

25.06.2018

### **Сроки тендеров и качество поставок губят работу**

Введение тендера как обязательного условия приобретения оборудования и материалов государственными научными и образовательными учреждениями преследовало благие цели – в первую очередь снизить коррупционные риски. О том, чем это обернулось в реальности, говорят участники круглого стола «ГА» ([Голос Армении](#)).

**Ашот Сагян, академик, директор Научно-производственного центра «Армбиотехнология» НАН РА:**

– Прежнее правительство говорило о том, что необходимо создать условия, при которых ученые будут зарабатывать много денег и хорошо жить. Но мы денег не хотим, просто пусть не мешают нам работать. Приведу пример. В Центре «Армбиотехнология» организовано малотоннажное производство лекарственных препаратов. Мы покупаем сырье и тару в основном из России, Ирана и Китая. Первый раз объявили тендер, а потом покупали непосредственно у производителя. Обошлось это дешево. Когда мы объявляем тендер, это обходится нам в два-три раза дороже. Естественно, это нам невыгодно, потому я не смогу обеспечить себестоимость, необходимую для рентабельного, конкурентоспособного производства. С другой стороны, российские компании обычно не участвуют в тендере, потому что мы покупаем тару в количестве 100-200 тыс. штук. Такое количество их не интересует. А что делать? Я не имею возможности покупать в три раза дороже. Почему нельзя приобретать необходимые товары напрямую? Почему частные компании имеют такую возможность, а государственные – нет? В рыночных условиях государственные компании оказываются в неравных, неблагоприятных условиях.

Возьмем серийное производство. Мы просто не успеваем через тендер это сделать. В данный момент у нас есть заказ на перекись водорода. Но мы не можем его выполнить. Нет тары. В результате теряем покупателя. Еще хуже, когда мы реализуем нашу продукцию за рубежом. 6 лет назад мы производили продукцию в среднем на 50 тыс. долларов. Потом создали соответствующую малотоннажную технологическую линию, получили грант и обеспечили условия для производства нескольких килограммов в год. А это уже большие деньги – около 1 млн долларов. Но и здесь мы столкнулись с проблемой тендера.

Когда мы получаем счет-фактуру, там указаны цена и время поставки. Все крупные компании, с которыми мы работаем, – посредники. Они покупают, перефасовывают продукцию и потом распределяют по компаниям. Для того чтобы производить килограмм того или иного вещества, необходим месяц. Минимум неделя требуется для сертификации и отправки. За 10 дней необходимо приобрести все исходные материалы, причем ряд химикатов мы приобретаем за рубежом. Поэтому при условии необходимости тендера уложиться в необходимые заказчику сроки практически невозможно. Институт работает по схеме: получим заказ – отправим письмо, перечислим деньги – через 10 дней получим товар. Когда я это все рассказал премьер-министру, он

предложил мне отправить ему все документы и обоснования. Я отправил пакет документов. И что? Наш юрист через месяц обратился в Минфин. Ему ответили, что наш центр получит разрешение на производство. А потом нам отказали.

Я сам обращался в Минфин. Мне ответили, что разрешение на прямую покупку непосредственно дает правительство. Я вновь написал премьер-министру. Ответ был следующим: правительство разрешает делать покупки, минуя тендер, если это важно для государства. А что, наша продукция не важна?

Выходит, у меня нет другого выхода, как создать собственную негосударственную компанию и все организовывать через нее. У меня проваливаются все международные проекты.

**Виген Топузян, член-корреспондент, директор Центра органической и фармацевтической химии НАН РА:**

– Мы приобретаем исходные материалы по тендеру на сумму около 5 млн драмов из общего бюджета. Причем взяли на штатную единицу человека, который занимается этими вопросами. Его зарплата составляет 1 млн драмов в год, то есть мы тратим 1 миллион, чтобы купить необходимые товары на сумму 5 миллионов. Приходят заказы, которые нужно выполнить в течение месяца. И я должен за этот срок организовать тендеры?! Это же практически невозможно! В результате нас начинают воспринимать как ненадежного партнера. Мы теряем заказы.

**А. Сагян:**

– Прежде мы производили 15 наименований белковых аминокислот, которые регулярно продавали на европейском рынке. Сейчас выпускаем 3 наименования. И это результат тендера. Навязанные нам условия связаны с необоснованной потерей времени, мы не можем уложиться в сроки, которые устраивают заказчика.

**В. Топузян:**

– Нам по закону разрешается в начале года приобретать животных на полмиллиона драмов. Закупки до 1 миллиона драмов не подпадают под тендер. В течение года остальные полмиллиона тратим. В середине года приходит заказ конкретно на прикладные исследования. На них требуются средства, а их не хватает. Приходится отказываться от заказа или подпасть под тендер.

