

Российские экспозиции за рубежом. Когда наведем порядок?



Проблемы организации российских экспозиций на зарубежных выставках, частично финансируемых из государственного бюджета, в последние годы поднимались не раз, в том числе и на страницах нашего журнала. Однако, увы, на практике мало что меняется. Почему так происходит? В чем корень проблем, и как можно реально исправить ситуацию?

По просьбе редакции о возможности решения существующих в этой области проблем рассказывает заместитель генерального директора ЗАО «Экспоцентр» **Николай БУГАЕВ**, профессионал, знающий проблему изнутри, детально, за его плечами – организация российских национальных выставок и множества экспозиций

ПОДГОТОВКА ПЕРЕЧНЯ

– Рассмотрим по этапам систему организации российских экспозиций за рубежом. Первый шаг – формирование Перечня зарубежных выставок. Почему из года в год в него включают очевидно неэффективные проекты? Предприятия хотят участвовать в крупнейших специализированных выставках мира, отраслевые ассоциации настаивают на этом, а в министерствах все равно выбирают заведомо слабые, а порой – и совершенно ненужные бизнесу выставки, такие как «Зеленая неделя» в Берлине? Почему так происходит?

– Здесь необходимо выделить два аспекта проблемы. Если мы говорим о российских национальных выставках, проведение которых пока приостановлено, то тут вопросы необходимости включения в Перечень того или иного проекта нужно рассматривать с точки зрения имиджа и интересов России, это – прерогатива Государства.

Вторая часть ответа на ваш вопрос касается отраслевых выставок за рубежом.

Честно говоря, я не понимаю принципов, по которым их отбирают в Перечень. Всем известен успешный, доказавший свою эффективность, зарубежный опыт. Во Франции и Германии вопрос выбора зарубежных выставок, на которых организуются национальные экспозиции, решают, прежде всего, сами предприятия, объединенные в отраслевые ассоциации, их слово – закон. Такова логика. Почему у нас происходит иначе, и окончательное решение принимается зачастую без внятного обоснования? Ответа нет. Ясно лишь одно – существующий порядок надо менять, и как можно скорее.

Это тем более важно, что в марте принята государственная программа поддержки экспорта, а выставки являются одним из самых эффективных инструментов решения этой задачи.

ТЕХНИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

– На заседании выставочного Комитета ТПП РФ, проходившего в начале февраля, Вы предложили провести системную работу по анализу технических заданий на организацию российских экспозиций за рубежом. Чем это вызвано?

– Это ключевой вопрос! При отсутствии в органах власти специалистов, владеющих выставочными технологиями, технические задания готовятся практически под копирку. Нет дифференцированного подхода к проектам разной сложности и уровня влияния на имидж страны, не задаются параметры ожидаемого результата.

Обоснование начальной стоимости проектов осуществляется по странным методикам, что позволяет участникам конкурсов снижать стоимость до 50% от начальной. При этом они не обязаны давать гарантий по привлечению внебюджетных средств.

Очевидно, что техническое задание и сам конкурс надо готовить грамотно. Пока же в этих документах мы видим массу несуразицы. Так, не очень понятно, какое отношение к делу имеет требование иметь собственные производственные мощности для создания выставочных конструкций? Во всем мире эту работу выполняют специализированные фирмы. Зачем подобное производство иметь каждому оператору?

При подаче заявок, по правилам проведения конкурсов, считается, что у «Экспоцентра» таких мощностей нет,

хотя всем известно, что мы сами застраиваем свои выставки. Причина в том, что формально этим занимается не сам «Экспоцентр», а наша дочерняя компания «Экспоконста». И таких примеров множество.

Необходимо, чтобы в подготовке Технических заданий и в предварительной экспертизе проектов участвовали представители выставочного сообщества. Без этого организаторы конкурсов всегда будут стремиться к закрытости. В итоге, нам предъявляют баллы, выставленные членами конкурсной комиссии, но мы не понимаем, на основании чего они появились.

Что может спасти ситуацию? Только создание профессиональных экспертных групп или комиссий при министерствах и ведомствах (государственных заказчиках), экспертное мнение которых должно быть прозрачным и публичным. Заниматься они должны двумя направлениями деятельности.

Первое – экспертиза на допуск проекта к конкурсу с точки зрения его реализуемости, содержания, соответствия тем задачам, которые поставил государственный заказчик.

Второе – оценка эффективности выполнения государственного контракта. Сегодня это является закрытой темой, информации – никакой, хотя на самом деле крайне необходимо, чтобы подобную оценку давала именно независимая экспертиза. Пусть ее мнение будет советательным, но обязательно – открытым, тогда над многими вопросами придется задуматься всерьез.

Рассмотрим обычную ситуацию. Подготовлено Техническое задание. По условиям действующего законодательства, все, что там записано, включено в государственный контракт. Но как в итоге выполнено это Техническое задание?

