

TRinSert

TRinSert — специальное ежеквартальное приложение журнала «TRinfo», основной темой которого является освещение процедур государственных закупок в сфере инноваций, а также закупок за счет собственных средств.

Данное приложение призвано предоставлять актуальную информацию в области закупок как специалистам, так и руководителям, связанным с проведением закупок.

Весь материал подается систематизированно, в рамках выделенных рубрик, которыми являются:

«Законодательная база» — рубрика, материалы которой будут направлены на обзор и анализ законодательства в области закупок инновационной продукции;

«Процедуры закупок» — в данной рубрике будут представлены обзоры используемых процедур закупок, в том числе проведения биржевых торгов и электронных аукционов;

«Международная практика» — материалы данной рубрики будут освещать международный законодательный и практический опыт проведения закупок;

«Финансирование закупок» — рубрика, материалы которой будут освещать вопросы привлечения кредитных ресурсов для финансирования закупок, проводимых организациями различных форм собственности;

«Эффективное оборудование» — рубрика с материалами по вопросам выбора закупаемого оборудования с точки зрения эффективности его дальнейшего внедрения и использования;

«Инновации в закупках» — рубрика, посвященная материалам по совершенствованию используемых методик проведения процедур закупок, а также методик оценки коммерческих предложений. При этом главной целью таких усовершенствований, ко-

нечно же, будет повышение эффективности использования денежных средств. Данная рубрика будет освещать узкоспециализированные моменты процедур закупок, включая вопросы разработки критериев оценки коммерческих предложений, обоснованно повышающих эффективность использования денежных средств, вопросы оценки этапа жизненного цикла при выборе закупаемых инновационных технологий, вопросы оценки совокупной стоимости эксплуатации закупленных технологий и сопоставления данной стоимости с экономическим эффектом и т. д.;

«Практика» — в данной рубрике будут представлены примеры проведения закупок инновационной продукции конкретных предприятий с анализом их проведения;

«Метрология в закупках» — рубрика, материалы которой будут освещать вопросы совместимости метрологических стандартов Республики Беларусь и иных стран при закупке иностранного оборудования;

«Вопросы экологии» — рубрика с материалами по вопросам экологической оценки закупаемого инновационного оборудования, а также вопросам его утилизации.

При этом, как и все не стоит на месте, актуальные материалы будут рождать новые рубрики, отвечающие вызовам времени.

В случае если у Вас есть вопросы, а также необходимость поиска решений в возникших ситуациях, либо бесценный опыт по решению возникших проблем, который будет интересен читателям, Вы можете связаться с редакцией по электронной почте editor@3info.by.

Электронные аукционы. Оценка практического опыта поставщиков

Новый этап развития механизмов проведения процедур закупок, который связан с электронным документооборотом и электронными закупками, предоставляет как новые возможности, так и определенные сложности переходного периода.

Коренные изменения в области проведения закупок, произошедшие в начале 2013 г., заставили как покупателей, так и поставщиков менять наработанные механизмы ведения дел. При этом и для первых, и для вторых есть как положительные, так и отрицательные моменты таких изменений.

Такие моменты, касающиеся проведения закупок покупателями, обсуждались довольно подробно, поэтому TrinSert провел опрос среди поставщиков, которым предлагалось ответить на вопросы, касающиеся эффективности их участия в закупках, а также поделиться тем, какие технические либо функциональные сложности существуют у поставщиков во время проведения электронных аукционов, какие нестандартные ситуации, особенности, положительный либо отрицательный опыт они могут отметить при участии в электронных аукционах, а также предложить свое видение возможных усовершенствований действующих правил.

Поставщики, принявшие участие в опросе, представляли самые разные области деятельности: от компьютерной техники до лабораторного и медицинского оборудования.

Результаты обработки поступивших анкет показали схожие сложности при участии поставщиков в процедурах закупок.

Далее тезисно представим наиболее существенные аспекты результатов данного опроса, о которых говорили поставщики.

