



РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА ПО ПЛАН-ГРАФИКУ

Этой публикацией мы открываем новую рубрику «Открытая дискуссия». Здесь мы будем публиковать материалы на актуальные темы нашего бизнеса. Как следует из названия, мы рассчитываем не только на ваши мнения, но и на аргументированные комментарии и обсуждения уже опубликованных статей. Все присланные в редакцию материалы будут публиковаться по мере поступления на портале МАПП, а лучшие — в последующих номерах журнала. Ваши мнения и суждения важны нам, но ещё больше — нашим подписчикам, читателям, участникам ассоциации и всей публике МАПП.

Начну с цитаты из Конституции РФ: «В Российской Федерации гарантируются единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности». Почти теми же терминами определяется понятие рыночной экономики.

А теперь, пока длинные перечисления не успели стереться из памяти, процитируем статью 1 Федерального закона № 44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее 44-ФЗ): «Закон регулирует отношения, направленные на обеспечение государственных и муниципальных нужд в целях повышения эффективности, результативности осуществления закупок товаров, работ, услуг, обеспечения гласности и прозрачности осуществления таких закупок, предотвращения коррупции и других злоупотреблений в сфере таких закупок». Противоречия с текстом Конституции, да и со здравым смыслом в его общей концепции, как видим, начинаются прямо с первого пункта закона.

Начать хотя бы с того, что слова «эффективность»¹ и «результативность»², если верить словарям, являются синонимами. Размещая их в предложении одно за другим и разделяя запятой, получают ничем не оправданную тавтологию, которая указывает читателю не столько на слабую грамотность законодателя, сколько на его некомпетентность.

Закупки товаров и услуг являются результатом двусторонних коммерческих отношений. Такие отношения являются не предметом «гласности и прозрачности», а сугубо частными отношениями между субъектами. Ни один учебник по экономике не предъявляет требований гласности и прозрачности к закупкам в условиях рыночной экономики, так почему же в данном контексте он так необходим? Оказывается, для «предотвращения коррупции и других злоупотреблений». Однако, если коррупция и другие злоупотребления так распространены в государственных и муниципальных предприятиях России, то стоило бы, кажется, задуматься не об издании закона, противоречащего конституционным и общеправовым принципам коммерческого права, а о качестве кадровой политики.

Я понимаю также, что слово «коррупция» поставлено на первое место совсем не потому, что именно она является основным злом закупочных отношений, а исключительно по причине того, что под этим термином в России подразумевается, как правило, взяточничество. А за этот вид преступлений ответственность наступает для обеих сторон — как для дающих, так и для получающих (статья 290 и 291 УК РФ). Таким образом закон пытается несколько смягчить неприглядную роль госчиновников в закупочной деятельности, ибо «другие злоупотребления» могут квалифицироваться уголовным кодексом только как хищение государственного имущества (статья 89 УК РФ).

Как пошло в этом законе с первых слов «Пошло врозь да вкось — хоть брось», так же до конца и продолжалось, но «бросать» почему-то законодатель не стал.

Создание Единой информационной системы в сфере закупок с терминами типа: «планы закупок» или «планы-графики» вообще уже напоминает плановую экономику советского периода, не хватает лишь учредить над всей этой базой обновлённый «Госплан», и задача будет выполнена! Учитывая всё увеличивающуюся роль государственных предприятий в российской экономике, подобная база очень скоро замкнётся сама на себя и перестанет работать «на вход» новых потенциальных поставщиков. В этот момент мелкий частный бизнес в России умрёт окончательно (пока он ещё еле жив). Что уж говорить об «эффективности» закупочной деятельности, которая якобы является целью всего этого документа! Если закупки будут совершаться между участниками «информационной системы» по «план-графикам»,

¹ Эффективность (лат. *efficiētia*) — соотношение между достигнутым результатом и использованными ресурсами (ISO 9000:2015).

² Результативность (англ. *effectiveness*, синоним — эффективность) — отношение фактического результата (измеряемого показателя — т. н. «критерия результативности») к плановому.

то о какой свободе экономической деятельности и конкуренции, гарантированными Конституцией РФ, может идти речь?!

Давайте попробуем проанализировать, кто станет участником «контрактной системы в сфере закупок». Во-первых, это будет обязательно предприятие, существующее не первый год и имеющее сформировавшуюся стратегию. Таких среди мелких предприятий — меньшинство, то есть, это, скорее всего, будет предприятие как минимум среднее.

Во-вторых, это предприятие должно обладать определённой финансовой стабильностью, иметь резервы, необходимые для исполнения условий, определённых данным законом. Это также отсеивает значительную часть мелких предприятий.

В-третьих, потенциальный поставщик должен согласиться на марзаматические условия, выдвинутые законом, предписывающим предотвращать воровство государственных денег чиновниками государственных предприятий почему-то за счёт самого этого поставщика. Не проще ли набрать на работу честных сотрудников?