А если условия контракта нарушены? Предположим, определено, что стоимость одного квадратного метра оборудованной выставочной площади для российских компаний не может превышать 50 евро, а на практике – 150?

Известно, что в некоторых случаях стоимость аренды площади для российских фирм, участвующих в коллективной экспозиции, может даже превышать расценки зарубежного организатора выставки. К сожалению, это никто не контролирует, соответствующие отчеты не публикуются.

Между тем, все отчеты государственного заказчика о выполнении госзаказа должны открыто публиковаться в Интернете, так же, как это происходит с информацией об объявлении конкурса на госзаказ.

Без решения всех этих вопросов невозможно говорить об эффективности использования государственных средств и создании атмосферы доверия в отношениях всех сторон, причастных к созданию российских экспозиций за рубежом.

– Как Вы считаете, в чем должны измеряться эффективность организации российских экспозиций за рубежом?

– Когда речь идет об отраслевых выставках, оценку эффективности должны давать сами экспоненты. И только они. Необходимо анкетирование. Конечно, нельзя требовать раскрытия коммерческой информации. Вопросы другие: с какой целью они приехали на выставку, решили ли свои задачи, созданы ли им условия для успешной работы, какие льготы они получили за счет финансовой поддержки государства, сколько было деловых контактов и пр. Пока же итоги подводятся келейно, а информация о них скрывается.

ПРОВЕДЕНИЕ ТЕНДЕРОВ

– В последнее время все чаще высказывают претензии к процедуре и итогам проведения тендеров, и этому есть основания. Претендентов не допускают к конкурсу по сомнительным предложениям, выставляют баллы, которые крайне сложно оспорить и пр. Что делать в этой ситуации?

– Первое, что хотел бы отметить, конкурсные комиссии должны работать публично и открыто. Когда наша компания проигрывает в конкурсе, мы должны понимать – почему это произошло, знать, что выиграл достойный соперник. Но мы не понимаем, как небольшая компания может взяться за контракт стоимостью в миллиард рублей, не имея ни ресурсов, ни опыта, ни профессионализма, ничего! Нельзя заказывать услугу тому, кто не знает, как ее выполнить, не умеет это делать. Нельзя заказывать услуги посреднику. Это нонсенс.

К тому же конкурсные комиссии не проверяют информацию, предоставленную потенциальными участниками, особенно – финансового состояния, платежеспособности, гарантий банков, поручительств, деловой репутации, участия в судебных разбирательствах и пр. В итоге, бывает, что компания, к которой

предъявлен судебный иск, выигрывает важнейшие конкурсы.

Конечно, недостатки действующего пока 94-ФЗ сказываются на всей экономике. У нас во всех отраслях искажен подход к проведению тендеров, вследствие чего повсеместно побеждают фирмы-посредники. Именно по этой причине появляются контрафактные детали на самолетах, дороги разрушаются через месяц после ремонта, а выставки проводят случайные люди. Кто даст гарантию, что на экспонента не упадет стенд, если непонятно кто его строил? У каждого процесса есть своя технология. Качество работ напрямую зависит от квалификации людей, которые их выполняют.

Формально в министерствах соблюдают все процедуры, предусмотренные законодательством. С этой точки зрения, никаких нарушений, скорее всего, нет. С другой стороны, есть принципиальные вопросы по организации самого процесса работы, и они не решены.

По моей оценке, сегодня ситуация стала даже хуже, чем несколько лет назад. Раньше конкурсы на право организации российских экспозиций на выставках за рубежом проводила комиссия при Минэкономразвития России, в которую входили представители отраслевых объединений, торгово-промышленных палат и выставочного сообщества. Возглавлял ее руководитель департамента или его заместитель. Рассмотрение проектов проходило в два этапа. Сначала шли доклады о содержании проектов, как бы их защита. Потом в закрытом режиме члены комиссии оценивали возможности реализации того или иного проекта на тех условиях, которые предлагало министерство.

Сегодня в конкурсные комиссии входят сотрудники лишь одного министерства, которое выступает заказчиком. Для того чтобы быть объективными, они должны владеть технологиями, понимать суть процессов в выставочной деятельности. Мало подсчитывать баллы и голосовать.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ

1. В подготовке Технических заданий и в предварительной экспертизе проектов российских экспозиций за рубежом должны участвовать представители выставочного сообщества. Они также должны входить в состав конкурсных комиссий.

2. Необходимо создание профессиональных экспертных групп при министерствах и ведомствах (государственных заказчиках) со следующими функциями:

– экспертиза на допуск проекта к конкурсу с точки зрения его реализуемости, содержания и соответствия поставленным задачам;

– оценка эффективности выполнения государственного контракта.

3. Отчеты государственного заказчика о выполнении госзаказа должны открыто публиковаться в Интернете, так же, как это происходит с информацией об объявлении конкурса на госзаказ.

