ПРЕПЯТСТВИЯ ПРИОРИТЕТНОМУ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО ОБОРУДОВАНИЯ РОССИЙСКОГО ПРОИСХОЖДЕНИЯ В РАМКАХ ФЗ №223

И ПУТИ РЕШЕНИЯ ЭТИХ ПРОБЛЕМ

© АПЭАП. Москва, 2018 г.

Проблема 1

15% преференций для формирования рынка для российского ТКО недостаточно:

- *неравнозначные финансовые условия по сравнению с зарубежными поставщиками;*
- *возможность глобальных вендоров покрывать временные убытки на локальных рынках за счет доходов с других рынков;*
- *предпочтение крупных операторов иметь дело с такими же крупными поставщиками - глобальными вендорами;*
- *за 25 лет все сети связи в РФ построены на 95-98% на импортном оборудовании, сотрудники отделов техподдержки и эксплуатации обучены и заточены на работу с импортным оборудованием, многое вынесено на аутсорсинг к производителю зарубежного оборудования.*

Решение

- Внести в Ф3223 изменения в пункт 8 статьи 3 в части замены «преференций» на «ограничение доступа».
- Разработать Постановление Правительства с использованием формулы «третий лишний» по аналогии с ПП №958.

«…Установить, что для целей осуществления закупок отдельными видами юридических лиц телекоммуникационного оборудования, а также работ и услуг, связанных с закупкой и эксплуатацией такого оборудования, заказчик отклоняет все заявки (окончательные предложения), содержащие предложения о поставке телекоммуникационного оборудования, происходящего из иностранных государств, а также работ и услуг, связанных с закупкой и эксплуатацией такого оборудования, при условии, что на участие в определении поставщика подано не менее 2 удовлетворяющих требованиям извещения об осуществлении закупки и (или) документации о закупке заявок (окончательных предложений), которые одновременно:

- содержат предложения о поставке телекоммуникационного оборудования, имеющего статус «телекоммуникационного оборудования российского происхождения» (статус ТОРП), а также работ и услуг, связанных с закупкой и эксплуатацией такого оборудования;
- не содержат предложений о поставке одного и того же вида телекоммуникационного оборудования одного производителя…»

Проблема 2

При подаче в заявке оборудование разбивается на АП и ПО, отдельно указывается стоимость АП (наименьшая часть стоимости) и стоимость ПО (большая часть стоимости), которое выполняет всю логику. Таким образом, «настоящая» стоимость телеком оборудования «скрыта» в ПО и сервисах жизненного цикла.

Отдельно указывается стоимость телеком оборудования (наименьшая часть стоимости) и стоимость услуги (большая часть стоимости). Услуги, гарантии, сервисы могут быть расширенными и приобретаться дополнительно. Или иметь разные сроки действия. Таким образом, стоимость телеком оборудования «скрыта» в «обязательных» услугах.

Решение

Необходимо показывать стоимость всего жизненного цикла

«….Установить, что в целях оценки стоимости оборудования должна применяться суммарная стоимость оборудования и указанных в заявке дополнительных опций, необходимых для соответствия требованиям извещения об осуществлении закупки и (или) документации о закупке заявок в течении всего срока эксплуатации (жизненного цикла) этого оборудования, включая, но не ограничиваясь, опции дополнительных гарантийных или сервисных контрактов, программного обеспечения и его обновлений и т.д. …»

Проблема 2

При подаче заявки стоимость оборудования указывается пренебрежимо малой, а в стоимости приобретаемых услуг (большая часть стоимости) «скрыта» реальная стоимость оборудования.

Пример: Стоимость в заявке оборудования за 1 руб. и доп. техподдержки/интеграции сети из 10 узлов за 10 000 000 рублей.

Либо стоимость оборудования и услуг не разделена и адекватно оценить соответствующую стоимость оборудования и услуг не представляется возможным.

Решение

- Необходимо обязательное разделение стоимости оборудования и услуг и в извещении о проведении закупок, и в заявках
- Если же цена в заявке значительно ниже той, что указана в извещении, необходимо применять антидемпинговые меры

«…Установить требование об обязательном указании раздельными позициями цены телекоммуникационного оборудования и цены работ и услуг, связанных с закупкой и эксплуатацией такого оборудования, как при подаче извещения об осуществлении закупки и (или) документации о закупке заявок (окончательных предложений), так и непосредственно при размещении заявок (окончательных предложений), содержащих предложения о поставке телекоммуникационного оборудования, а также работ и услуг, связанных с закупкой и эксплуатацией такого оборудования….»

