

причиняется легковым автомобилям. Но в случае вины водителя грузового автомобиля применяется страховка ОСАГО. Ущерб, причинённый грузовой машине, как правило, незначителен, и в любом случае, руководство логистической компании найдёт способы взыскать затраты на ремонт со своего виновного штатного водителя. Вероятность же наступления тяжёлого ДТП с полным или частичным выходом из строя даже одного грузового автомобиля, а также криминальных случаев (угон и т. п.) и, соответственно, серьёзных расходов гораздо ниже общей стоимости КАСКО применительно ко всему парку. Таким образом, руководство логистического провайдера обычно не боится парка от угона ущерба, принимая риски на себя.

Как видим, крупному производителю, владеющему собственным парком автомобилей, в любом случае всегда выгодно передать его в управление профессиональной логистической компании, добившись благодаря этому снижения издержек на транспорт.

Передача автопарка на аутсорсинг позволяет:

- оптимизировать загрузку и использование транспортных средств, позволяет использовать автопарк для оказания услуг сторонним организациям;
- получать дополнительную прибыль за счет оказания услуг организациям по перевозке грузов, посредством эффективного использования существующего автопарка.
- снизить затраты на организацию доставки готовой продукции и поставки сырья и материалов включая затраты на содержание и обслуживание автопарка. Снижение стоимости сырья, материалов, готовой продукции произойдет за счет снижения транспортных расходов, поскольку стоимость сырья формируется исходя из цены поставки и транспортных расходов.

Список использованных источников

1. Бондарь, А. В. Логистика "Аутсорсинг – что это?"// Автоперевозчик. – 2009. – №2. – с. 65-69.

УДК 658.7

ПОТЕНЦИАЛ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РЕАЛИЗАЦИИ КОНКУРЕНТНЫХ МЕХАНИЗМОВ РАЗМЕЩЕНИЯ ЗАКАЗА И ЗАКУПОК

*Т.В. Касьянова, старший преподаватель,
УО «Витебский государственный технологический университет»,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Единое экономическое пространство, как утверждает теория и подтверждает практика, расширяет возможности для эффективной конкуренции, создает стимулы для экономического роста и преодоления кризисных явлений. Такая точка зрения, в частности отражена в аналитическом отчете Еврокомиссии [1], публикациях авторов Зубар В.В., Кузнецовой И.В., Цушко В. и других. В декабре 2010 года правительства трех стран Республики Беларусь, Республики Казахстан, Российской Федерации подписали многостороннее соглашение, определяющее единые правила осуществления закупок в электронной форме и введение национального режима для поставщиков-производителей и продукции трех стран. Для отечественных предприятий это с одной стороны расширяет возможности экспорта, а с другой, позволяет более качественно и с меньшими издержками организовать поступление входного потока ресурсов, оборудования, услуг на основе открытой конкуренции поставщиков-производителей (подрядчиков, исполнителей).

Потенциал эффективности понимается в настоящей статье как недоиспользованные возможности повышения действенности тендерного механизма размещения заказа и закупок, которые возможно реализовать на основе применения инновационных технологий их организации. О наличии такого потенциала и возможности его реализовать в практике свидетельствует зарубежный опыт организации размещения заказа и проведения закупок в электронной форме. Однако, единого методического подхода как к оценке эффективности прокьюрента в целом (системы размещения заказа и закупок), так и к оценке действенности тендерного механизма в настоящее время не сформировано. Единственным ранее утвержденным документом в нашей республике являлась инструкция по оценке эффективности процедур закупок на тендерной основе, утвержденная Постановлением Минэкономики Республики Беларусь № 165 от 31 июля 2003 г., ныне утратившим силу [2].

