

Таким образом, разработанное программное обеспечение полностью соответствует требованиям, предъявляемым методикой ССП, позволяет осуществлять комплексную оценку эффективности функционирования организации, делает более четким видение состояния предприятия, т.к. обращает внимание пользователя на наиболее важные параметры работы, требующие принятия мер по улучшению, при этом информация предоставляется в максимально наглядном виде, т.к. разработанный интерфейс, обеспечивает интерактивность и анимацию всех форм представления данных и сочетает в себе с одной стороны простоту и интуитивную понятность, а с другой - достаточность необходимого инструментария для мониторинга систем показателей.

УДК 658.7

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОКЬЮРЕМЕНТА В ЛОГИСТИКЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И КОРПОРАТИВНЫХ ТЕНДЕРНЫХ ЗАКУПОК

Касьянова Т.В., старший преподаватель,

*УО «Витебский государственный технологический университет»,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Управление закупками в корпоративном секторе в настоящее время также привлекает пристальное внимание ученых и специалистов-практиков. Это связано с происходящим процессом реформирования систем закупок и размещения заказа, как в государственном, так и в корпоративном секторе стран единого экономического пространства: Республики Беларусь, Республики Казахстан, Российской Федерации. Государственные закупки и все, связанные с ними процессы, по мнению В.А.Галанова, в совокупности называемые государственной логистикой, достаточно сложная и весьма специфичная область современного рынка [1, с.3].

Правовые основы этого процесса в нашей стране определило принятие ряда нормативно-правовых актов. Прежде всего, это межгосударственное Соглашение о государственных (муниципальных) закупках, подписанное правительствами стран Беларуси, России, Казахстана (2010 г.), Указы Президента Республики Беларусь «О проведении электронных аукционов» 30 декабря 2010 г. № 708, 27 февраля 2012 г. № 112, Постановление Совета Министров Республики Беларусь «О совершенствовании отношений в области закупок товаров (работ, услуг) за счет собственных средств» от 15 марта 2012г. № 229, Закон Республики Беларусь « О государственных закупках товаров (работ, услуг)» от 13 июля 2012 г. № 419-3 вступающий с 1 января 2013 г.

Важную роль в современном процессе реформирования системы прокьюрента играет внедрение инновационных электронных технологий. Исследование, результаты которого представлены в статье, автор проводил как аккредитованный специалист Национального центра маркетинга и конъюнктуры цен (МИД РБ), уполномоченный на обучение пользователей электронной торговой площадки НЦМиКЦ, а также по организации госзакупок и закупок за счет собственных средств (свид. 14.04.2011, 27.06.2012), аккредитованный участник форумов «ГОСЗАКАЗ 2011», «ГОСЗАКАЗ 2012» в г.Москве. Предлагаемые методики апробировались в том числе в ходе консультирования и обучения более 1000 руководителей и специалистов органов государственного управления, руководителей компаний и специалистов тендерных отделов, служб маркетинга.

За рубежом в правовых актах, в литературе для обозначения системы размещения заказов, закупок, снабжения используется термин «прокьюремент» (procurement – англ.). Если субъектом является государство, правительство, публичные корпорации или институты, применяется словосочетание «публичный прокьюремент» (public procurement – англ.).

В соответствии с белорусским законодательством к сфере прокьюрента в ее зарубежном понимании, на наш взгляд, следует отнести: государственные закупки, осуществляемые за счет бюджетных источников финансирования и внебюджетных целевых фондов, закупки за счет собственных средств организаций, размещение заказов на производство, на подрядные работы, в

том числе в сфере строительства, на оказание услуг. Если исходить из того, что экономическая наука интернациональна, считаем что целесообразно применять термин прокьюремент для вышеназванной сферы, как емкий и лаконичный, понятный специалистам стран мира.

