандарту С-ЕЭС ЗД 1–2004, в котором п.5.1.4 трактует понятие простой продукции, как продукции, «...характеристики (потребительские свойства) которой легко формализуются и описываются, допускают установление однозначных требований к качеству, либо общеизвестны (в т.ч. стандартизованы)...». Если вдуматься в предложенную формулировку, то под это определение подпадает любая промышленная продукция. Вот музыкальное произведение, или, например, художественное – те нет! А промышленная продукция, практически всегда разработанная и изготовленная в соответствии с нормативно-технической документацией, та – пожалуйста!

Вот откуда, что называется, ноги растут! С этого момента любое оборудование можно подвести под понятие «простая продукция» и провести выбор поставщика, ориентируясь только на цену товара. Собственно, это и происходит на практике: большая часть, если не все закупки трубопроводной арматуры и приводов происходят по результатам запроса цен! В результате (по неофициальным данным) энергетики бьют все рекорды по закупкам фальсифицированной трубопроводной арматуры и приводов, уступая, пожалуй, лишь строителям и коммунальщикам. Но с теми – разговор особый. У строителей задача – сдать объект, а что с ним будет на следующий день после подписания акта – не важно. А коммунальщики, несмотря на президентскую «выпалочку» после аварий позапрошлой зимой и последовавшее за ней создание ОАО «Российские коммунальные системы», пока что остаются самой безденежной отраслью российской экономики.⁴

Но, быть может, РАО «ЕЭС» как-то снижает степень риска требованиями, предъявляемыми к поставщику? В разделе 6.6 «Требования к участникам закупок» всё того же стандарта С-ЕЭС ЗД 2-2004 в п.6.6.1 установлено, что «...участник закупки должен быть зарегистрированным в качестве юридического лица или предпринимателя без образования юридического лица в установленном порядке, а для видов деятельности, требующих в соответствии с законодательством РФ специальных разрешений (лицензий) – иметь их...». Всё! Для поставщика трубопроводной арматуры (деятельность не требует лицензирования) – достаточно быть зарегистрированным юридическим лицом. Для справки: стоимость услуги по регистрации фирмы в течение часа (!) – \$300, т.е. меньше 10 тысяч рублей. Вагоны московского метро увешаны такими объявлениями.

Была, правда, несколько лет назад в РАО «ЕЭС» попытка ввести систему аккредитации поставщи-

⁴ О проблемах ЖКХ и рынке арматуры этого назначения см «Арматуростроение» № 2/2005

ков. Но со временем она опять-таки свелась к легальному способу отъёма денег у всех желающих, а в последнее время о ней и вовсе не слышно.

Но вернёмся к тому, что РАО «ЕЭС» само о себе пишет на своём сайте: «...Введена и действует система плановых проверок проведения регламентированных закупок... Дополнительно к этому Департамент финансового аудита включил в свои плановые проверки специальные вопросы по закупкам...». Вот вторая беда: с того периода, как отечественную электроэнергетику возглавил А.Б. Чубайс, вопросы закупок контролируются, в основном, финансистами. А тем, как известно, до «железа» особого дела нет, им цифры ближе и понятнее!

И что ещё интересно: по данным таможенной статистики за 2003 год РАО «ЕЭС» вообще не импортировало трубопроводной арматуры напрямую! А в 2004 году весь импорт пришёлся на Калининградскую ТЭЦ-2 и составил всего \$1,13 млн! Просто чудеса, да и только! А может, тенденция? Ниже приводится выписка из технических требований котлотурбинного цеха к запросу цен ЗАО «Северо-Западная ТЭЦ» №2А от 17.08.05 (*стилистика сохранена – прим. автора*):

«... Имеющиеся задвижки (клапан HAD12AA211) аварийного слива БВД КУ11,12 в количестве 2 шт. на Блоке-1 производства DEWPANACE-DRESSER UK LTD в процессе эксплуатации за 4,5 года зарекомендовала себя ненадёжно. Основные недостатки:

- Частые пропуски в закрытом положении (по невыясненным причинам);
- Высокая стоимость задвижки;
- Сложность получения запчастей.

...Поэтому несмотря на достоинство задвижек данного типа (малый вес, небольшое усилие закрытия и открытия) принято решение о замене задвижек на арматуру отечественного или импортного производства...» (<http://www.sztec.ru/procurement/quotation/2A/appendix2A.doc>).

По данным РИА «Интерфакс», объем инвестиций по холдингу РАО «ЕЭС» в 2006 году ожидается на уровне 130,5 млрд рублей. Так или иначе, но эффективность использования этих средств определит рост тарифов на электро- и теплоэнергию. Будут ли эти деньги потрачены с толком? Уверенности нет...

(Продолжение следует)

Книга «Как стать поставщиком ОАО «Газпром», основанная на материалах прошедшего в октябре 2005 года семинара Союза производителей нефтегазового оборудования и ООО «Газкомплекстимпэкс», поступила в продажу. Книга может быть выслана по почте или доставлена курьером. По вопросам приобретения книги обращаться по телефонам: (095) 514-5856, 514-4468; info@irp1.ru; www.irp1.ru