ПОЧЕМУ РЫНОК ГОСЗАКУПОК НЕ ИНТЕРЕСЕН ИНОСТРАНЦАМ

Исторически сложилось так, что в России ко всему иностранному, скажем так, особое отношение. Если товар иностранный, значит, лучше нашего. Постепенно эта позиция привела к тому, что иноземных товаров у нас больше, чем отечественных. Но распространяется ли это предубеждение на иностранных поставщиков для госзакупок? Можно ли говорить о том, что иностранцы оккупировали их? Да и хотят ли они к нам?

НА ФЛОТЕ ВАЖНО ВСЕ

Не так давно в обществе разгорелся скандал. Дело в том, что Министерство обороны в результате торгов выбрало компанию, которая должна была поставить оборудование для судов российского ВМФ. Речь шла о такой деликатной вещи, как корабельные гальюны. Суть скандала была в том, что в качестве поставщика означенных санитарно-технических изделий была выбрана некая британская фирма. Что это за фирма, откуда взялась и чем заслужила благосклонность военных, никто доподлинно не знал, а потому сразу же поползли слухи о неком коррупционном интересе, который может быть в этом деле. Отдельные горячие головы прямо говорили, что с помощью этих устройств разведка стран НАТО сможет узнать российские военно-морские секреты.

«Я вполне допускаю, что в подобных случаях может быть задействована какая-то коррупционная схема, — полагает директор Института госзакупок Российской академии государственной службы (РАГС) Андрей Храмкин, — но очень странно, что в ней замешана иностранная компания». По мнению эксперта, для таких вещей используются как раз российские фирмы, так как работа с иностранными поставщиками требует серьезных усилий и трудозатрат, кроме того, в дело вовлекаются дополнительные государственные структуры, что создает для коррупционеров дополнительные риски.

«Для заказчиков прямые контракты с иностранными поставщиками осложнены необходимостью прохождения таможенной очистки и доставки, — считает глава департамента тендерного консалтинга аудиторско-консалтинговой группы «АИП» Андрей Каширин. — Кроме того, иностранные участники торгов сталкиваются с проблемой определения конечной цены товара на момент подачи ценового предложения на торгах, если товар в этот момент находится на их территории». Так что, вероятно, данный случай все же стоит воспринимать как исключение, нежели как каждодневную практику.

А почему все-таки выбрали иностранную компанию, мы так и не узнаем. Дело в том, что та самая фирма, выигравшая конкурс Министерства обороны, которую уже было записали в шпионы MI-5, благополучно разорилась. Так что вопрос с гальюнами для российского флота по-прежнему стоит на повестке дня.

«СТРАШНОЕ» ВТО

С новой силой разговоры о грядущем засилье иностранцев в сфере государственных закупок обострились в связи с вступлением России в ВТО. Тема это давняя, больная и очень неоднозначная. Она поделила экспертное сообщество на две части. Одни всячески нахваливают судьбоносное для России решение и пророчат всем сладкую жизнь и изобилие дешевых товаров. Другие же, наоборот, рисуют мрачные картины, объясняя, что коварные иностранцы только того и ждут, как бы прибрать к рукам отечественную экономику, и в частности госзакупки. Но так ли это на самом деле?

В прошлом, 2011 году совокупный объем российского рынка государственных закупок оценивался в 317 млрд евро, что в пересчете на национальную валюту составляет примерно 12,6 трлн руб. Для сравнения: общий расходный бюджет Германии в том же 2011 году насчитывал 306 млрд евро, или примерно 12,2 трлн руб.

Если брать Москву, то за период с 01.01.2011 по 17.01.2012 сделок по госзакупкам было совершено на сумму более 600 млрд руб. При этом общая сумма всех столичных лотов, выигранных иностранными поставщиками, за этот же период составляет всего 1,06 млрд руб. На практике получается так, что количество иностранных заказчиков — это капля в море. Притом 99,9% этих иностранных заказчиков представляют страны СНГ, а «настоящих иностранных» поставщиков и вовсе считанные единицы. Но чем может быть объяснена такая странная ситуация? Мы все время слышим об иностранных инвестициях в экономику РФ, а когда дело доходит до вполне конкретных действий, то оказывается, что иностранцев-то днем с огнем не отыщешь. Может быть, есть какие-то законодательные препоны?