Задача:
создать внутреннюю конкуренцию

«… Установить, что оценка каждой из двух (и более) неотклоненных российских заявок производится по предложенной в указанных заявках цене договора, сниженной на количество процентов, эквивалентное полученному при получении статуса ТОРП количеству баллов, превышающих минимально допустимый для получения статуса ТОРП уровень локализации, при этом договор заключается по цене договора, предложенной участником в заявке на участие в закупке…»

Данный подход побуждает российских производителей проводить на территории РФ максимальное количество производственных операций. В дальнейшем, при наполнении реестра российской ЭКБ уровень локализации (соответственно, дополнительные баллы)д будет повышаться за счет использования российской элементной базы. Данный подход будет давать дополнительное преимущество тем российским производителям, которые используют в своих разработках больше российской ЭКБ

Проблема 4:
на тендер выходит только одна заявка со статусом ТОРП

Решение:

«…Установить, что в случае, если на участие в определении поставщика из нескольких поданных заявок имеется только одна заявка (окончательное предложение), содержащая предложения о поставке телекоммуникационного оборудования со статусом ТОРП, а также работ и услуг, связанных с закупкой и эксплуатацией такого оборудования, и удовлетворяющая требованиям извещения об осуществлении закупки и (или) документации о закупке заявок (окончательных предложений), то оценка такой заявки производятся по предложенной в указанной в заявке цене договора, сниженной на 15% + количество процентов, эквивалентное полученному при получении статуса ТОРП количеству баллов, превышающих минимально допустимый для получения статуса ТОРП уровень локализации, при этом в случае победы такой заявки договор заключается по цене, предложенной участником в заявке на участие в закупке…»

Проблема 5

Текущие конкурсные процедуры предполагают возможность переторжек, при которых участники снижают свои цены, причем согласно тендерным требованиям процент скидки должен быть одинаков для всех позиций конкурсной заявки.

1.6. В случае проведения Переторжки Участник ***не изменяет представленное при подаче первичного предложения*** *Техническое решение и* ***единичные расценки, указанные в Прайс-листе*** *Технического решения. Участник* ***указывает только размер скидки в %.*** *(1- Единый размер скидки для Оборудования и ПО, включая ЗИП (Модели №1 - 16), 2- Единый размер скидки для Услуг, 3- Единый размер скидки на Оборудование и ПО для участков SWAP, включая ЗИП (Модели №S4, S5, S6, S11). Указанная Участником скидка 1 и 2 применяется соответственно ко всем позициям в Прайс-листе.*

Решение

«…Установить, что для целей ограничения допуска отдельных видов телекоммуникационного оборудования, происходящих из иностранных государств, а также работ и услуг, связанных с закупкой и эксплуатацией такого оборудования, не могут быть предметом одного контракта (одного лота) виды телекоммуникационного оборудования, включенные в «Реестр телекоммуникационного оборудования, произведенного на территории Российской Федерации, которому присвоен статус телекоммуникационного оборудования российского происхождения» (в открытом доступе на сайте Минпромторга РФ) и не включенные в него…»

Проблема 6

Проблема. В договор заключенный в соответствии с ФЗ-223 могут вноситься изменения не только по цене договора, но могут вноситься изменения и в номенклатуру (ст.450 ГК РФ). Более того, при изменении номенклатуры товара и сохранении цены, сроков поставки и тд Заказчик не обязан публиковать эти изменения. ч.5 ст.4 223-ФЗ устанавливает обязанность публиковать изменения объема, цены, сроков исполнения договора.

Решение. «…При исполнении контракта, при заключении которого были отклонены в соответствии с установленными настоящим постановлением ограничениями заявки (окончательные предложения), которые содержат предложения о поставке телекоммуникационного оборудования, происходящего из иностранного государства, а также работ и услуг, связанных с закупкой и эксплуатацией такого оборудования, замена отдельных видов телекоммуникационного оборудования на отдельные виды телекоммуникационного оборудования не имеющего статуса телекоммуникационного оборудования российского происхождения, и замена производителя отдельных видов телекоммуникационного оборудования не допускаются…»

Проблема 7

Проблема. Изменения в тендерные технические требования можно вносить даже во время конкурсных процедур.

Во многих случаях и технические требования к тендерной заявке оператора/компании с госучастием фактически пишет персонал иностранной компании –производителя оборудования, уже стоящего на сети. И вводит туда функции, которые не являются необходимыми, но отсутствуют у конкурентов. При этом полный функционал отечественного оборудования становится известен в процессе предварительных испытаний у Заказчика, а изменения в тендерные технические требования можно вносить даже во время конкурсных процедур.

Решение. В соответствии с п.2 статьи 4 ФЗ-223 установить, что:

«… технические требования к закупаемому телекоммуникационному оборудованию должны быть размещены в Единой информационной системе не менее, чем за полгода до объявления конкурса на закупку. Если изменение технических требований происходит менее, чем за полгода, то закупка не может быть совершена без согласования таких требований с Межведомственным экспертным советом при Минпромторге РФ….»

Ещё несколько замечаний …

Проблема. Зачастую в конкурсной документации прописывается конкретный производитель.

Решение. «..Установить запрет на включение в документацию о закупке товарных знаков, наименования продукции, иных сведений, указывающих на конкретную продукцию для видов телекоммуникационного оборудования, включенных в «Реестр телекоммуникационного оборудования, произведенного на территории Российской Федерации, которому присвоен статус телекоммуникационного оборудования российского происхождения» (в открытом доступе на сайте Минпромторга РФ)…»

Проблема. Стандартная ситуация в Ростелекоме. Экспертиза и начисление баллов по Методике импортозамещения в РТК проходит в головном офисе, а закупки идут через МФК. Во внутренних документах РТК прописано, что результаты экспертизы необязательны для использования филиалами.

Решение. «..Установить, что данное постановление распространяется на все филиалы и дочерние и аффилированные компании…»

Спасибо за внимание!

© АПЭАП. Москва, 2018 г.