

Производственно-торговая группа ЮНИТЕКС
111024, г. Москва, шоссе Энтузиастов, 17

(095) 785-47-00
<http://www.unitex.ru>
info@unitex.ru
pr@unitex.ru

Москва, 14 июля 2004 г.

Тендеры на офисную мебель: тема открыта

Статья

В прошлый четверг в Центральном Доме журналистов прошел круглый стол на тему «Кто побеждает в тендерах?». Инициаторами его проведения выступили журналисты, освещающие вопросы мебельной тематики как в деловых, так и специализированных СМИ. В круглом столе приняли участие мебельные компании «Шатура», «ДОК — 17», «Интерьер и дизайн», «Крафт», «Сходня-мебель», группа компаний ЮНИТЕКС и ее представители: компания ЮНИТЕКС и Мебельный комбинат СТОРОСС.

Тендеры на поставку тех или иных товаров различным государственным учреждениям и коммерческим компаниям — явление в России сравнительно новое. И хотя практика госзаказа еще свежа в памяти многих заказчиков и исполнителей, культура проведения тендеров в России еще не сформировалась, не сложились четкие правила.

Условия участия

В среднем в Москве объявляется около десяти мебельных тендеров в месяц. Это примерно треть общего числа конкурсов, проходящих по всей стране. Был период, когда мебельные компании разных уровней старались участвовать во всех проходящих тендерах. Если судить по крупным игрокам мебельного рынка, сегодня подход к участию в тендерах стал более рациональным, и даже такие крупные компании, как производственно-торговая группа ЮНИТЕКС, принимают участие примерно в половине объявляемых конкурсов.

Это обусловлено рядом трудностей, с которыми приходится сталкиваться потенциальным и реальным участникам тендеров. Главные из них — обилие квалификационной документации и отсутствие четких, обоснованных требований к участникам тендера (как технических, так и квалификационных).

Состав документации сильно варьируется. На конкурс приходится готовить до 25 различных документов. Это сильно затрудняет подготовку и отвлекает от работы над сутью конкурсного предложения. В ходе обсуждения вопроса участники круглого стола пришли к выводу, что было бы разумным ввести сертификацию государственных поставщиков и свести формальный аспект всех тендеров к минимуму.

По словам собравшихся, набор нечетких, туманных или, наоборот, излишне детализированных технических требований нередко «отбивает» у компаний все желание участвовать в тендерах. Практически все государственные и коммерческие структуры выдвигают требова-

ние о трех- и даже пятилетнем опыте работе не просто в отрасли, а именно с государственными заказами. Производители мебели считают этот пункт явно дискриминационным. Еще сложнее с требованиями к мебели: поступает заказ либо на мебель «современную и эргономичную», либо, для контраста, — на мебель строго определенных размеров (с точностью до миллиметра) и углом раскрытия дверей шкафов 110° ровно.

Участники круглого стола высказали свое негодование и по поводу того, что на подготовку к участию в тендере дается зачастую слишком мало времени. Извещение о проведении тендера приходит в лучшем случае за месяц до его проведения. А так как подход к каждому проекту индивидуальный и сформировать стандартный пакет документов и предложений для участия в конкурсе невозможно, то и достойно подготовиться к нему, скажем, за неделю, очень сложно. Хотя по-настоящему заинтересованным компаниям это, конечно, удается.

Кто и почему?

Вопрос, вызвавший наиболее бурное обсуждение, — *по каким критериям идет отбор победителей*. Мебельщики согласились, что выбор победителя основан, главным образом, на самой выгодной (наименьшей) цене. Из тех тендеров, в которых принимала участие компания ЮНИТЕКС, такая ситуация неизменно складывалась с тендерами МВД, ФСБ, Управления делами Президента. Такой подход вполне объясним.



Рабочий момент Круглого стола в Центральном Доме журналистов

Но, — поделились собственным опытом участники круглого стола, — бывают случаи, когда выбор делается по непонятным, чаще всего второстепенным критериям, и побеждает не самое дешевое, и даже не самое качественное предложение. Самое непонятное мебельщикам обстоятельство — это отсутствие в составе тендерных комиссий представителей тех учреждений или предприятий, которые будут пользоваться мебелью, отвечать за нее в дальнейшем. Это типичная для проведения государственных тендеров ситуация.