В Методологии оценки национальных систем прокьюремента, разработанной совместно ОЭСР и Всемирным Банком [2], в Иоханесбургской декларации, подписанной представителями 35 стран и 17 ведущих международных организаций утверждается, что открытый конкурентный тендер ("open competitive tendering" – англ.) является международным стандартом и основным методом прокьюремента [2]. Одним из базовых индикаторов является доля процедур закупок на основе открытого тендера, а «хорошим» его значением является 80 – 90 % [2]. Следовательно, тендерный механизм является основным организационно-экономическим механизмом конкурентных закупок и размещения заказов в мире.

В развитии тендерного механизма объективно проявляется одновременное действие двух противоречивых тенденций дифференциации и унификации, с преобладанием одной из них в определенные периоды. В последние годы преобладает тенденция унификации. Это проявляется в международных правовых актах: Типовой Закон ЮНСИТРАЛ, Многостороннее Соглашение ВТО «О государственных закупках», Директивы ЕС, Трехстороннее межгосударственное соглашение «О государственных (муниципальных) закупках (Беларусь, Россия, Казахстан) [3], [4], [5], [6].

В результате одновременного действия двух противоречивых тенденций дифференциации и унификации при всех различиях национальных законодательств, оно должны включать общие для всех стандартные условия: «типы тендерных методов и виды допустимых процедур с указанием границ их применения; критерии сравнения предложений и выбора победителя, используемые в тендерном процессе; исключения, освобождающие от стандартных процедур; система контроля и обжалования; и механизмы принуждения для того, чтобы обеспечить хорошее функционирование системы публичного прокьюремента» [7]. Периодически национальные законодательства корректируются, для того, чтобы соответствовать международным договорам, соглашениям и стандартам [7], что имеет место и в нашей стране.

За рубежом для обозначения процессов внедрения электронных технологий в практику управления закупками и поставками использовались термины E-Procurement, E-Tendering, E-Reverse Auction [8],[9].

По результатам мониторинга Индикаторов эффективности прокьюремента в индустриальных отраслях США, проводимого Глобальным Центром исследования снабжения (США) показатели использования E-Procurement были следующие. Общий объем закупок по технологиям E-Procurement в 2007 г. составлял в среднем 19,86 %, что на 2,5 % больше чем в 2006 г. и на 4,72 % больше чем в 2004 г. [10].

Интересен опыт Российской Федерации по внедрению электронных технологий в практику размещения госзаказа. На диаграмме рисунка 1 видна динамика роста удельного веса электронных торгов (аукционов) в общем количестве процедур открытых торгов. В 2006 – 2011 гг. количество процедур электронного аукциона росло: в 2006 г. – 11592; в 2007 г. – 53321; в 2008г. – 82057; в 2009 г. – 77643; в 2010г. – 1692963, в 2011г. – 437410.



Рисунок 1 – Динамика удельного веса открытых процедур торгов в России

Примечание: разработано автором по данным Росстата

Для обеспечения прозрачности прокьюрента функционируют общероссийские официальные сайты для размещения информации о госзакупках и закупках госсектора. Для проведения электронных торгов на конкурентной основе отобрано пять операторов электронных торговых площадок: Сбербанк-АСТ, RTS Tender, ЭТП ММББ, Система электронных торгов Агентства по государственному заказу Республики Татарстан, Единая электронная торговая площадка. Согласно российскому законодательству по результатам электронных торгов заключается электронный контракт.

В Республике Беларусь в 2011 году динамика количества процедур госзакупок, осуществляемых посредством электронных аукционов также положительна, что видно на диаграмме рисунка 2. Функции официального сайта по закупкам выполнял сайт Национального центра маркетинга и конъюнктуры цен, информация о закупках размещалась в информационной системе «Тендеры». Функционировало два оператора электронной торговой площадки: Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен и Белорусская универсальная товарная биржа.



Рисунок 2 – Динамика количества процедур электронных аукционов в 2011 году

Примечание: разработано автором по данным Белстата.