Есть и более опасные вещи. Для того чтобы сохранить научный прибор, необходимы определенные вещества. В Армении их не производят, а привозить невыгодно, поскольку делать покупки нам не разрешают, необходим тендер. А если прибор испортится? Или нужна лампа, которая в Армении не производится? Что нам делать? Нарушать закон, чтобы все это сохранить?

**А. Сагян:**

– Никто сейчас не заинтересован покупать дорого. Денег нет. Почему нам не дают возможности нормально работать?

**Владимир Саакян, кандидат физ.-мат. наук, директор Института проблем информатики и автоматизации НАН РА:**

– Не понимаю, зачем вообще ввели тендер? Возможно, были какие-то злоупотребления, которые вынудили ввести этот механизм, чтобы исключить коррупционные риски. А вышло как в известной фразе: хотели как лучше, а

получилось как всегда. Введение тендера принесло больше вреда, чем пользы. Приведу пример. Сейчас мы выполняем много международных проектов с европейскими организациями. Наш институт обслуживает научно-исследовательскую сеть, которая представляет Армению в европейской среде. Мы получаем много оборудования по разным проектам. Приходится это оборудование адаптировать для наших целей. Вот недавно получили оборудование, и выяснилось, что там не хватает деталей. Приходится покупать самим. А сроки выполнения проекта поджимают. Что же делать? Ведь нужно оперативно приобретать оборудование.

Другой пример. Мы должны были приобрести мощный компьютер и провели тендер. Выиграла фирма, с которой мы никогда не работали. Через нее приобрели компьютер, а он через неделю вышел из строя. Что нам делать? Проект проваливается. Когда выбирается поставщик, нужно знать его репутацию. А этот механизм у нас не работает. В итоге проект провалился. Лучше покупать напрямую у производителя или его представителя в Армении.

Все эти навязанные условия по приобретению приборов и материалов сказываются на качестве и сроках выполнения заказа. А коррупционные риски – это откаты. Много примеров, когда объявлялся тендер, но негативные факты все равно имели место. Насколько я понимаю, тендер вводили для того, чтобы обеспечить равное участие всех фирм. Но это обоснованно только в тех случаях, когда там соблюдаются необходимые требования к качеству продукции и обеспечиваются устраивающие сроки поставки товара.

Если нам навязали тендер, пусть Министерство финансов отвечает за выполнение проекта. Если меня ограничивают в возможностях выполнения заказа, то очевидно, что с меня должна быть снята ответственность. Механизмы, которые были предусмотрены при введении тендера, несовершенны. Не исключаю, что тендер можно сохранить, но обеспечить те условия, которые устраивают научные учреждения.

<...>

**Армен Трчунян, член-корреспондент НАН РА, заведующий кафедрой микробиологии и биотехнологии ЕГУ:**

– Обсуждаемый вопрос имеет отношение к развитию как образовательной деятельности, так и науки. Наряду с массой проблем, которые сегодня существуют в этих сферах, есть проблема покупок и обеспечения необходимыми приборами и материалами. Конечно, тем, что мы имеем, мы всегда были недовольны. Сейчас мы недовольны не только тем, как организованы покупки, но и их объемами. Сокращается финансирование, и, естественно, мы заинтересованы в том, чтобы покупки были целевыми и делались вовремя. В вузах это длится особенно долго. Здесь шла речь о 5 миллионах. Но есть ведь и большие организации, например, ЕГУ. Там должна быть другая цифра.

Научные и технологичные специальности нуждаются в постоянном снабжении приборами, химикатами, животными, живыми организмами... Этот процесс не может идти по графику, он постоянный. Зачастую мы вынуждены упрощать образовательный процесс, более того, исключать из него какие-то работы, поскольку мы не можем обеспечить соответствующую материально-техническую базу, необходимую для выполнения этих учебных работ. Но

невозможно обеспечить полноценную подготовку специалистов, исключив из учебного процесса необходимые лабораторные работы и ограничившись только чтением лекций. Это особенно важно в области естественных наук. Студенту совершенно не интересно, какие у нас проблемы, он пришел в вуз получить качественное образование и платит за это. То же самое касается и науки. В ЕГУ проводятся серьезные научные исследования, и мы сталкиваемся с теми же проблемами, что и академические институты.

