

## Применение электронных систем закупок для нужд государственно-корпоративных предприятий

**А.П. Васенин**

*Экономический факультет МГТУ, кафедра экономики*

**Аннотация.** В статье рассматриваются вопросы применения электронных систем закупок для нужд государственно-корпоративных предприятий. Охарактеризованы основы использования электронных закупочных систем, приведены их преимущества по сравнению с обычными конкурсными закупками. На основе анализа текущего положения в области использования электронных систем закупок, показаны возможные направления расширения и совершенствования их функционала с целью повышения эффективности закупочной деятельности государственно-корпоративных предприятий.

**Abstract.** The paper considers the questions of application of purchase electronic systems used by state and corporation enterprises. The bases of Internet purchase systems and their advantages have been analysed. The possible ways of their expansion and perfection for increasing effectiveness of enterprises' purchase activity have been shown.

### 1. Введение

Вопрос сокращения издержек корпораций весьма актуален как для зарубежного, так и российского корпоративного управления. Одним из эффективных способов снижения издержек является проведение конкурсных закупок сырья, товаров и услуг. Конкурсный принцип снабжения позволяет производить закупки по оптимальным рыночным ценам при условии наличия конкуренции на рынке данного товара или услуги (Кузнецов, 2005). Использование электронных систем в сфере закупок призвано сократить трудоемкость организации и проведения конкурсов, сделать конкурсный процесс максимально открытым и прозрачным (Горбунов-Посадов, 2004). Интерес к закупочной деятельности именно государственно-корпоративных предприятий (акционерные общества с участием государства в капитале) предопределяется тем, что большинство из них исполняют важные для всей российской экономики функции (естественные монополии, предприятия социальной сферы, оборонная промышленность). Следовательно, актуальным является вопрос эффективного управления данными предприятиями со стороны собственников (особенно государства). Применение электронных систем закупок (ЭСЗ) является одним из способов повышения эффективности государственно-корпоративных предприятий (ГКП). В настоящее время использование электронных закупочных систем для нужд государственно-корпоративных предприятий регулируется следующими нормативно-правовыми актами российского законодательства: Гражданский кодекс РФ (статьи 447-449), Федеральный закон № 128 "О лицензировании отдельных видов деятельности" (от 27.07.2006), Федеральный закон № 149 "Об информации, информационных технологиях и о защите информации" (от 08.07.2006), Федеральный закон № 1 "Об электронной цифровой подписи" (от 10.01.2002).

### 2. Сущность электронных систем закупок

Электронная система закупок представляет собой программно-аппаратный комплекс, базовый функционал которого предоставляет возможность пользователям размещать конкурсные заявки, документацию и конкурентные предложения (аккумулируемые в базе данных ЭСЗ). Как правило, ЭСЗ имеют web-интерфейс и размещаются на каких-либо web-ресурсах в глобальной сети Internet. Таким образом, все участники торгово-экономического процесса (поставщики и закупщики) объединяются в едином информационном пространстве.

Основная отличительная особенность ЭСЗ по сравнению с обычным (неэлектронным) закупочным процессом заключается в значительном сокращении человеческого участия при проведении конкурсов. При этом роль конкурсных комиссий по-прежнему остается определяющей. Это основное свойство предreshает следующие преимущества ЭСЗ по сравнению с обычными конкурсными торгами:

- 1) недискриминированный доступ и равные конкурентные возможности для любого участника торгов – любая организация может зарегистрироваться в ЭСЗ и принять участие в конкурсе, повлиять на эту ситуацию менеджмент корпорации-закупщика никак не может;
- 2) объективность и прозрачность процесса закупок – отбирает лучшее по цене и условиям предложение, которое становится известно всем участникам торгов;

3) оперативность, сокращение времени подготовки и заключения сделок – как только конкурс зарегистрирован в ЭСЗ, о нем становится известно всем участникам системы, отпадает необходимость рассылать уведомления каждому потенциальному участнику тендера. За счет снижения трудоемкости организации торгово-закупочной деятельности (автоматизация многих операций) может быть значительно сокращен персонал, занимающийся закупочной деятельностью. На проведение обычных тендеров в регламенте закупок корпораций закладываются 3-7 % от суммы закупки (уведомление организаций-претендентов, подготовка документации, вознаграждение персоналу, проводящему конкурс). В системе электронных торгов фактически остаются лишь затраты на подготовку документации (Кузнецов, 2003);