Возникает вопрос: достаточно ли этого для обеспечения действенного функционирования тендерного механизма?

Изучение вопроса оценки действенности системы прокьюрента позволило выявить ряд методов и методик, применяемых для этих целей. К первой группе методов нами отнесены методы, основу которых составляет общенаучный метод логического анализа: метод «жизненного цикла прокьюрента» (Procurement Life cycle – англ.), метод «строительных блоков» прокьюрента (Building Blocks of Public Procurement – англ.), матричный метод, метод выявления факторов риска и определения проблемных зон, матричный метод, метод «дорожная карта» (Roadmap – англ.). В основе второй группы – методы экспертных оценок: балльная оценка конкурсных заявок, системы прокьюрента в ходе глубинного интервью, OGV-метод (Overall Greatest Value Evaluation Method – англ.), EFQM-модель оценки системы прокьюрента по «возможностям и результатам». В третью группу вошли методы наблюдения: сплошное статистическое и выборочное наблюдение. В четвертую группу вошли расчетно-аналитические методы: метод расчета обобщающих показателей, метод рейтинговой оценки, система сбалансированных показателей (Balanced Scorecard – англ.), методы статистического анализа, метод статистического контроля затрат (Statistical Cost Control, SCC – англ.), методы эконометрического анализа: подгруппа методов обоснования заказчиком начальной цены контракта: нормативный метод, метод одной цены, тарифный метод, метод индексации, запросный метод, проектно-сметный метод, метод расчета удельной цены основного параметра и другие.

Изучение утвержденных в сфере прокьюрента методик, использующих вышперечисленные методы, показало, что субъектами оценки в них является либо одно должностное лицо или ученый исследователь, либо группа лиц-экспертов малой численности. При этом во всех известных нам

методиках этот субъект – со стороны заказчика или органа государственного управления. Тогда как в механизме тендера, генетические корни которого произрастают из экономического отношения обмена, взаимодействуют обе стороны, представляющие заказчика – инвестора и поставщика-производителя (подрядчика, исполнителя).

По нашему мнению, если оценка проводится одним лицом или узкой группой лиц-экспертов, представляющих интересы только одной стороны, она не свободна от субъективизма. В механизме тендера орган государственного управления, руководство заказчика являются субъектами управления закупками, генерирующими управленческие воздействия. В существующих методиках не проводится оценки системы прокьюрента, функционирования тендерного механизма с позиций обратной связи. Но в социально-экономических системах управление не может быть полноценным без обратной связи.

Автором предлагается методика оценки функционирования тендерного механизма, основанная на принципе обратной связи, когда субъектом оценки является множество лиц, непосредственно занятых в организации и проведении, либо участии в тендерных торгах, представляющих обе стороны отношения обмена: заказчиков и участников торгов. В отличие от известных методик расширен состав экспертов-специалистов до статистически обоснованного объема выборки. Это позволит повысить объективность результатов, которые будут слабо зависимы от мнения одного или группы лиц. А также сделать оценку комплексной, избежав односторонности суждений. Содержание предлагаемой методики отличает от известных то, что она нацелена на оценку проявления сущностных организационно-экономических признаков тендерного механизма в процессе его функционирования. Дополнительно включены показатели, характеризующие тендерный механизм как способ выхода на новые рынки, развития экспорта, фактор обучения персонала, затраты труда на проведение одной процедуры.

Методика оценки реализуется в виде последовательности этапов: определение состава и численности выборки специалистов, профессионально занятых в сфере прокьюрента, в организации, проведении, участии в тендерах; разработка инструментария; сбор данных; логическая, аналитическая, статистическая, математическая обработка результатов; подтверждение гипотез; выводы и рекомендации по функционированию тендерного механизма.

Усиление тенденция унификации в развитии тендерного механизма в сфере прокьюрента, обусловило применение предлагаемой методики к выборочным совокупностям специалистов двух стран: Беларуси и России, что видно в таблице.

