XX ЮБИЛЕЙНЫЙ
ВСЕРОССИЙСКИЙ ФОРУМ-ВЫСТАВКА
ГОСЗАКАЗ

23 – 25 апреля
2025 года

Долгосрочные договоры с обременениями для стороны-поставщика как инструмент получения инноваций заказчиком

Дашков Сергей Борисович

Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»: оковы или благо?

Обычные конкурентные процедуры:

- Не предполагают надежных длительных связей
- Делают рискованными (для поставщика) вложения в «долгоиграющие» инновации в производстве
- Делают рискованными (для поставщика) вложения в выпуск инновационной продукции, эффекты которой проявляются при долгой эксплуатации
- Не предполагают кооперации заказчика и поставщика

Но можно и иначе….

Главная мысль

Очевидная возможность прийти к разумному балансу интересов заказчика и поставщика – это перевод части закупок товаров, работ, услуг на длительные договоры.

Основная идея:

- разыграть на состязательной основе значительные части поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг на срок более 2-х лет (и, скорее всего – на 3-5 летние периоды)
- включить в условия договоров такие обременения для поставщиков, которые позволили бы заказчикам не допускать неадекватного соотношение «качество-цена» по закупаемой продукции, в том числе – за счет целенаправленного внедрения инноваций, нужных заказчику

Особые условия длительных договоров

- Обязательства поставщика по улучшению качества продукции (в том числе учет развития науки и технологий, инноваций и т.д.)
- Обязательства заказчика по выборке минимального объема продукции
- Механизмы управления изменениями стоимости продукции
- Действия сторон при принципиальном изменении заказа (объемов, типа и т.д.)
- Штрафные санкции и обеспечение исполнения обязательств
- Процедуры контроля исполнения договора (включая аудит производственных площадок, привлекаемых субподрядчиков, ценообразования и т.д.
- Вообще контроль выполнения обещаний, данных в при заключении договора (если были), как минимум: модернизации производства
- Соблюдение заявленных условий работы с субпоставщиками, включая замену ранее оговоренных только с согласия заказчика
- Выполнение графика локализации производства
- Обязательства по поиску/внедрению инноваций

Плюсы длительных договоров

У поставщика:

- Если можно сформировать заказ - получает возможность более надежного существования и развития бизнеса в средне- и долгосрочной перспективе (планирование издержек и доходов; планирование развития и т.д.)

У заказчика:

- Может получить значительные скидки, (поставщик будет готов пожертвовать частью прибыли за снижение своего предпринимательского риска: за «надежность» и объем одновременно)
- Может оказывать управляющее воздействие на рынок (распределять объемы заказов так, чтобы стимулировать лучших)
- Может воздействовать на поставщика (потребитель крупного заказа может потребовать нечто большее, нежели обычный покупатель: например, направлять часть прибыли на развитие бизнеса, на совершенствование продукции, инновации, сервис и т.д.)
- Четче планируются издержки, связанные с приобретением оборудования, поставляемого по долгосрочным контрактам

У обеих сторон:

Снижаются предпринимательские риски

Минусы длительных договоров

У поставщика:

- ДД может превратиться в кабалу, если поставщик пошел добровольно на условия, оказавшиеся неразумными (хотел выиграть и перестарался с привлекательностью предложения)
- Есть продукция, по которой если заказ не определить точно, долгосрочный договор неработоспособен (поставщик находится в «подвешенном» состоянии, но он не свободен и не всегда может загрузить мощности другими заказами, спланировть программу модернизации производства)
- Ценовые риски на долгосрочный период (для разных категорий продукции – разные)

У заказчика:

- За время действия ДК на рынок могут прийти инновации – а жесткие условия не позволят ими воспользоваться
- При наличии – эффект усиления ошибок в стратегическом планировании (и связанных с этим долгосрочных закупках)
- Необходимость оценки того, как переход на долгосрочные контракты по ПОСТАВКАМ скажется на других участниках строительства, прежде всего проектировщиках, подрядчиках (важно: вопросы расценок подрядчиков на работы)
- Возможны проблемы с передачей оборудования подрядчикам (размывается ответственность)
- Поставщик может «сесть на шею»
- Возможна монополизация рынков

У обеих сторон:

Для некоторой продукции необходимость ЗАБЛАГОВРЕМЕННО планировать заказ (по видам, объемам, срокам) критична!

Критерии выбора поставщика с ддлительным договором

- Привлекательность предлагаемого механизма ценообразования в средне- и долгосрочной перспективе
- Привлекательность предлагаемого механизм корректировки объемов заказа
- Предлагаемую поставщиком схему улучшения качества продукции (в том числе учет развития науки и технологий, инноваций и т.д.)
- Гграфик локализации (для продукции, в которой задача импортозамещения актуальна)

Поспрашиваем себя?

- Закон 223-ФЗ – он вообще допускет ли такие вещи? Если да – какие инструменты нужны?
- Насколько (и всегда ли) нам нужны здесь «конкурентные процедуры» в формальном понимании Закона 223-ФЗ? И какая вообще должна быть тут конкуренция?
- Публикация (всегда) начальной (максимальной) цены договора – во благо или во вред?
- План закупки инновационной и высокотехнологической продукции и лекарственных средств – нам помощь или обуза?

@INKONTECH

office@inkontech.ru
+7 (495) 434-60-82