Проблему составляет и то, что предлагаемые методики и подходы, в том числе в зарубежных источниках, являются разноплановыми и разноуровневыми. Этот вывод был сделан автором статьи в результате системного анализа и сравнения подходов и методик в разработках: Института конкурсных технологий (г. Москва), Института управления закупками и продажами ГУ-ВШЭ (г. Москва), НИИ Системного анализа Счетной палаты Российской Федерации, НИЭИ Минэкономики Республики Беларусь, Глобального Центра стратегического исследования снабжения (университет Аризона, США), Университета закупок департамента обороны (США), Агентства правительственной коммерции Великобритании, Тендерного Комитета Правительства города Москвы, НАУЭТ (национальной ассоциации участников электронной торговли), Агентства по госзаказу Правительства Иркутской области, Тендерной палаты Украины, Методологии оценки национальных систем прокьюрента, разработанной совместно ОЭСР и Всемирным Банком, авторов Васильев С.И., Звягина К.В., Зубар В.В., Кирсанова И., Кузнецова И.В., Перов К.А. и других.

Разноуровневость точек зрения проявляется в различии уровней, на которых оценивается прокьюрент. Автором были систематизированы точки зрения по уровням, по нисходящей это: уровень системы размещения заказа и закупок в целом; уровень организации, занимающейся прокьюментом; уровень закупочного цикла; уровень общей оценки результатов проведения всех процедур за период; уровень одной процедуры; уровень под-процедур, как специфических составляющих тендерного механизма (оценки квалификации поставщиков, подрядчиков; оценки и сопоставления тендерных предложений участников торгов; отбора консультантов и экспертов; выбора специализированной организации, оператора торгов и других).

Разноплановость подходов проявляется в том, какие позиции и точки зрения берутся за основу для оценки эффективности прокьюрента. Автором они были систематизированы следующим образом. Это оценка эффективности на основе: 1) эффективности организации, занимающейся прокьюментом, по девяти факторам, из которых выделяют пять факторов возможностей (лидерство, политика и стратегия, люди, партнерство и ресурсы, процессы) и четыре фактора результатов (по клиентам, по персоналу, по социальным/общественным результатам, по ключевым индикаторам результативности), EFQM - модель [3]; 2) оценки качества функционирования системы по различным направлениям и критериям; 3) сбалансированной системы показателей по четырем направлениям (финансы, клиенты, совершенство процессов, знания и обучение); 3) обобщения фактических результатов процедур или их индикативной оценки; 4) критериальной оценки тендерных предложений; 5) критерия «Best-Value-for-Money» 6) экономии финансовых средств при проведении процедур и заключении контракта;

Особо следует выделить точки зрения по вопросу применения электронных технологий, в зарубежной литературе обозначаемых как e-Procurement, e-Tendering [4], [5]. Из анализа зарубежных источников нами выделены такие составляющие потенциала эффективности

внедрения этих инновационных технологий как снижение административных затрат и затрат на осуществление процедур, транзакционных издержек, экономию времени работы персонала.

Тендерный механизм открытых конкурентных торгов в мире признается основным методом прокьюремета. В странах ЕС открытая процедура составляла в среднем 73 % по количеству процедур от общего числа процедур прокьюремета, объявленных в официальном журнале ЕС в 2006-2009 гг., и 52 % по стоимости контрактов [6].

Но, относительно оценки действенности тендерного механизма в достижении целей эффективного функционирования системы прокьюремета в существующих точках зрения не проявляется некоего целостного подхода. В них фрагментарно присутствуют показатели или индикаторы, которые потенциально применимы к оценке тендерного механизма. Но, в той же степени, в какой они применимы и к другим процедурам закупок. Это не отражает в полной мере специфики его внутренних сущностных факторов, которые по нашему мнению, и обуславливают действенность тендерного механизма. В настоящей статье предлагается подход к оценке действенности тендерного механизма и потенциала эффективности внедрения инновационных (электронных) технологий, основанный на оценке его внутренних специфических сущностных факторов и соответствующих им рисков.

С позиций системного подхода тендерный механизм функционирует в определенной системе более высокого уровня (надсистеме). Поэтому критерии его действенности должны согласовываться с целями эффективности надсистемы. Системный анализ существующих подходов привел к выводу, что следует выделить такие согласующиеся общие критерии: экономность, результативность процедур, продуктивность затрат на организацию процедур. Внутренними специфическими факторами, которые определяют действенность тендерного механизма являются его: публичность, конкурентность и прозрачность, экономическая обоснованность уровня начальной цены и специфика конкурентного механизма формирования тендерной цены по результатам торгов. Для оценки по каждому из выделенных критериев автором разработана система количественных показателей, рассчитываемых по фактическим результатам процедур, и индикаторов, оценивающих качество тендерного механизма по его внутренним сущностным факторам.

