



ПРИМЕР ДЛЯ ПОДРАЖАНИЯ

Разумная экономия

Успешный опыт госзакупок Москвы могут распространить в регионах

Москва сэкономила только на закупках медицинского оборудования (МРТ, компьютерные томографы, ангиографы) 2,1 млрд рублей. При этом цены были снижены практически вдвое. Сэкономленные средства будут направляться на дооборудование медицинских учреждений. В чем же причина столь яркого успеха?

Как сказал Председатель Правительства России Владимир Путин на встрече с мэром Москвы Сергеем Собяниным: «Очень хороший опыт... Если у кого-то не будет получаться, буду просить вас тогда (я не шучу!) вместо них провести эти тендеры и использовать те ресурсы, которые мы выделили регионам...»

Размещение госзаказов в России позволяет находить подрядчиков, предлагающих наиболее выгодные условия. Государственные закупки, таким образом, осуществляются на свободном конкурентном рынке под четким контролем органов власти. Открытое размещение госзаказов Рос-

сии позволяет экономить деньги федерального и региональных бюджетов.

По словам руководителя Департамента здравоохранения Москвы Леонида Печатникова, его ведомству удалось провести прозрачные торги на высокотехнологичное медицинское оборудование в соответствии с действующим законом. По итогам двух процедур с нормально прописанным техническим заданием, в каждой из которых приняло участие по 9 фирм, было получено большое количество предложений, и в результате удалось существенно снизить цены на компьютерные томографы, магнитно-резонансные томографы и ангиографы.



ФОТО ВЛАДИМИРА КОТОВИЧЕНА

Перед торгами был сделан анализ цен на аналогичные товары в ЕС и США. Поэтому при определении стартовой цены аукциона исходили из конъюнктуры мирового рынка.

Итоги торгов показали эффективность действий специалистов департамента. Помимо сэкономленных бюджетных средств закуплены:

21 компьютерный томограф Toshiba на 80 физических срезах и

160 виртуальных по 33 млн рублей (для сравнения: 2 года назад такая же аппаратура была куплена по 100 млн);

12 компьютерных томографов на 64 физических среза по 21 млн рублей (примерно втрое дешевле покупаемых до сих пор);

47 магнитно-резонансных томографов (на первых торгах – по 39 млн, на вторых – по 34 млн рублей);

13 ангиографов (аппарат для рентгенологического исследования кровеносных сосудов) по цене 26,5 млн рублей (прежде за них платили от 60 млн).

У всей аппаратуры 18 месяцев гарантийного срока (а не 12, как прописано в конкурсных документах) с момента запуска. Все гарантийное обслуживание осуществляет непосредственно фирма-производитель.

Все сэкономленные средства будут направлены на закупку нового медицинского оборудования.

На результаты торгов действовал простой механизм: чем больше выставляется, чем больше закупается, тем большую скидку дает поставщик с учетом оптово-розничной разницы. Была применена еще и такая «хит-

рость», как унификация лотов.

Например, существует базисная комплектация программного обеспечения – 5 программ и они нужны всем. А есть программы особенные, которые не нужны всем. Так вот, департамент не стал закупать аппаратуру с определенным набором программ, а выставил на торги унифицированное пятипрограммное оборудование, одинаковое для всех, но с таким расчетом, что, если понадобится дополнительная программа, фирма, которая выиграет торги, просто ее подарит.

И это оправдало ожидания. Все поставщики с радостью откликнулись на такое предложение. Оказалось, что дополнительных программ нужно было всего две – для педиатров и для онкологов. Но средняя цена такой программы – 20 000-50 000 долларов. Какого выигрыша удалось в итоге добиться столь нехитрым приемом, как унификация!

Говоря о прошедших торгах, нельзя не остановиться и на некоторых особенностях, с которыми столкнулась конкурсная комиссия. На торги была привлечена вся палитра производителей, а ряд их представляли несколько компаний.

Сложилась ситуация, когда три поставщика представили один и тот же томограф, но дали разные характеристики на него. В связи с этим были привлечены эксперты и оперативно представлена для анализа документация от фирм-производителей. Это помогло произвести правильный выбор и реально оценить закупаемое оборудование.

Несмотря на то что на торги представлялись и более дешевые предложения на оборудование, чем то, что в итоге было закуплено, департамент был выбран «свой» путь – баланс цена/качество вместо традиционного «числом поболее, ценою подешевле». Оказалось, путь был выбран верный – на торгах удалось соблюсти указанный баланс – закупить и недорогую, и очень качественную технику нового поколения, отвечающую требованиям программы модернизации здравоохранения. Этому способствовало и мнение экспертов, и длительная кропотливая работа по подготовке конкурсной документации, начиная от заявок главных врачей округов до оценки специалистов департамента.

