

КАК СЛАВУТЧАНЕ НЕ ВЫИГРАЛИ ТЕНДЕР

Рассказывает директор производственного частного предприятия "Виктор" Галина Трофимова.



В № 13 "ТС" от 24 июля был напечатан материал "Объект 'Укрытие': телега вперед лошади". В интервью с г-н Купным упоминалось о том, что тендеры, выигрываемые на объекте, дают заработки славутчанам: дескать, приходите и выигрывайте. Опыт участия "Виктора" в недельных торгах говорит о другом.

— Наша фирма занимается оптовой торговлей, оказывает бытовые услуги населению, выполняет строительно-монтажные работы. Но основное ее направление — швейное производство: на базе ателье "Катрин" разворачивается направление массового пошива детской одежды.

В феврале 1999 года фирма получила приглашение принять участие в тендере по пошиву спецодежды для работников объекта "Укрытие". Была проведена большая подготовительная работа: закуплены образцы тканей, разработаны и пошиты пробные экземпляры костюмов. Нами разрабатывались два варианта: спецодежда из дешевых "чекисловских" тканей и более дорогих импортных.

— Если "чекисловские" ткани дешевле, значит, они выгоднее? Или дело в дизайне?

— Не только. Видите ли, ткани, произведенные на "Чексиле", нуждаются в химчистке, их нельзя стирать — в противном случае изделия из них быстро теряют форму и вид. А спецодежда работников "Укрытия" требует исключительно стирки.

— Что входило в комплект спецодежды и велика ли была партия?

— Женские и мужские костюмы для ИТР и для рабочих, а также куртки утепленные и демисезонные — всего 926 единиц.

... По словам госпожи Трофимовой, все в спеckостюмах было продумано вплоть до, казалось

бы, незначительных мелочей — конструкции капюшонов, более удобных для женщин или мужчин, фурнитуры, утеплителя.

Выбранная импортная ткань не сминалась, была удобна в носке — не "парилась" летом и хорошо держала тепло зимой. На каждой вещи предполагалось вышить логотип ЧАЭС...

— Как разворачивались события дальше?

— В первых торгах участвовали четыре фирмы, в том числе и "Виктор". По результатам первоначального обсуждения комиссия приняла решение об изготовлении спецодежды из более дорогой и качественной ткани. По сути, тендер мы выиграли уже тогда, однако окончательно наша победа объявлена не была, так как мы предложили пошить костюмы из темносиней ткани, в то время как принятый на ЧАЭС цвет формы — зеленый, и конкурсная комиссия должна была согласовать изменение цвета с руководством станции. Решение о выигрыше нами тендера было вынесено на втором заседании.

— Существует подтверждающий это документ?

— Существовал. Со слов сотрудников "Укрытия", ответственных за проведение тендера, администрация объекта протокол не подписала, в результате чего торги объявили недействительными.

— Как вам это объяснили?

— Никак. Фирма получила уведомление об отмене торгов. На устный вопрос нам ответили, что были извещены не все фирмы, которые желали принимать участие, и поэтому некая киевская фирма заявила протест. Письменный официальный ответ на наш запрос дан не был. Были назначены новые торги, дата проведения которых переносилась в связи с аварией на городской АТС. В результате, 6-го июля победителем тендера назвали киевскую фирму "Дилар". Для нас это явилось полной неожиданностью — ведь однажды мы уже выиграли эти торги.

— Почему предпочтение отдали киевлянам?

— Их изделия были на 20% дешевле, так как выполнялись из отечественных тканей.

— Фирма "Виктор" является субъектом специальной экономической зоны?

— Мы подали документы и проекты на рассмотрение и рассчитываем на положительное решение.

— Ваша продукция была бы дешевле, если бы фирма являлась субъектом СЭЗ "Славутич"?

— Значительно. На 20-30%.

— Победив, согласно первоначальному уведомлению, ваша фирма начала готовиться к выполнению взятых обязательств?

— Естественно. Мы договорились с поставщиками о том, что в пятидневный срок после официального запроса нам будет поставлена партия ткани. Более того, фирма-поставщик согласилась на отсрочку платежа сроком на 2 месяца. Аналогичные переговоры были проведены в отношении швейной фурнитуры. Кроме этого, выполнение работ требовало увеличения штата ателье — мы готовились взять на работу еще 10 человек — и расширения производства. Так же нами был осуществлен договор о лизинговой поставке необходимого дополнительного оборудования.

— Все приготовления, разумеется, пропали даром. Какова, с вашей точки зрения, сумма ущерба, нанесенного "Виктору"? И, кстати, какова должна была быть прибыль в случае победы в тендере?

— Около 40 тысяч гривен — это прибыль. Ущерб подсчитать сложнее. Во время подготовки к тендеру фирма получила два предложения от киевских гимназий на пошив ученической формы (когда-то мы уже сотрудничали с ними, и они остались очень довольны). От предложения пришлось отказаться — предприятие просто не потянуло бы такой объем работы. Прибыль от киевских проектов, будь они реализованы, составила бы тысяч 80. Помимо материального ущерба, деловой репутации "Виктора" также был нанесен значительный урон: представьте — ведь уже шли переговоры о поставках сырья и оборудования. Это не замедлило сказаться — мы теперь вынуждены оплачивать заказанные нами для нынешних коллекций ткани и материалы в пятидневный срок, об отсрочках речь не идет. Как не идет она и о возобновлении переговоров с гимназиями — время ушло.