В таблице приведены выделенные нами составляющие потенциала эффективности внедрения инновационных (электронных) технологий в функционирование тендерного механизма.

Приведенные в таблице составляющие характеризуют ключевые индикаторы тендерного процесса. Однако следует учесть также и результаты, проявляющиеся в повышении компетентности персонала, степени удовлетворенности заказчиков и участников процедур торгов; общественные и социальные эффекты. Равно как и затраты на развитие соответствующей инфраструктуры (электронных торговых площадок, инфраструктуры открытых ключей), на повышение квалификации персонала. Так только в мае-сентябре 2011 г. автор статьи участвовал в проведении более десяти консультационных и обучающих семинаров, организованных Национальным центром маркетинга и конъюнктуры цен МИД Республики Беларусь в г. Витебске, г. Минске. Например, в Японии семинары по вопросам закупок посетило в 2007 г. 386 чел., в 2008 г. – 364 чел., в 2009 г. – 393 чел. [7]. Тогда как только по Витебской области по новой электронной форме организации закупок это число слушателей превышено в разы.

Поскольку масштабное внедрение электронного формата процедур в практику размещения заказа и закупок в Республике Беларусь в соответствии с межгосударственным соглашением планируется в 2012-2014 годах, анализ фактических результатов – дело будущего. Но уже сегодня важно определить по каким составляющим можно будет оценить эффективность этого процесса.

Таблица – Составляющие потенциала эффективности внедрения инновационных (электронных) технологий по факторам действенности тендерного механизма размещения заказа и закупок

Факторы	Составляющие потенциала эффективности
Экономность	снижение затрат: материальных, трудовых
Результативность	рост удельного веса состоявшихся процедур, заключенных и не расторгнутых впоследствии контрактов
Продуктивность затрат на организацию процедур	улучшение показателей затрат на рубль экономии; затрат на рубль контракта
Публичность	повышение степени публичности, расширение возможностей для общественного контроля; снижение рисков антипубличности
Прозрачность	повышение степени прозрачности, снижение рисков антипрозрачности
Конкурентность	повышение коэффициента интенсивности конкуренции, снижение потерь уровня конкуренции в ходе процедур, снижение рисков антиконкурентного поведения сторон
Обоснованность начальной цены и специфика конкурентного механизма формирования окончательной тендерной цены	оптимизация параметров поиска ценовой информации (времени, издержек, результатов); возможность многократного изменения цены; снижение рисков ценовых манипуляций, завышения / занижения цен

Источник: разработано автором

Список использованных источников

1. Internal Market Scorecard / Edited V.R.Casais. - Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2009. – 32p.
2. Инструкция по оценке эффективности осуществления закупок товаров, работ и услуг на тендерной основе: утверждена Постановлением Министрств экономики Респ. Беларусь 31 июля 2003 г. № 165 // Консультант-Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО “ЮрСпектр”. – Минск, 2006
3. The Procurement Excellence Pilot: A simplified performance review system for Procurement Organisations / OGC, Office of Government Commerce, HM Treasury – UK: Crown Copyright, 1999. – 26 p.
4. 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.
5. Implementing e-tendering / Office of Government Commerce, UK. – UK: OGC, 2010. – 14 p.
6. Public Procurement in Europe: Cost and effectiveness. A study on procurement regulation. Prepared for European Commission / Ivan Strand, Paula Ramada, Eric Canton . - London Economics, 2011. – 128 p.
7. Japan’s Government Procurement: Policy and Achievements Annual Report (FY 2010 version) Toward Government Procurement Open to the World. - Mode of access: <http://www.jetro.go.jp>. - Date of access: 30.08.2011
8. О мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь от 30 декабря 2010 г. № 1923: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь 31 дек. 2010г. № 1923 // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011