4. При выборе операторов Российских национальных выставок, экспозиций на Всемирных выставках «ЭКСПО» и ведущих международных мероприятиях уровня Hannover Messe необходимо отказаться от проведения тендеров. В каждом конкретном случае решением Правительства России должен утверждаться один поставщик выставочных услуг.



Российская экспозиция на выставке Hannover Messe 2013. Фото: «Экспоцентр»

Нет сомнений, необходимо вернуться к практике межведомственного формирования конкурсных комиссий с привлечением специалистов выставочного сообщества. Иначе ничего не изменится.

– Можно ли выделить «классические» методы государственных заказчиков по проталкиванию «своих» участников тендера и устранению «чужих»?

– К сожалению, это не секрет, и стало очень распространенной практикой.

Первое. Конкурс объявляется за полтора месяца до проведения выставки. Технологически это значит, что подготовить экспозицию может только тот, кто уже работал над проектом в течение, как минимум, трех месяцев, у кого была соответствующая информация, недоступная «чужим». Таким образом, конкурс делается под определенную компанию.

Второй метод. Конкурс проводится без авансирования. Как известно, действующий пока 94-ФЗ предусматривает авансирование в размере от 30% до 60%, а в регионах – до 80%. Но государственный заказчик все равно объявляет конкурс без авансирования. Что это значит? Только одно: если я – неугодный исполнитель, и завтра заказчик решит не принимать у меня работу, он найдет для этого сто и одну причину. Соответственно я, как исполнитель, рискую собственными деньгами, замораживаю их на длительный период. Мало того, что при участии в конкурсе требуется немалая сумма в виде залога, которую нужно изъять из бюджета компании, так я еще за собственный счет полностью госзаказ, а потом три месяца хожу и доказываю, что все сделал правильно. Таким образом искусственно создается ситуация для «переговорного процесса» с заказчиком.

С учетом того, что подготовка конкурсной документации, если к этому относиться серьезно, является очень сложным и трудоемким процессом, многие ведущие компании просто отказываются от участия в конкурсах.

Если мы хотим, чтобы конкурсы проходили честно и прозрачно, нужно ликвидировать все возможные лазейки, а для начала – хотя бы самые очевидные, применяемые открыто, бьющие в глаза.

ЕДИНЫЙ ПОСТАВЩИК

– Николай Иванович, Вы высказывали мнение о том, что в некоторых случаях при определении операторов конкретных российских экспозиций нужно вообще отказаться от конкурсной процедуры. Что это за случаи? И как при определении единственного поставщика выставочных услуг без конкурса обеспечить условия равной конкурентной борьбы?

– Практика применения 94-ФЗ показала со всей наглядностью, что при выборе операторов Российских национальных выставок, экспозиций на Всемирных выставках «ЭКСПО» и ведущих международных мероприятиях, таких как Hannover Messe, необходимо в принципе отказаться от тендеров.

Как известно, экспозиции подобного статуса готовятся достаточно долго – от полугода до нескольких лет. Чтобы достойно представить Россию, требуется мобилизация органов власти, деловых кругов, отраслевых объединений, привлечение серьезных организацион-

ных и финансовых ресурсов. Оператор обязан иметь собственную инфраструктуру выставочных услуг, позволяющую обеспечить высокую мобильность и качество исполнения, квалифицированный персонал с опытом организации крупных выставочных проектов, финансовую устойчивость (возможность авансировать начало работ в нужном объеме). Понятно, что этим требованиям отвечает крайне ограниченный круг компаний.

Как на практике организовать систему назначения единственного поставщика? Сделать это несложно.

Специальным решением (распоряжением) Правительство России утверждает технические и организационные требования к единственному поставщику выставочных услуг, который способен выполнить весь объем работ собственными силами, качественно и в срок, а затем – назначает оператора для выполнения конкретной работы. Если претендентов несколько, вопрос выбора решит авторитетная экспертная комиссия.

Главное, и это должно быть закреплено на государственном уровне, организация масштабных экспозиций России ни при каких условиях не может поручаться посредникам и фирмам-однодневкам со штатом в пять человек. Речь идет о престиже и имидже Государства.



Российская экспозиция на выставке Hannover Messe 2013. Фото: «Экспоцентр»

ЧТО ВПЕРЕДИ?

– Как добиться реального изменения ситуации?

– Хочется верить, что новая контрактная система, которая вводится с января 2014 года, во многом устраним имеющиеся проблемы. Однако, как бы не случилось так, что самое плохое из практики применения 94-ФЗ, те же самые «карманные» фирмы и аффилированные компании, лоббирование «своих» и устранение «чужих», и все, что вокруг этого происходит, не перешло в контрактную систему. Сегодня в бизнес-сообществе сформировано устойчивое мнение об отсутствии «честных» конкурсов, и это ненормально, ситуацию нужно менять, а для этого – обо всем надо говорить открыто, что мы и делаем на страницах вашего журнала.