4) возможность индикатирования цен – за счет статистических данных по ценам на товары и услуги, накапливаемых в ЭСЗ;

5) удобный доступ к комплексной отчетности по каждой сделке, которая находится в централизованном архиве ЭСЗ. Данная функция позволяет осуществлять эффективный контроль расходования денежных средств как со стороны управленцев организации-закупщика, так и со стороны контролирующих их деятельность органов, производить необходимую аналитику;

6) электронные документооборот – за счет использования электронно-цифровой подписи становится возможным быстрый обмен электронными документами (договоры, сопроводительные документы) между закупщиками и поставщиками. Достигается также экономия расходных материалов (бумага, принтерные чернила) за счет сокращения бумажного документооборота.

### 3. Обзор возможных вариантов использования электронных систем закупок

В настоящее время для российских корпораций существует несколько возможностей по применению ЭСЗ. Первый возможный вариант заключается в использовании ЭСЗ сторонних коммерческих организаций, которые предоставляют функционал своих автоматизированных систем на возмездной (платной) основе. На текущий момент в российском экономическом пространстве существует не более десяти таких ЭСЗ с довольно обширным функционалом, размещенных в глобальной сети Internet (например, <http://UseTender.com>, <http://www.b2b-npk.ru>, <http://www.b2b-avia.ru>, <http://www.b2b-energo.ru>, <http://tzs.elektra.ru> и др.). Достоинством такой схемы организации ЭСЗ является ее простота – требуется лишь зарегистрироваться в системе. Недостатки заключаются в платности ЭСЗ и ограниченности функционала (предлагается использовать то, что есть). Причем критерий платности сказывается не только на корпорации-закупщике, но и на поставщиках, например, значительная сумма за пользование ЭСЗ может ограничить доступ к системе предприятиям малого бизнеса.

Второй вариант заключается в приобретении типового решения ЭСЗ у сторонних разработчиков с последующей интеграцией web-интерфейса системы с web-сайтом корпорации. В настоящее время на российском ИТ-рынке ощущается интерес разработчиков программного обеспечения (ПО) к подобным системам – разработаны типовые ЭСЗ "Парус", "ЦФТ-Электронные закупки", "Электронные закупки (E-procurement)", "Cognitive Лот" и др. В данном случае за счет значительных первоначальных капитальных вложений (покупка ПО) достигается искоренение недостатка первого варианта – платности. Недостаток, связанный с ограниченностью функционала, сохраняется.

Третий вариант предполагает разработку ЭСЗ силами ИТ-подразделений самих корпораций. Стоимость разработки и внедрения такой системы, как правило, выше капиталовложений в типовую ЭСЗ стороннего производителя. Корпорации в этом случае также несут расходы по сопровождению системы. С другой стороны, в этой ситуации достигается преимущество в виде возможности оперативного расширения функционала ЭСЗ в ситуации изменения внутренней или внешней экономической среды корпорации (например, изменение закупочных регламентов, изменение российского законодательства и др.).

Представляется, что окончательное решение относительно выбора варианта использования ЭСЗ должно базироваться на тщательном аналитическом предпроектном обследовании закупочной деятельности корпорации и сопутствующих бизнес-процессов.

### 4. Предложения по повышению эффективности электронных систем закупок

Анализ существующих на сегодняшний день российских ЭСЗ показывает, что предоставляемый ими функционал не в полной мере учитывает переходный характер российской экономики. Основным недостатком российских ЭСЗ видится в том, что в них не в полной степени учитывается присутствие третьей стороны закупочного процесса – собственников акционерного капитала. Безусловно, акционеры не должны вмешиваться в вопросы оперативного управления производством, но исполнять контролирующие функции как собственники капитала они обязаны. Для этих целей создаются специальные контролирующие и ревизионные органы в системе управления корпораций, ежегодно