Таблица – Нормированные оценки признаков и характеристик функционирования тендерного механизма российскими и белорусскими специалистами

Показатели	белорусские	российские	отклонение
Прозрачность	0,67	0,622	-0,048
Конкурентность	0,68	0,602	0,078
Публичность	0,634	0,658	-0,024
Обоснованность начальной цены	0,638	0,548	0,09
Интегральный	0,6457	0,5851	0,0643
Выход на новые рынки через участие в тендерах	0,9487	0,758	0,1907
Обучение персонала тендерным торгам как фактор роста производительности специалистов	0,80769	0,828	-0,0203
Оценка затрат труда, чел.дн.	8,8625	28,838	-19,9755

Примечание – разработано автором по данным собственного исследования 2011-2012гг.

По результатам применения методики можно сделать следующие выводы. Оценки функционирования тендерного механизма специалистами обеих стран невысоки, но выше среднего уровня. Наиболее высокие оценки белорусскими специалистами у характеристики «выход на новые рынки через участие в тендерах», высоко оценена

важность фактора обучения персонала тендерным торгам. Средние затраты труда на проведение процедуры по оценкам российских специалистов выше. Наиболее низкие оценки даны таким признакам как публичность и обоснованность начальной цены, а российскими специалистами – конкурентности, что подтверждает необходимость совершенствования по данным признакам.

По нашему мнению, отождествлять инновационные технологии в прокьюременте только с введением процедуры электронного аукциона ошибочно. Тем более, согласно Закона 419-3 с 1 января 2013 года в электронном формате с применением электронной цифровой подписи будет организована и процедура проведения открытого конкурса.

Аукционные торги прокьюремента осуществляются, как правило, в отношении специфического объекта – аукционного товара, обладающего рядом характеристик, определяющих целесообразность его приобретения на электронном аукционе. Зарубежные источники к таким характеристикам относят: «возможность сформулировать подробное и точное описание объекта закупок; наличие конкурентного рынка поставщиков (подрядчиков, исполнителей), поставляющих товары, выполняющих работы, оказывающих услуги, отвечающие требованиям заказчика; критерии определения победителя поддаются количественному и денежному выражению» [11]. простые условия поставки.

Но, в вышеназванных характеристиках не указаны важные отличительные признаки, которые можно выявить на основе субъект-объектного подхода. Это: зависимость потребительских свойств товара от субъекта-покупателя. В простых массово производимых товарах потребительские свойства задает их производитель, который изготавливает их по собственной инициативе. Покупатель только изучает функционирующий рынок и подбирает подходящие для удовлетворения потребности характеристики и цены товаров, указывает их в аукционной документации.

Сугубо тендерные товары обладают другими специфическими характеристиками, им присущи уникальные потребительские свойства, дифференцируемые каждым отдельным заказчиком. Можно выделить три большие группы объектов, которые на аукционных и биржевых торгах не могут быть ни проданы, ни куплены. К первой группе тендерных объектов относятся продукты труда, изготавливаемые только по заказу, ко второй группе выполняемые только по заказу работы, к третьей группе относятся выполняемые только по заказу нетехнологические услуги. Потребительские свойства объектов тендерных товаров зависят от субъекта – заказчика, инвестирующего средства в их изготовление, он сам их задает и публикует в тендерной документации. Тендерные объекты, это, как правило, новые товары, или инновационные товары, требующие исследований и разработок. Они, как правило, не потребляются, а используются в процессе производства товаров, что позволяет отнести их к инвестиционным товарам, заказчиком которых выступает покупатель-инвестор.

Это позволяет прийти к выводу, что в отношении тендерных товаров инновации имеют свою специфику. Для ее более глубокого анализа нами предлагается в последующих исследованиях применить в комплексе метод построения модели жизненного цикла тендерного механизма и метод «строительных блоков».

