

«ЛЕОН»: ЗАВЕРШАЕМ ГОД УСТОЙЧИВО И ПОЗИТИВНО

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА СОКОЛОВА

Основной фокус работы вологодской компании «ЛЕОН» — это госзакупки и тендеры в сфере кадастровых, землеустроительных, топографо-геодезических работ. Мы поросили оценить ситуацию директора компании Елену КУДРЯВЦЕВУ.



даже имея максимальный опыт, было очень сложно. Я считаю, что это основная проблема в текущем году.

В соответствии с ФЗ № 44 «О контрактной системе» для оценки заявок участников закупок заказчики в документации о закупке применяют стоимостной и нестоимостной критерии. Первый критерий — цена контракта, значимость этого критерия составляет 60% и лучшим условием исполнения государственного контракта по указанному критерию признается предложение участника конкурса с наименьшей ценой. Нестоимостной критерий — квалификация участников закупки, в том числе наличие у них финансовых ресурсов, оборудования и других материальных ресурсов, принадлежащих им на праве собственности или на ином законном основании, опыта работы, связанного с предметом контракта, и деловой репутации, специалистов и иных работников определенного уровня квалификации. Доля этого критерия 40%.

Практика показывает, что сегодня по ФЗ № 44 можно одержать победу в конкурсе, получив 0 баллов по нестоимостному показателю. Снижение начальной цены может достигать 70–80%... На первый взгляд, это не проблема, а, наоборот, преимущество закона, т.к. на рынок могут заходить новые игроки, растёт конкуренция и экономятся бюджетные средства. Однако, зачастую ситуация по таким закупкам развивается следующим образом: компания, победившая в конкурсе с ценой, не просто существенно ниже рыночной, а даже не покрывающей операционных производственных затрат, срывает сроки исполнения контракта, заказчик расторгает контракт, обращается в суд за штрафными санкциями.

— Елена Леонидовна, как изменился рынок кадастровых и землеустроительных в 2020 году?

— На наш взгляд в этом году, учитывая большую конкуренцию в сфере нашей деятельности, на федеральный рынок кадастровых услуг вышли новые участники, которые ранее занимали нишу бюджетов других уровней. Как следствие — демпинг. Кроме того, подобные организации не имеют достаточного опыта в выполнении работ. Выиграть в таких торгах,

— Как, по вашему мнению, можно решить эту проблему?

— Решить указанную проблему можно путем внедрения антидемпинговых механизмов, к примеру, применение понижающего коэффициента при снижении начальной цены контракта более 25%. Этот инструмент успешно применяется корпоративными заказчиками в рамках ФЗ № 223 и эффективно решает поставленную перед ним задачу.

Второй вариант решения — снижение значимости стоимостного критерия оценки до значения в 50% или даже 40%, что вполне соответствует принципам определения поставщика путем проведения конкурса и ориентирует поставщиков на конкурентную борьбу путем повышения качества выполняемых работ и оказываемых услуг, повысит значимость деловой репутации участников рынка.

Следует отметить, что ФЗ № 44 содержит норму о антидемпинговых мерах, но она распространяется при проведении конкурсов в целях заключения контрактов только на выполнение НИОКР или технологических работ, оказание консультационных услуг. Согласно ч. 7 ст. 37 закона, заказчик вправе установить в конкурсной документации различные величины значимости критериев оценки заявок для случаев подачи участником конкурса заявки, содержащей предложение о цене контракта, которая:

- 1) до 25% ниже начальной (максимальной) цены контракта;
- 2) на 25 и более процентов ниже начальной (максимальной) цены контракта.

Отнесение выполнения кадастровых и землеустроительных работ к консультационным услугам согласно частей 7,8 ст. 37 ФЗ-44 при проведении конкурсов позволило бы существенно поддержать организации от ценового демпинга при обеспечении высокого качества выполнения этих видов работ.

С этими предложениями 10 ноября мы выступили на секции «Государственные и муниципальные закупки» рамках XV Национального Конгресса «Модернизация промышленности: приоритеты развития», получив высокую оценку организаторов мероприятия, наши предложения были включены в итоговую резолюцию конгресса.

— За счет чего вам удается выигрывать в конкурентной борьбе?

— Конкуренция на рынке сейчас очень высока, множество участников принимают участие в закупках, в том числе достаточно много микропредприятий, в штате

которых 2-3 человека. Наиболее часто демпингуют как раз такие организации. Для того, чтобы победить в борьбе с ними, нам тоже приходится достаточно сильно снижать начальную цену контракта, как минимум на 20% от первоначальной.

— Повлияла ли пандемия на работу вашей компании, ее штат, структуру портфеля заказов?

— Пандемия сильно не повлияла, мы смогли сохранить все рабочие места. Мы соблюдаем все необходимые меры по профилактике распространения коронавируса, основная часть сотрудников переведена на удаленную работу. В офисе находятся только те, чья работа связана с поддержанием функционирования организации.

МЫ ВСЕГДА СМОТРИМ В БУДУЩЕЕ С НАДЕЖДОЙ НА РАЗВИТИЕ. И ОТКРЫТЫ ДЛЯ СОТРУДНИЧЕСТВА В РЕАЛИЗАЦИИ ВАЖНЫХ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ В ОБЛАСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА.

Деятельность не прекращалась, своевременно были выплаты по заработной плате, а также, понимая, как важна поддержка сотрудникам в это непростое время, было принято решение и повышение заработной платы.

Если говорить об объемах работ, то значительная часть объектов — переходящие с прошлого года. Благодаря этому заделу, мы работали в штатном режиме. В основном мы работаем с подведомственными учреждениями Росавтодора, поэтому структура наших заказов не изменилась. Как и раньше большая часть наших клиентов — это государственные заказчики.

— Расскажите о вашем участии в деятельности Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области. Чем организация может быть полезна малому и среднему бизнесу?

— В Союзе состоят опытные руководители. Это люди, ориентированные на результат и на достижение поставленных целей. А работать с профессионалами всегда приятно. Совместно решать проблемы малого бизнеса куда проще, чем по одному.

— Ваш прогноз развития экономической ситуации на 2021 год? Ваши планы?

— Выживут сильнейшие, то есть те, кто продолжает работать, несмотря на все сложности. В любом случае надо выстоять в это непростое время. Главное — сохранить здоровье людей, т.к. наш основной капитал — это высокопрофессиональный коллектив.

Мы всегда смотрим в будущее с надеждой на развитие. Учитывая наш многолетний положительный опыт, профессиональную работоспособную команду, мы открыты для сотрудничества в реализации важных и значимых национальных проектов в области строительства.

Несмотря на то, что 2020 год был сложный, мы завершаем его устойчиво и позитивно. Нас безусловно радует, что закончены две крупные стройки на участках автодороги М-8 «Холмогоры»: на участке обхода Вологды и в Пушкинском районе Московской области. Весомый вклад в эти стройки, внесла и наша компания, выполнив сложный комплекс работ по подготовке территории к строительству.



Вологда, ул. Челюскинцев, д. 3,
оф. 514
(8172) 723-211, 721-711
www.comleon.ru
oooleon@mail.ru