проводятся аудиторские проверки. В условиях нестабильности переходной российской экономики, когда национальная модель корпоративного управления еще полностью не сформировалась, слабо развита этика и культура корпоративных отношений, круг интересов менеджмента зачастую противоречит интересам собственников, что может отражаться на закупочном процессе, побеждать в конкурсах будут связанные общими личными целями с управленцами поставщики. Посредством использования ЭСЗ представляется возможным избавиться от этого недостатка, принимающего в России гипертрофированные формы. Для этого необходимо, чтобы применительно к ГКП владельцем ЭСЗ должно быть именно государство, что гарантированно обеспечивает финансовую прозрачность расходования средств и их экономию.

Действительно, если владельцем ЭСЗ будет государство, предоставляющее функционал системы всем предприятиям с государственным участием на бесплатной основе, то исключается возможность взаимосвязи менеджмента корпораций с оператором ЭСЗ (поскольку оператором является собственник). Исполнение государственными органами функции оператора ЭСЗ также не повлечет за собой необходимости участия государства в оперативном управлении корпорациями (это противоречит сущности современных корпоративных отношений) ввиду практически полной автономности системы и минимизации человеческого фактора (присутствия). Функции контроля и арбитража, которые обязан исполнять оператор ЭСЗ, могут быть возложены на уже существующие государственные органы, призванные управлять ГКП. Для поддержания и развития функционала ЭСЗ представляется возможным взимать небольшую плату (много меньше платы коммерческих ЭСЗ) с тех предприятий-участников ЭСЗ, в капитале которых государство не участвует. Данные денежные средства позволят своевременно развивать ЭСЗ с учетом высокой скорости изменения операционного окружения корпораций.

Основным "узким" местом в предложенной модели ЭСЗ остается процесс согласования и заключения договоров – на этом этапе управленцы могут попытаться сорвать подписание договора с "невыгодным" с их точки зрения поставщиком или изменить условия поставки. Поэтому в ЭСЗ должен быть предусмотрен механизм контроля над исполнением договоров. В некоторых из российских ЭСЗ существует лишь возможность краткого отображения состояния договоров ("на подписи", "заключен", "выставлен счет", "оплачен"). Для эффективных контрольных мероприятий этого не достаточно – должна существовать возможность фиксации каждого этапа договора (как согласование внутри корпорации, так и с контрагентом), что позволит корпоративным контрольным органам выявлять узкие места в договорном документообороте. В случае неподписания, расторжения или изменения условий договора, в обязательном порядке должно быть зафиксировано подробное разъяснение ответственных лиц корпорации и позиция поставщика по этому поводу.

В ЭСЗ также следует еще одну характерную особенность российской экономики, проявляющуюся в наличии в экономическом пространстве "неблагонадежных" фирм, "компаний-однодневок", в которых этика взаимоотношений с клиентами не всегда бывает на должном уровне. Возможность столкнуться с "ненадежным" поставщиком становится особенно опасной в ситуации, когда могут быть высоко вероятные и/или неприемлемо большие потери от неисполнения или ненадлежащего исполнения заключаемого договора (например, многократно превосходящие цену закупки). В этом случае в обязательном порядке должна быть учтена репутация поставщика, даже если он предлагает продукцию по более высокой цене. По нашему мнению, в ЭСЗ реализовать механизм учета репутации поставщиков можно посредством рейтинговой (балльной) системы.

Поскольку на "электронном", как и на обычном товарном рынке, компаниям-поставщикам требуется для подтверждения своей репутации совершить как можно больше успешных сделок, то представляется важным использовать "широкую" шкалу балльных оценок. Представляется, что достаточно будет использовать стобалльную шкалу рейтингов поставщиков. За каждую успешную сделку (при отсутствии претензий со стороны покупателя) поставщику автоматически начисляется один балл. При наличии претензий к поставщику с него снимаются баллы (вплоть до всех имеющихся у него), но при этом закупщик должен строго обосновать характер претензий. Далее при определении победителя конкурса эти баллы должны быть учтены. При этом учет рейтингов поставщиков не должен идти в ущерб закупщику, поэтому ценовые преимущества поставщиков с высокой репутацией (рейтингом) не должны быть слишком существенными. Думается, ценовое предложение поставщика-победителя конкурса с учетом рейтинговой системы не должно более чем на один процент превышать ценовые предложения других компаний, принявших участие в конкурсе. Таким образом, формализованное представление ценового предложения каждого участника конкурса в ЭСЗ при определении победителя будет выглядеть следующим образом:

$$C_{\text{итог}} = C_{\text{дств}} - C_{\text{дств}} \cdot (0,0001 \cdot P_{\text{пост}}),$$