У меня есть предложение. Нужно организовать мониторинг организации и проведения тендеров, а также выполнения заказов. И было бы хорошо опубликовать результаты проведенного мониторинга. Нужно посмотреть, какие упущения существуют. Есть еще один довод. Люди, которые заказывают тот или иной прибор, просто не в состоянии полностью обеспечить технические характеристики, собирать сведения о производителях. Время течет быстро, и все меняется. Поэтому здесь оперативность теряется. Сначала на уровне организации. Допустим, заказывается 100 наименований тех или иных материалов, и вдруг получается, что по тендеру нам могут обеспечить только 50. При этом нам говорят: 50 купите сейчас, а остальные 50 потом. Это неправильно. Когда мы что-то планируем, то нас абсолютно не устраивают такие условия, когда что-то есть, а чего-то нет. Поэтому с учетом многих факторов надо доверить руководителям учреждений производить прямые закупки, возможно, даже не отменяя тендеры. Такая форма существует в мире. Тем более что и в образовательной, и в научной деятельности речь не идет о каких-то миллиардных объемах, где могут быть коррупционные риски. Никакого ущерба государству это не принесет. Все руководители учреждений достаточно серьезные и опытные люди. И им можно и нужно доверять. Почему не определить список учреждений, деятельность которых в первую очередь связана с тендерами, и отдельным решением правительства дать им право осуществлять прямые покупки? Сегодня наши научные и образовательные учреждения оказались в условиях, от которых страдает конечный результат, мы просто не можем нормально выполнять свои функции.

<...>

**Давид Пипоян, руководитель центра оценки рисков пищевой цепи Центра эколого-ноосферных исследований НАН РА:**

– Бюджетных средств у нас, к сожалению, очень мало. А это очень серьезно тормозит развитие. Недостаток средств мы стараемся компенсировать с помощью контрактных работ и международных конкурсов. А проблема состоит в том, что, например, если у меня даже проект «Горизонт 2020», то все равно вы проходите аудит. Все равно тебя проверяют. Калькуляция бюджета сделана так, чтобы поставить тебя в определенные рамки. Например, покупка билетов. У них 360 евро стоит билет на расстояние до 3000 км. Больше – это 540 евро. Наша система не дает возможности покупать те билеты, которые хотят наши европейские партнеры. На дорогу от Еревана до Рима проект дает 360 евро. А мы должны покупать дорогие билеты, которые хочет наш партнер. Но система не дает такой возможности.

Научная организация, когда планирует работы в начале года, но не знает, какие договоры будут весной, летом... Планируешь на миллион, а потом ничего не можешь сделать. И получается так, что научная организация, чтобы

развиваться, должна делать контрактные работы, но мы неконкурентоспособны. Заказчик требует, чтобы все материалы соответствовали международным стандартам, иначе ты их не устраиваешь. Это касается, в частности, лабораторных услуг. Нигде в мире научная организация не тратит внебюджетные средства на проведение тендера.

<...>

#### **А. Трчунян:**

– Мы очень часто говорим разные вещи, не учитывая масштабов Армении. У нас и поставщиков или посреднических организаций, участвующих в тендерах, мало. И очень часто мы проигрываем или не добиваемся хорошего результата, поскольку все-таки необходимо учитывать, что если существуют десятки тысяч химических веществ, то наши посреднические организации этим объемом, этим перечнем не владеют. А при наших малых объемах закупок им даже невыгодно осуществлять подобные поставки. Вот с этой точки зрения я говорю, что механизм механизмом, но надо допустить и другую возможность наряду с современным цифровым механизмом.

Речь идет о том, чтобы при выполнении отдельных работ руководителям вузов или государственных научных учреждений была дана возможность через производителей обеспечивать необходимые закупки. Все просто и ясно. И я думаю, что это можно сделать даже в качестве пилотной программы сроком на 1-2 года. Пусть посмотрят, к каким результатам это приведет. В конце концов, должно быть продвижение вперед, в сторону обеспечения и содействия развитию образовательной научной деятельности. В очень многих странах есть и государственные органы, и общественные организации, которые содействуют развитию образования и науки. К сожалению, мы об этом вообще не говорим. Вот как раз тогда мы будем более эффективно работать и будем уверены в завтрашнем дне.

Люди, работающие в сферах образования и науки, должны знать, что есть соответствующая структура, которая заинтересована в обеспечении нормальных, более того, необходимых условий их деятельности. Я бы даже сказал, что при тех мизерных финансовых возможностях, которые сегодня даются ученым для выполнения научных задач, цены на необходимые материалы непомерно высоки. И они постоянно растут. Об этом никто не говорит, хотя это очень серьезный вопрос, над которым надо задуматься. Сегодня качественные реактивы очень дорого стоят. Качественный пептон, используемый для роста микроорганизмов, стоил 50 долларов, сегодня он стоит 600 долларов. То есть его цена выросла почти в 10 раз за 20-30 лет. А мы снижаем объемы. При таких объемах хотя бы надо соответственно принимать новые решения, находить другие пути.

Задача нашего обсуждения проблемы тендеров состоит в том, чтобы поднять тревогу. Государство должно понять, что сложившаяся ситуация не благоприятствует образовательной и научной деятельности, более того, тормозит их развитие. Я уверен, что есть люди, владеющие этим вопросом, возможно, до его решения просто руки пока не дошли. Но я надеюсь, что в числе вопросов, требующих безотлагательного решения, найдется место и проблеме тендера.

*Круглый стол провели Сармакешян Г., Геворкян З., Мирзоян Т.*