Никто не отрицает необходимости присутствия в составе экспертов финансово заинтересованных сторон. Но, как показывает практика, они не слишком хорошо знакомы со спецификой работы компании, интересы которой представляют. К тому же, эти эксперты далеко не всегда находят время, чтобы посмотреть, «потрогать» выбранную мебель в представительствах компании. Словом, нет прямого взаимодействия между компанией-заказчиком и предприятием, воплощающим заказ в жизнь!

Качество

В вопросе о качестве тендерной мебели и ее отличиях от всей мебели, представленной в коллекциях компании, мнения мебельщиков разделились. Прозвучало заявление, что мебель может быть дешевой исключительно в ущерб качеству. Коммерческий директор компании ЮНИТЕКС **Алексей Вышкварко** это заявление опроверг:

«О «специальном» качестве именно тендерной мебели говорить не приходится. Подавляющее большинство технических заданий, которые содержатся в конкурсной документации московских заказчиков, предполагает мебель стандартного, разумеется, высокого качества. Где под «стандартной» понимается ламинированная мебель из ДСП 22-25 мм.

Наша мебель этим требованиям полностью соответствует. Кроме того, наша компания слишком дорожит своей репутацией, чтобы ставить под сомнение качество своей продукции в угоду дешевизне, как видимому преимуществу».

Об одном из своих выигранных тендеров рассказал коммерческий директор Мебельного комбината СТОРОСС **Сергей Прияткин**:

«Основным фактором победы в тендере на поставку мебели в ГУВД Московской области стала наименьшая цена при по-настоящему достойном качестве продукции. Здесь самым сложным этапом оказался квалификационный отбор.

Вообще мы принимаем участие как в государственных, так и негосударственных тендерах. Главное их различие в том, что в негосударственных организациях формальной стороне, т.е. квалификации участников, внимания почти не уделяется, и конкурс приобретает вид открытого аукциона. Кроме того, в частных компаниях большое значение уделяется проектной стороне дела.

В госструктурах качество тендерной документации имеет важнейшее значение и часто служит поводом «отсева» нежелательных участников. При этом надо признать, что сама процедура тендера в госструктурах разработана куда более четко и унифицировано, чем в коммерческих. Это и неудивительно, поскольку в случае бюджетных организаций она регулируется законодательно».

Несмотря на все сложности получения тендеров, крупные производители не намерены отказываться от участия в конкурсах на поставку мебели государственным учреждениям и коммерческим структурам.

По итогам проведенной встречи участники и журналисты пришли к единому выводу: назрела необходимость собрать за тем же круглым столом обе стороны: тех, кто объявляет тендеры на поставку офисной мебели и выдвигает свои требования, и мебельщиков, которые готовы эти требования выполнять. Вероятно, именно такая встреча расставит все точки над «i» в тендерных вопросах. А пока — тема открыта.



ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТОРГОВАЯ ГРУППА
ЮНИТЕКС

Производственно-торговая группа ЮНИТЕКС — компания, входящая в число лидеров по продаже мебели для офиса в России. Основана в 1992 г. Компания обладает производственными ресурсами для выпуска офисной и мягкой мебели, сетью салонов продаж в Москве, регионах России и странах СНГ.

Сайт в интернете: <http://www.unitex.ru>



Мебельный комбинат СТОРОСС — крупнейший в стране производитель корпусной офисной и гостиничной мебели, входящий в состав Производственно-торговой группы ЮНИТЕКС. На сегодняшний день СТОРОСС, хорошо известный в прежние годы как Правдинский мебельный комбинат, укомплектован европейским оборудованием и наиболее передовыми технологиями производства и управления. В 2004 году Комбинату исполняется 69 лет. Начав свой путь с небольшой деревообрабатывающей фабрики, СТОРОСС стал крупнейшим в стране производителем корпусной офисной и гостиничной мебели.

Сайт в интернете: <http://www.stoross.ru>

Контактные лица:

коммерческий директор ТПГ ЮНИТЕКС
Алексей Александрович ВЫШКВАРКО
Тел.: (095) 785-47-00
E-mail: info@unitex.ru

коммерческий директор Мебельного комбината СТОРОСС
Сергей Николаевич ПРИЯТКИН
Тел.: (095) 993-41-99
E-mail: info@stoross.ru

советник по связям с общественностью ТПГ ЮНИТЕКС
Елена Викторовна СКОПИНЦЕВА
Тел.: (095) 785-47-16
E-mail: pr@unitex.ru