где  $C_{\text{итог}}$  – цена предложения поставщика с учетом его рейтинга, которая рассматривается при определении победителя (номинальное ценовое предложение);  $C_{\text{дств}}$  – реальное ценовое предложение поставщика, которое будет фигурировать в договоре с закупщиком;  $P_{\text{пост}}$  – рейтинг поставщика в ЭСЗ,  $P_{\text{пост}} \in [0, 100]$ .

Таким образом, в предложенной модели, по нашему мнению, оптимально сочетаются интересы закупщиков и поставщиков – поставщики, заслужив определенную репутацию, могут рассчитывать на льготные условия при определении победителя конкурса, закупщики получают определенные гарантии "надежности" поставщиков при закупках товаров и услуг в ситуации, когда этого требуют обстоятельства. Предложенные выше размерность рейтинга поставщиков (стобалльная) и ограничение в превышении ценового предложения поставщиков с максимальным рейтингом (в 1 %) могут меняться в ходе функционирования ЭСЗ на основе накопленной статистики проведенных конкурсов в целях достижения оптимальной эффективности закупочной деятельности. С целью учета репутации поставщиков возможно применять также механизм, предусмотренный российским законодательством о госзакупках (ст. 19 Федерального закона № 94), заключающийся в ведении реестра недобросовестных поставщиков.

Представляется также возможным расширить функционал ЭСЗ для применения в следующих сферах: привлечение банковских кредитов и прочих финансовых средств сторонних организаций, рекрутинг (наем) персонала (высший менеджмент в том числе), привлечение организации-аудитора, продажа продукции собственного изготовления.

## 5. Заключение

В целом следует резюмировать, что применение электронных систем закупок (ЭСЗ) имеет большие перспективы. Опыт крупнейших российских и зарубежных промышленных предприятий энергетической, нефтегазовой и других сфер свидетельствует о том, что посредством применения ЭСЗ возможно достичь экономию денежных средств в размере от 1 до 20 % по сравнению с обычными методами закупок. В сфере закупок государственно-корпоративных предприятий должна применяться ЭСЗ, владельцем и оператором которой является государство, что обеспечивает финансовую прозрачность расходования средств и их экономию. С целью экономии средств на разработку такой ЭСЗ и обеспечения еще большей прозрачности представляется возможным использовать базовый функционал существующей государственной электронной закупочной системы [www.b2g-goszakupki.ru](http://www.b2g-goszakupki.ru) (обеспечивает инструментарий электронных закупок для государственных нужд, бесплатна для всех участников), с постепенным совершенствованием функций и инструментов, предоставляемых этой системой, с учетом специфики корпоративных закупок. Также при разработке механизмов организации электронных закупок для нужд государственно-корпоративных предприятий представляется целесообразным учитывать подобный опыт в сфере электронных госзакупок. Например, ст. 41 Федерального закона № 94 "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд" регламентирует четкий и прозрачный порядок проведения аукционов в электронной форме.

Существуют возможности по повышению эффективности автоматизированных систем в сфере корпоративных закупок, некоторые из них были представлены автором в данной статье.

## Литература

- Горбунов-Посадов М.М. Электронные государственные закупки. М., ИПМ им. М.В. Келдыша, 56 с., 2004.
- Кузнецов К.В. Конкурентные закупки: торги, тендеры, конкурсы. СПб., Питер, 368 с., 2005.
- Кузнецов К.В. Настольная книга поставщика и закупщика: торги, конкурсы, тендеры. М., Альпина Паблишер, 339 с., 2003.