«Действующее законодательство уже сейчас никак не ограничивает участие иностранных поставщиков в размещении заказов, — говорит Андрей Каширин. — Ведь участником размещения заказа может быть любое юридическое лицо независимо от организационно-правовой структуры, формы собственности, места нахождения и происхождения капитала или же любое физическое лицо, в том числе индивидуальный предприниматель». Получается, что в государственных закупках в нашей стране могут участвовать все, кто только пожелает. Однако очереди из желающих сделать это из-за рубежа что-то не наблюдается.

КОНКУРЕНЦИЯ БЕЗ КОРРУПЦИИ

Да, конечно, существуют определенные преференции для отечественных поставщиков, и они местами довольно существенные. Однако иностранцы предпочитают работать в тех отраслях, где конкуренция со стороны российских компаний либо незначительна, либо отсутствует вовсе. Речь идет прежде всего о поставках высокотехнологичных товаров, таких как медицинская техника, лекарства, продукция точного машиностроения, автомобильная и дорожная техника, электротехническая продукция. Например, доля российских препаратов в государственных закупках лекарств составляет не более 5%. Примерно так же обстоит дело с автомобилями. А в том, что касается компьютерных комплектующих, то там доля иностранной продукции устойчиво стремится к 100%.

«Ожидать, что со вступлением в ВТО и снятием некоторых дискриминационных барьеров для иностранных поставщиков ситуация изменится кардинально, не стоит, — говорит Андрей Храмкин. — Иностранные фирмы, которые поставляют свои товары и услуги в нашу страну, давно работают через представителей в РФ. Рост может быть только в отдельных отраслях экономики, например в банковских услугах, но их доля в общем портфеле государственных закупок очень невелика».

Однако роста конкуренции после вступления в ВТО избежать не удастся. «Он в первую очередь будет связан со снижением ввозных таможенных пошлин на большинство групп товаров, — объясняет Андрей Каширин. — С другой стороны, даже такое небольшое увеличение конкуренции создает дополнительный стимул для отечественных поставщиков поработать над качеством товаров и услуг, а также над снижением их себестоимости». По мнению эксперта, вступление в ВТО помимо всего прочего должно способствовать и снижению коррупции, которая имеет в место на этапе определения цены, куда закладывается «интерес» определенных лиц.

«Сотрудничество с иностранными поставщиками в массе своей как раз и является попыткой борьбы с коррупцией и лоббированием российскими бизнес-структурами своих интересов, — считает председатель совета директоров аудиторско-консалтинговой группы «Градиент Альфа» Павел Гагарин. — Также, по мнению многих чиновников, выбирая иностранного поставщика, можно рассчитывать на более высокое качество продукции и более четкое соблюдение условий договора».

Но снова опасения тех, кто думает, что эта конкуренция прикончит отечественных поставщиков, напрасны.

«То, что иностранные поставщики благодаря вступлению России в ВТО подомнут под себя весь отечественный рынок госзакупок, по большей степени действительно иллюзия, — продолжает Павел Гагарин. — Во-первых, импортные пошлины будут снижаться постепенно в течение нескольких лет, во-вторых, наряду с импортными снизятся (а в некоторых случаях и обнулятся) и экспортные пошлины, что позволит российскому бизнесу осваивать новые рынки». И поскольку произойдет это не сразу, есть время на подготовку к жесткой, но необходимой для развития конкуренции.

Кроме того, как известно, существует специальное соглашение, в рамках которого страны — члены ВТО могут устанавливать определенные ограничения на участие иностранных поставщиков в государственных закупках. Прецеденты уже есть. В Китае, например, не так давно правительство решило не допускать к участию в госзакупках иностранных производителей автомобилей. Теперь все 412 моделей машин, которые были одобрены для закупок государственными организациями в 2012 году, будут только китайских брендов.

Конечно, вероятность того, что российское правительство пошло бы на такой же шаг, нулевая. В противном случае всех госчиновников пришлось бы пересадить на «Волги», как уже предлагалось во времена Бориса Ельцина, или на «Лады Калины». Едва ли они обрадуются такому обороту событий.