Николай ПЛЕХАНОВ

СТРОИТЕЛЬСТВО

Гарант качества строительной отрасли

В Минске завершилась крупнейшая специализированная выставка «Будпрагрэс»

Новые строительные продукты, современные технологии и оборудование, лучшая строительная техника были представлены на международной специализированной выставке «Будпрагрэс» («Стройпрогресс»), которая завершилась в Минске. Свои новинки и достижения представляли 270 ведущих компаний из 7 стран мира.

«Будпрагрэс» – самая крупная строительная выставка в Беларуси. В прошлом году ее посетили около 26 тысяч специалистов строительной отрасли разных стран. Интерес к новинкам в строительстве в этом году оказался ничуть не меньше. Из 270 фирм, демонстрировавших свою продукцию и технологии на выставке, 19 представляли Турцию, 9 – Литву, 5 – Польшу, 4 – Россию, 2 – Германию и одна – Украину. Беларусь же была представлена 230 строительными компаниями, которые показали практически всю гамму стройматериалов, отопительного оборудования, оборудования для обеспечения водоснабжения, спец- и сантехники, отделочных и теплоизоляционных материалов, опалубки, строительных лесов и многое другое.

Самый большой коллективный стенд, как и ожидалось, был отведен Министерству архитектуры и строительства Беларуси. На нем свою продукцию представили 27 крупнейших отечественных предприятий строительной отрасли. Среди них – ОАО «Красносельскстройматериалы», ОАО «Березастройматериалы», РУП «Белорусский цементный завод», ОАО «Керамин», ОАО «Забудова», РУП «Гранит», ОАО «Гомельстекло», ОАО «Спецжелезобетон», СООО «Алюминтехно», ИЧПУП «Косвик», ИООО «Пери», ИООО «Дока Беоформ» и другие фирмы, зарекомендовавшие себя не только в Беларуси, но и за рубежом. К слову, накануне были подведены итоги республиканского профессионального конкурса «Лучший строительный продукт года – 2011», и в число

83 предприятий, отмеченных наградами, вошли практически все крупнейшие экспортеры страны. Тот же Белорусский цементный завод, Минский комбинат силикатных изделий, ОАО «Забудова», ОАО «Керамин», РУПП «Гранит» и другие. Победители были названы в номинациях: «Лучший строительный материал (изделие) года», «Лучшая строительная конструкция (система) года», «Лучшая строительная технология года», «Лучший строительный инструмент года», «Лучшая строительная техника и оборудование года». В этом году введена новая номинация «Лучшая комплексная система, техническое решение в строительстве», а также внеконкурсная номинация «За инновации в строительстве». Всего на конкурс было подано рекордное число заявок – 150 от 90 производителей, что на треть больше, чем в 2010 году. По мнению организаторов, это свидетельствует не только о повышении интереса к самому конкурсу, поскольку диплом конкурса «Лучший строительный продукт года» – это не только положительный имидж самого предприятия и гарант качества для потребителей, но и то, что белорусским стройфирмам действительно есть что предложить как отечественному, так и зарубежному потребителю.

За шесть месяцев нынешнего года производители строительных материалов системы Министерства строительства и архитектуры Беларуси экспортировали продукции на сумму почти 223 миллиона долларов, что на четверть больше первого полугодия года прошлого. Цемента поставлено почти на



ФОТО - НГ

20 миллионов долларов, что на 70 процентов больше прошлого полугодия, более чем в два раза увеличились поставки сборных железобетонных конструкций и деталей – за 7 месяцев на внешние рынки реализовано этой продукции более чем на 13 миллионов долларов. Стеновых материалов поставлено за рубеж почти на 11% больше, чем за аналогичный период 2010 года, экспорт керамической плитки – более чем на 56 миллионов (7,3 %), керамических кирпичей и изделий из поризованной керамики отгружено более чем на 19 миллионов, минеральной ваты – почти на 7 миллионов долларов. Почти в 3 раза увеличилось поставки доломитовой муки.

На 34% вырос экспорт продукции стеклообработки (5,7 мил-

лиона долларов). Значительно возрос экспорт нерудных строительных материалов – за 7 месяцев нынешнего года их реализовано на сумму 8,5 миллиона долларов, что почти на 90 процентов больше, чем за первые семь месяцев прошлого года.