Исследование тендерного механизма по стадиям его жизненного цикла позволило предложить следующие меры по стимулированию инноваций. *На пред-тендерной стадии* это: развитие информационных технологий и инфраструктуры; предварительное опубликование долгосрочных планов закупок и размещения заказов на инновационную продукцию; предварительное привлечение экспертов к определению критериев инновационной продукции; определение соответствующих этому технических, технологических критериев оценки предложений; задание в технических спецификациях требований к продукции, соответствующих критериям инновационности; определение

соответствующих уровню инновационности критериев квалификации участников процедур торгов; определение критериев выбора победителя торгов исходя из приоритета инновационных предложений; определение в конкурсной документации возможности подачи альтернативных предложений; определение заказчиком-инвестором начальной тендерной цены на основе критериальной оценки эффективности инвестиций в инновационные продукты; идентификация и оценка рисков инвестирования; развитие продукты тендерного кредитования участников торгов – субъектов малого бизнеса; выделение лотов для малых инновационных фирм; привлечение в комиссию экспертов в сфере инноваций. *На стадии проведения тендера:* обеспечение публичности вскрытия предложений; обеспечение прозрачности процесса торгов; право присутствия представителей общественного контроля; введение процедуры «переторжки» по нескольким критериям с приоритетом инновационных. *На пост-тендерной стадии* заключения и исполнения договора: мониторинг исполнения договора; оценка исполнения договора и формирование инновационного рейтинга поставщика (подрядчика, исполнителя) по результатам исполнения договора.

Таким образом, тендерный механизм на каждой стадии своего жизненного цикла может стимулировать инновации, создание инновационного продукта, привлечение инновационно-активных организаций в качестве участников торгов или наоборот.

Список использованных источников

1. Галанов, В. А. Логистика государственных закупок / В. А. Галанов, О. А. Гришина, С. Р. Шибяев; Под общ. ред. В. А. Галанова. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 247с.
2. METHODOLOGY FOR ASSESSMENT OF NATIONAL PROCUREMENT SYSTEMS / OECD, World Bank. – OECD, 2006. – 68 p.
3. UNCITRAL Model Law on Procurement of Goods, Construction and Services with Guide to Enactment / United Nations. – New York, 2011. – 108 p.
4. AGREEMENT ON GOVERNMENT PROCUREMENT/ WTO. – Режим доступа: http://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/gproc.htm - Date of access: 04.12.2006
5. DIRECTIVE 2004/18/EC OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of March 2004 on the coordination of the procedures for the award of public works contracts, public supply contracts and public service contracts. – Official Journal of European Union. – 30.04.2004. – L 134/114 – L134/240
6. Соглашение о государственных (муниципальных) закупках: ратифицировано Законом Республики Беларусь от 28.12.2010 №211-3 // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011
7. Building Blocks of Public Procurement / Procurement Toolbox. – Mode of access://<http://www.oecd.org/governance/toolbox>. – Date of access: 03.07.2012
8. E-Tendering Requirements for MDB Financed Procurement / ADB, IDB, World Bank, UN. – World Bank, 2009. – 11 p.
9. How to Quantify and realise the benefits from e-Tendering: National e-Procurement Project: Benefits Realisation Strand / Office of Government Commerce, UK. – UK: OGC, 2004. – 36 p.
10. Cross-Industry Report of Standard Benchmarks /CAPS Research. - CAPS: Center for Strategic Supply Research, 2008. – 10 p.
11. Концепция проекта федерального закона «О федеральной контрактной системе» / Министерство экономического развития Российской Федерации. – Режим доступа: // <http://www.economy.gov.ru>. – Дата доступа: 02.04.2011
12. Public Procurement for Research and Innovation: Expert Group Report, Developing procurement practices favorable for R&D and Innovation / Chair of the Expert Group R. Wilkinson, Department of Trade and Industry, United Kingdom, EUROPEAN COMMISSION. – Luxembourg: EUR, 2005. – 52 p.