Также совершенно непонятны опасения о вреде ВТО для государственных закупок еще и потому, что в РФ пока нет юридической базы, которая могла бы регулировать государственные закупки в рамках этой организации. Закон, который будет регулировать политику государства в области закупок товаров и услуг для своих нужд у иностранцев, начнут разрабатывать не ранее чем через четыре года. До этого времени все будет по старым правилам.

ПРАВИЛА НАДО СОБЛЮДАТЬ

Хотя о правилах все же стоит сказать особо. Если анализировать причины, по которым иностранцы не спешат расширять свое влияние, ограничиваясь присутствием только в тех отраслях, где они и так бесспорные лидеры, то на первый взгляд покажется, что в этом виновата вездесущая коррупция. Да, коррупция и в самом деле является серьезной проблемой нашего государства. Но многие эксперты считают, что проблема тут совсем не в ней, вернее, не только в ней.

Дело в том, что коррупция в том или ином виде существует даже в тех странах, которые мы привыкли считать «передовыми» и «цивилизованными». Суть ее на всех континентах одна и та же, поэтому для любого иностранного поставщика не было бы большой проблемой узнать правила игры, «занести» кому надо и выиграть тот или иной аукцион. Но главная загвоздка в том, что правила игры с нашим государством постоянно меняются. Нет той самой стабильности, которой мы вроде как гордимся. Иностранцев подобная неопределенность пугает и ставит в тупик. Они привыкли к надежности и некой консервативности в этом деле. В западных странах система закупки государством товаров и услуг оттачивалась веками. Например, в США первый закон, касающийся регулирования федеральной системы государственных закупок, был принят в 1792 году. Тогда право осуществлять госзакупки получили министерства финансов и обороны. Разумеется, за истекшее время было принято множество других законодательных актов, расширен список федеральных ведомств, которые имеют право проводить торги, но общая концепция осталась без изменений.

Как бы то ни было, но поскольку в государственных закупках речь идет о деньгах, а часто об очень больших деньгах, то многие фирмы предпочитают не рисковать. Проще говоря: и хочется, и колется.

БИЗНЕС ЕСТЬ БИЗНЕС

Всем памятна история со швейцарской фирмой «Noga», которая началась еще в 90-х годах, а окончилась в 2007-м. Тогда, как известно, контракт был заключен на невыгодных для России условиях, и от его выполнения просто отказались, что неприемлемо с точки зрения организации госзакупок в Европе и США.

Но времена меняются, в настоящий момент наша страна вступила в новый этап своего развития, а потому государственные закупки в РФ стали более профессиональными и осмысленными. Уровень компетенции вырос, государство четко понимает, что и в каком количестве ему необходимо, притом вопрос цены уже не играет такой роли.

«Подчас предложения отечественных компаний кажутся более заманчивыми из-за их низкой стоимости по сравнению с иностранцами, — говорит Андрей Храмкин. — Но, проводя закупки, всегда нужно понимать, что стоимость того или иного лота складывается не только из цены, которая за него уплачена. Сюда нужно добавить и стоимость владения, которая включает в себя техобслуживание, ремонт, количество простоев из-за неисправностей, качества и надежности запасных частей. Может быть, поэтому то же Министерство обороны, выбирая победителя аукциона из нескольких возможных, отдает предпочтение иностранцам просто потому, что стоимость приобретения и владения их продукцией в совокупности будет ниже, чем отечественной».

Вероятно, это так. Как бы то ни было, но за 20 лет уровень государственных закупок в РФ просто обязан был вырасти. Однако все же не стоит заблуждаться насчет важности нашего рынка для иностранцев. Тешить свое самолюбие разного рода фантазиями — не самый лучший способ ведения дел.

Для того чтобы российские государственные закупки стали по-настоящему интересными иностранным поставщикам, чтобы в самом деле конкуренция увеличилась и привела бы к росту качества и снижения цены на товары и услуги, закупаемые государством, нужно сделать еще очень многое.

Так что вступление в ВТО — это не конец нашего рынка государственных закупок, а самое его начало, которое должно иметь блистательное продолжение. ■