Модернизация предприятий Минстройархитектуры позволит Беларуси еще больше нарастить экспорт, в частности, керамогранита, щебня и стекла, уверяет министр архитектуры и строительства Анатолий Ничкасов. Например, благодаря обновлению производственных мощностей, а также работе технологов и дизайнеров, сегодня большая часть белорусской керамики уже поставляется за рубеж. Освоены совершенно новые виды керамических изде-

лий, в частности керамогранит, который традиционно использовался для покрытия полов и ранее завозился в больших количествах из-за рубежа. «Сегодня мы производим этот уникальный материал для отделки фасада зданий. Многие страны интересуются стратегическими поставками этого материала», – отметил Анатолий Ничкасов.

Еще один строительный бренд Беларуси, широко известный за рубежом, – стекло. На предприятии «Гомельстекло» в прошлом году введена в эксплуатацию линия, позволяющая выпускать 21 миллион квадратных метров этого строительного материала, что дает возможность полностью закрывать объем потребления стекла для жилищно-гражданского стро-

ительства в республике. Вместе с тем этот материал пользуется большим спросом и за рубежом. Поэтому Минстройархитектуры разработало план дополнительной модернизации этого предприятия. Оно должно удвоить мощности, выпуская более 40 миллионов квадратных метров полированного стекла различной толщины для разных целей. Кроме того, планируется внедрить мощности по промышленной переработке стекла, изготавливать более широкий ассортимент для народного хозяйства и экспорта. Речь идет об автомобильном, зеркальном, полированном, энергосберегающем стекле.

Министр также подчеркнул важность создания дополнительной мощности по производству щебня. Сегодня в Беларуси удалось внедрить мощности по производству щебня всех типов щебня (это кубовидный щебень и щебень различных фракций), которые имеют международный стандарт качества и маркировку СЕ. Это означает, что Беларусь может экспортировать практически неограниченное количество этого материала. Строительство пятой технологической линии на крупнейшем гранитном карьере в Микашевичах Брестской области позволит предприятию «Гранит» практически в полтора раза нарастить выпуск этих материалов. Кроме того, запланирована разработка нового месторождения гранита, расположенного рядом с действующим предприятием. Все это позволит в перспективе увеличить выпуск щебня до 15 миллионов тонн в год, значительно нарастить его экспорт.

Задача нарастить ежемесячный объем выпуска цемента до 450 тысяч тонн поставлена и белорусским цементными заводами. Планируется, что к 2012 году новые технологические линии заработают

на базе Белорусского цементного завода, ОАО «Красносельскстройматериалы» и предприятия «Кричевцементношифер». Каждая из этих линий будет рассчитана на выпуск около 1,8 миллиона тонн цемента в год. Таким образом, общий объем производства этого материала в нашей стране может увеличиться более чем на 5 миллионов тонн, то есть примерно удвоиться по сравнению с потенциальным нынешних мощностей.

Еще одна задача, стоящая перед Минстройархитектуры, – импортозамещение, которое позволит удешевить цену новостроек. Например, по расчетам крупнейшей стройорганизации в стране ОАО «МАПИД», удельный вес импортных материалов в средней цене квадратного метра жилья в зависимости от серии новостройки составляет от 55 до 61 процента. При этом если на монтажных работах их доля составляет около 5 процентов, то на электротехнических и сантехнических – 35-53 процента. Поэтому выставка «Будпрагрэс» стала хорошей площадкой для обсуждения и этой проблематики.

Естественно, на крупнейшем белорусском стройфоруме не была обойдена и тема нынешнего финансового кризиса в стране. «В этом году есть отставание по вводу жилья в эксплуатацию по сравнению с 2010 годом, – отметил заместитель премьер-министра Анатолий Калинин на торжественной церемонии открытия выставки. – На 2011 год запланировано построить 7,280 миллиона квадратных метров жилья, но с учетом инфляционных процессов и других изменений в экономике нашей страны мы планируем к концу года приблизиться к показателю в 7 миллионов. Что касается 2012 года, то при всех изменениях мы планируем ввести в эксплуатацию не менее 5,7-5,8 миллиона». При этом вице-премьер подчеркнул, что 40 процентов запланированного на следующий год жилья будет строиться за счет льготного кредитования, остальное – на общих коммерческих условиях.

Николай ФЕДОРОВ

ДЕНЬГИ

Конкуренция... слияния... поглощения...