— Есть во всем этом одна парадоксальная деталь: фирма отказалась от 90-тысячной

прибыли при выполнении киевских заказов, чтобы получить вдвое меньше от заказа "Объекта 'Укрытие'"?

— Детские вещи шить очень трудно. Со взрослыми, тем более спецодеждой, было бы куда проще. Да и с многочисленными, трудоемкими и затратными, поездками в Киев заказ по тендеру не связан. Кроме нас, в Украине практически нет производителей детской одежды, и мы готовы были бы на время уйти от избранного направления, чтобы заработать средства на расширение производства и закупку оборудования. И для работников "Укрытия", большинство из которых — славутчане, "свои, близкие", мы бы постарались сделать качественную спецодежду.

Теперь самое время дать возможность высказаться противоположной стороне. Ознакомившись с протоколом заседания тендерной комиссии, я обратила внимание на одну деталь: все члены комиссии единодушно признали победителем киевскую фирму "Дилар". Единодушное голосование вообще встречается нечасто, поэтому мне захотелось встретиться с людьми, принявшими столь однозначное решение. Всем своим собеседникам я задавала один и тот же вопрос: почему фирма "Дилар" в тендере выиграла, а "Виктор" — проиграла?

Сергей Чечуй, начальник группы охраны труда:

— И внешний вид, и качество пошива у фирмы "Дилар" были лучше. Мы подходим к этому очень придирчиво: те костюмы, которые мы носим сейчас, представляют желать лучшего. Поэтому выбирали то, что лучше — в пределах разумной цены. "Дилар" предложил хорошую деловую и рабочую одежду, тогда как остальные — только грубую рабочую. Да вы у женщин наших спросите!

И я спросила.

Вера Педоренко, ведущий специалист сметного отдела:

— "Дилар" нас сразу купил качеством пошива и отработанными до мельчайших подробностей деталями фасона. Эта фирма специализируется на пошиве спецодежды. Они шьют форму для медиков, работников ТЭЦ и железнодорожников. Естественно, что у них великолепно отработаны технологии. У "Виктора" такого опыта нет. Киевляне предложили нам костюмы массового производства с последующей (если понадобится) подгонкой. Индивидуальный пошив фирмы "Виктор" оказался бы значительно дороже.

Галина Майорова, начальник отдела планово-предупредительного ремонта:

— Я примерила "диларовскую" куртку и не захотела ее снимать, такой элегантной, теплой и удобной она оказалась. Ждем — не дождемся, когда, наконец, поступят эти костюмы. Качество? Отличное: все выполнено как следует — и фасон, и крой, и строчки.

Любовь Белецкая, зам. начальника экономического отдела (бывший участник тендерной комиссии):

— Я понимаю Галину Павловну (Трофимову — М.Р.) — они уже считали себя победителями, ведь в первом тендере фирма была объявлена победителем. И, кстати, это совершенно справедливо: из представленного их продукция была наилучшей.

Но после того, как фирма "Дилар" показала свои изделия, стало очевидно, что они значительно лучше. И намного дешевле.

Надежда Шевченко, заведующая техническим архивом:

— Я к тендерной комиссии никакого отношения не имею и о каких-либо технологических параметрах одежды судить не буду. Просто из массы представленной одежды выделялась именно эта и, скажу как женщина, — ее хочется носить.

Своеобразный итог разговору о причинах победы "Дилара" подвел член тендерной комиссии, ведущий инженер-технолог технологического отдела Константин Лавриненко:

— Когда идешь на рынок за покупкой, ищешь, что получше и подешевле. Тендер — та же покупка.

Добавлю, что все мои респонденты решительно опровергали претензии к ткани, из которой предлагала изготовить спецодежду фирма "Дилар". Попутно выяснилось, что костюмы, кроме тех, в которых проводятся работы в грязной зоне, вовсе не обязательно стирать — они вполне поддаются химической чистке...

Разъяснился и вопрос объяснения результатов первого тендера недействительными. Случилось так, что письма-уведомления рассылались фирмам, изъявившим желание участвовать в тендере... по факсу, причем далеко не всегда проводилась последующая проверка получения факсограммы. Фирма "Дилар" утверждала, что документов не получила, и юридические права были на ее сторо-

не.

— А разве при проведении тендеров на ЧАЭС не отдается приоритет именно славутическим фирмам? — спросила я у зам. директора ЧАЭС по объекту "Укрытие" Валентина Купного.

— Да, конечно, славутчане и должны и могут побеждать в тендерах. В конце концов станция — тот же Славутич, члены тендерной комиссии — жители города, и поэтому славутические фирмы имеют — писанные и неписанные — преимущества. Зарегистрированные в Славутиче фирмы имели и будут иметь преимущества перед "пришлыми" — даже при наличии небольшой "дельты" в цене (имеется в виду повышение стоимости работ или услуг. — М.Р.)

— И тем не менее, славутчане тендер проиграли. Значит ли это, что "дельта" была слишком велика?

— Я говорил раньше и повторяю сейчас: я полностью доверяю профессионализму и компетенции сотрудников, проводивших тендер.



Валентин Купный

— Как избежать в дальнейшем конфликтных ситуаций, подобных той, что возникла в данном тендере?

— Стерильно не бывает ничего. Всегда будет и победившая сторона, и проигравшая. Боюсь, что обиженных будет больше, чем победителей.

От редакции. Славутчане тендер не выиграли — город в целом на этом только потерял: уже упомянутые 10 (в перспективе, возможно и больше) рабочих мест открыты не будут. И налоги уйдут в киевский, а не местный бюджет. Досадно? Еще бы...