

Форум-выставка «ГОСЗАКАЗ»
Сколково, 2026



СТРУКТУРИРОВАННОЕ ОПИСАНИЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ИЗДЕЛИЙ И РАЗВИТИЕ ОФСЕТА В СНАБЖЕНИИ

Евгений Можаяев, заместитель
генерального директора ЭТП «ТЭК-Торг»

ПРЕДПОСЫЛКИ



Создан институт кластеров и технопарков

- Оптимизируют издержки новых предприятий, помогают с продвижением, создают условия для налоговых льгот и др.

Государственная поддержка

- Офсет закреплен в законодательстве. В офсетных контрактах (ФЗ-488, ПП №719) госзаказчики стимулируют локализацию



Разрозненность интересов

- Каждая компания (заказчики и производители) преследует свои KPI, игнорируя кооперацию

Ориентация закупок на цену и краткосрочность

- 44-ФЗ и 223-ФЗ стимулируют покупку готовых изделий по минимальной цене; для перспективных технологий требуется механизм выбора на основе бизнес-плана, а не только цене конечного изделия

Отсутствие единой базы для поиска и подбора решений/технологий

- Нет цифровой платформы для оценки производственных возможностей, оценки свободных нишах, подбора решений и аналогов

НАШ ОПЫТ ПОЗИТИВНЫЙ И НЕГАТИВНЫЙ



Совместные закупки спецорганами (44-ФЗ)



- Консолидация потребностей нескольких заказчиков на единой площадке
- Более 7 тысяч закупок на >37,4 млрд рублей (по НМЦК)



КЕЙС **ИНТИ** ИНСТИТУТ НЕФТЕГАЗОВЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ

Задача: перевести стандарты требований к продукции в цифровой вид и организовать закупки по ним

- Сделали карточки товаров в интернет-магазине.
- Сделали функционал автоматизированной техноценки для мотивации заказчиков закупать по карточкам
- Провели пилотные закупки с компаниями ТЭК

Результат: Проведено закупок на сумму более 80 млн руб. В каждой пилотной закупке были ошибки.



Поиск спроса на АКБ (среди заказчиков по 223-ФЗ)

- Задача - проведение закупки АКБ отечественного производства от нескольких заказчиков и заключение офсетного контракта (клиент - субъект 223-ФЗ)
- С чем столкнулись:
- 1. Отсутствие заинтересованности среди заказчиков на участие в "необычной" трудоемкой процедуре
- 2. Сложность оценки эффекта Совместной закупки против Стандартной процедуры. 3. Нежелание менять стандартный подход к осуществлению закупочной деятельности на "сложный новый"



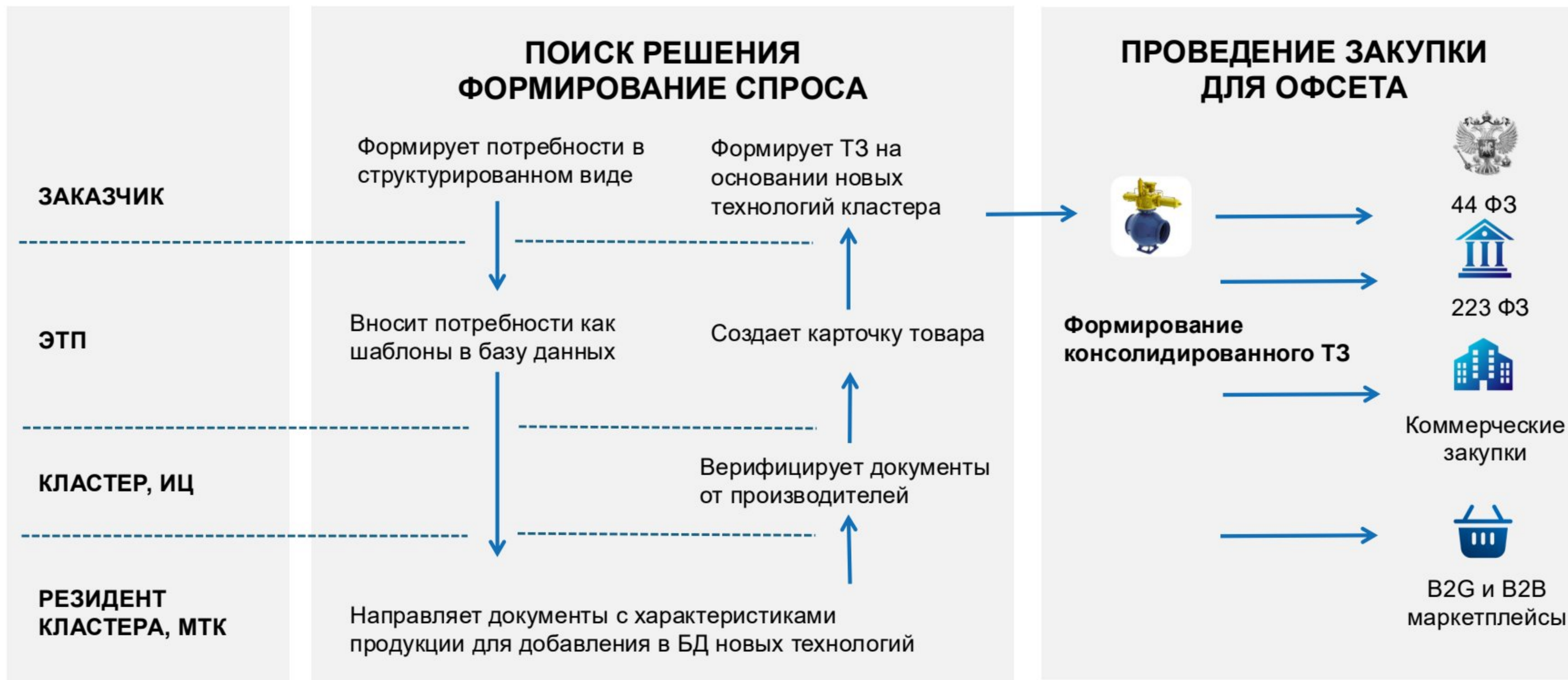
КЕЙС **НЕФТЕГАЗОВЫЙ КЛАСТЕР**

Задача: организовать продвижение продукции резидентов в закупки ТЭК

С чем столкнулись:

- Трудоемкость поиска спроса, не было возможности автоматизировать процесс
- Выбор по цене изделия, поставочный контракт на год
- Требования к резидентам от государственных компаний

КОНЦЕПЦИЯ РАБОТЫ: ЭТАПЫ И УЧАСТНИКИ



ДАЛЬНЕЙШИЕ ШАГИ

**Сотрудничество
Кластеров и ЭТП**



**Развитие цифровых закупок
для создания условий
структурированного поиска
спроса и предложения**



**Рекомендации от госорганов
по проведению совместных
закупок под офсетные
контракты**