Консолидация российских и белорусских банков – веление времени

В последние годы российская банковская система интенсивно развивается, и в этом развитии наметились положительные тенденции. Кредитные организации стали стремиться к наибольшей прозрачности, открытости перед клиентами. Внедряются передовые бизнес-модели, новые банковские технологии, различные виды кредитования. Тем не менее по всем показателям банковская система России значительно отстает от развитых стран.

Несмотря на высокий рост, объем выдаваемых кредитов не соответствует задачам экономического роста, стоящим перед страной, а увеличение количества банков не ведет к улучшению предоставляемых услуг.

Поэтому, несмотря на прогрессирующий рост, в Минфине России считают, что общее количество банков в России не должно превышать барьер, равный 500 банкам. В частности, министр финансов РФ А. Кудрин отметил, что в настоящее время 90% экономики поддерживается первыми 50 банками.

В соответствии с данными Центрального банка РФ по состоянию на 1 января 2011 года, количество коммерческих банков в России составляет 1012, из них 406 (40,1%) относятся к мелким банкам и 250 (24,7%) банков балансируют на этой грани. Из общего количества банков 514 банков, или 50,8%, зарегистрированы и имеют головной офис в Москве. Однако сокращение числа бан-

ков может привести к затрудненному доступу граждан к осуществлению банковских операций. Поэтому, как считают эксперты, при сокращении банков оставшимся на рынке крупным банковским организациям необходимо создавать разветвленную сеть филиалов.

Особые опасения вызывает неравный доступ к банковским услугам в региональном разрезе. Если в Москве, Санкт-Петербурге, в Тюменской области эта проблема не такая уж острая, то, например, в некоторых регионах Северного Кавказа насыщенность банковскими услугами в 16 раз ниже среднероссийского показателя.

Одной из основных задач новой стратегии развития банковской системы, рассчитанной на период до 2015 года, является обеспечение

доступности финансовых кредитных услуг для всех граждан Российской Федерации, а также переход от экстенсивной модели работы банков к интенсивной модели.

Так сколько же банков нужно России? Число классических банков сокращается во всех регионах мира. В экономически развитых странах банки уходят с рынка из-за возросшей конкуренции, укрупняются через слияния и поглощения, в результате чего возрастает концентрация рынка. В большинстве развивающихся стран число банков уменьшается, а число альтернативных депозитных институтов растет. Например, в странах объединенной Европы рыночная доля первой пятерки крупнейших банков, как правило, достигает 50%. В ближайшем будущем главным

фактором консолидации и концентрации банков на глобальном уровне станет путь по слиянию и поглощению. Возможно, такой рыночный путь и определит необходимое количество банков.

Немаловажную роль в развитии банковского сектора играют межгосударственные связи. Если брать отношения России и Беларуси, то на начало 2011 года российский капитал присутствовал в уставных фондах 12 действующих в Беларуси банков, при этом в уставных фондах удельный вес российского капитала составлял 13,9%. Также на территории РБ работают три российских банковских представительства.

Беларусь заинтересована в сотрудничестве со Сбербанком России, который рассматривает воз-

можность приобретения существующего или открытия нового банка в Беларуси. Для Сбербанка белорусский рынок среди стран СНГ сегодня является одним из самых приоритетных и интересных.

В настоящий момент есть много факторов, которые подстегивают расширение сотрудничества партнеров из России и Беларуси, в том числе коммерческих банков.

В настоящее время российско-белорусский рынок оценивается в десятки миллиардов долларов. Это гигантский рынок. Естественно, без банковского участия он не может развиваться. Основные пути сотрудничества между банками на текущий момент заключаются в расширении и установлении сети корреспондентских отношений между российскими и белорусскими

ми банками и в расширении ассортимента инструментов. Но сегодняшний объем этих связей недостаточен, так как объем операций, которые проходят между Россией и Беларусью, не покрывается той сетью корреспондентских отношений, которые существуют сейчас. Расширение этой сети облегчило бы и платёжные операции, и операции по финансированию, кредитованию и т.д.

Есть и еще вариант для сотрудничества коммерческих банков наших государств. В последнее время США стали закрывать корреспондентские счета банков из СНГ и стран Балтии. Тенденция такова, что большинство американских банков свернет бизнес в России вообще, что выбьет долларовые платежи. В этой связи следует консолидировать российский и белорусским банкам, выстраивая корреспондентскую сеть таким образом, чтобы белорусские банки использовали счета российских, и наоборот.

Вячеслав АКСЕНОВ