Даже ограничившись этим быстрым анализом, понимаем, что закупочная деятельность результативной быть не может по определению. Если в ней будут принимать участие лишь те поставщики, которые СМОГЛИ И ЗАХОТЕЛИ этим заниматься, это совсем не означает, что именно они обладают продукцией, обеспечивающей наилучшее соотношение между достигнутым результатом и использованными ресурсами. Проще говоря, продают наиболее качественный товар за наименьшую цену.

Могу предположить, что закупка профильного для предприятия товара или услуг может быть организована вполне успешно и по пунктам закона. Во многих отраслях, в особенности традиционных, имеются специалисты, товароведы, способные справиться с закупочной деятельностью даже в условиях созданных препятствий. Ведь существуют же, в конце концов, аукционы, не нарушающие ничьих прав и не противоречащие правилам свободной торговли. Однако конкурсная система закупок далеко не универсальна, ибо не каждый продукт может быть приобретён таким образом. Понимание этого могло бы избавить страну от бездумного растранивания денег, с которыми, как я понимаю, в стране напряжённо.

Легко, например, с помощью тендера выбрать и купить компьютер, имеющий чёткие технические характеристики. Тем более, что конкуренция на этом рынке настолько жёсткая, что цены на продукцию с определённой комплектацией всем известны и практически всегда и у всех одинаковые. Но вот, например, написанные специально для заказчика программы для этого компьютера уже гораздо сложнее оценивать.

Если же говорить о подарочной и сувенирной продукции, то она вообще не поддаётся никакой сравнительной оценке. Приведу в пример изделие, которое знакомо мне в наибольшей степени: шариковую ручку. Я как производитель этих изделий могу легко снизить стоимость своей ручки в два,

а при небольших усилиях и в три раза. При этом внешне она не изменится. Конечно, её качественные характеристики станут значительно ниже, но об этом покупатель узнает только после совершения сделки. Однако и это лишь один аспект. А вот другой: качественные характеристики моих ручек не уступают, а иногда и превышают показатели подобных изделий известных международных брендов. А цены на мои изделия — в два-три раза ниже. С точки зрения эффективности мои изделия должны бы выигрывать все конкурсы и тендеры, а на деле так не происходит. Если предположить, что стоимость не прямо пропорциональна качеству, то по какой формуле определять эффективность закупки? Есть и ещё аспект: хоть в народе и говорят, что «в подарок важна не цена», но почему-то все мы любим получать именно дорогие подарки. А если закон обязывает нас закупать дешёвые, то тем самым мы уничтожаем основную ценность подарка — положительные эмоции, ради которых вся процедура дарения задумана.

Как и кто (контролирующие органы, имею в виду) будет оценивать неудавшиеся подарки?

Есть такие технологии в России?

Типичным российским чиновничьим новогодним подарком является набор: ежедневник, ручка и что-нибудь третье, иногда просто упаковочная коробка. Большинство руководителей получает перед Новым годом по несколько десятков таких наборов, и, как правило, подарки, если не попадают прямо в мусорные корзины, остаются без использования. Кто-нибудь контролирует эффективность такой закупки? А ведь история повторяется из года в год в течение уже многих лет! И главной причиной этой ситуации является некомпетентность закупщиков и жадность поставщиков. У первых не хватает фантазии для выбора более эффективного решения и знаний для более глубокого понимания маркетинговых коммуникаций, а вторые, как правило, жаждут получать заказы во что бы то ни стало, и им не до обучения покупателя принципам корпоративного дарения. А закон так и вообще препятствует такой деятельности!

Далеко не всякое предприятие сочтёт эффективным содержать специального сотрудника для редких закупок сувенирной продукции. В этом тоже проявляется нелогичность Закона № 44. С одной стороны, если предприятие содержит компетентного сотрудника для закупки таких изделий, то затраты на его содержание так или иначе снижают эффективность закупочной деятельности, а если нет — то как он может определить потребности своего предприятия, оценить предложение, а самое главное — составить самостоятельно заявку для конкурса или аукциона? А если такой некомпетентный сотрудник госпредприятия обратится к профессионалу с просьбой составить техническое задание, то у него возникнут определённые обязательства перед последним, игнорировать которые получится только один раз.

Вот и получается, что, глядя на техническое задание тендера, профессионал сувенирной отрасли уже понимает не только то, что ему не удастся выиграть, но и то, кто его выигрывает, то есть, под чью продукцию это задание составлено. В такой атмосфере не возникает дополнительного желания принимать участие в этом цирке! Во всяком случае, у меня.

«Мы дожили до того, что человек просто добрый и разумный не может быть участником государства, т. е. быть солидарным...» — написал Л. Толстой ещё в начале прошлого века, но слова его актуальны и сегодня.

Плохой закон от хорошего отличается не тем, как и с какой аккуратностью он исполняется, а тем, что плохой в принципе неисполним. И Закон № 44 относится именно к этой категории. Поэтому он и не исполняется. Найдено множество способов, как обойти его пункты, и делается это не потому, что все вокруг хотят обмануть государство, а просто по причине того, что торговля на условиях этого закона НЕВОЗМОЖНА. А российское народное творчество справлялось и не с такими задачами, как Федеральный закон № 44!