- *Положительным моментом является делегирование права проведения процедуры закупки третьей стороне, а от заказчика только требуется разместить приглашение и получить результат.*

- *В некоторых случаях заказчиками некорректно оформляются приглашения к закупке.*

- *Финансовые и трудовые затраты на подготовку документов для участия в аукционах значительно повысились.*

- *Размещение коммерческих предложений на торговой площадке Белорусской универсальной товарной биржи довольно затянато и запутано. Наиболее удобно работает торговая площадка Национального центра маркетинга и конъюнктуры цен.*

- *Неудобны существенные различия между программным обеспечением электронных аукционов на площадках zakupki.butb.by и www.goszakupki.by*

- *Бывают случаи, когда конечные даты подачи предложений выпадают на выходные дни, в которые площадки не работают.*

- *Негативным моментом является невозможность предложить альтернативу запрошенному товару, а это существенно снижает возможность заказчика выбирать, потому как если предложить прибор, который подходит по ТЗ, то может оказаться дорого, а предложить аналог — дешевле. И в таком случае сложно сделать выбор, что предложить, т.к. в первом случае можно не пройти по цене, во втором — по соответствию ТЗ.*

- *В некоторых случаях предложения отклоняются по несущественным причинам: не та форма заявления, не так заполнены графы и т.д.*

- *Негативным моментом является отсутствие прозрачности по отклонению предложения поставщика «по техническому несоответствию» без указания конкретного «несоответствия».*

- *Негативным фактором является зависимость от наличия/отсутствия интернет-связи в конкретный момент во время торгов.*

- *Возможна ситуация, когда большое количество торгов по большому числу лотов одного заказчика начинаются одновременно.*

- *При участии в российских аукционах против поставщиков из РБ могут быть применены технические средства блокировки IP-адресов из Беларуси.*

- *При проведении торгов на схожий по качеству товар цены действительно снижаются в большей степени, чем ранее.*

• По сути, главным критерием всегда является только цена товара при покупке. При этом не учитывается ни стоимость дальнейшей эксплуатации, ни стоимость ремонта. Например, закупка принтеров, для которых также важна стоимость расходных материалов и др.

• Поставщики качественного товара стали больше проигрывать тендеров компаниям, существующим на рынке 1-2 года, которые ориентированы на более дешевый и некачественный товар.

• Поскольку фактически единственным критерием выступает цена товара, то вопрос качества оказывается едва ли не на последнем месте. Многие участники предлагают наиболее дешевые товары неизвестных производителей. Как правило, победителями аукционов становятся малоизвестные компании, которые к тому же потенциально не смогут или не намерены выполнять гарантийные обязательства. При этом ради минимизации цены могут использоваться и неофициальные поставки.

Также были сделаны предложения по усовершенствованию некоторых аспектов проведения электронных аукционов.

• Необходимо допускать к размещению на сайте правильно оформленные и корректные приглашения к закупке.

• Необходимо обязать заказчика подробно описывать содержание документов, которые он хочет видеть в аукционном предложении, и их форму.

• Необходима более тщательная проработка заказчиком ТЗ, тогда не будут предлагаться дешевые и некачественные товары, а заказчик будет защищен от покупки «кота в мешке».

• Необходимо провести обучение персонала банков РБ по технике предоставления банковской гарантии для электронных аукционов.

• Необходимо унифицировать программное обеспечение электронных аукционов на обеих площадках.

• Необходимо обязать заказчика устанавливать время торгов по разным

лотам с интервалом как минимум 15 минут, а не в одно и то же время.

• Аукцион целесообразно проводить на конкретный товар без слов «или аналог», тогда Покупатель купит нужный ему товар по наиболее выгодным условиям (более низкой цене, меньшими сроками поставки, лучшими условиями оплаты и т.п.). При нынешней системе покупатель вынужден приобретать самый дешевый товар сомнительного качества.

• Необходимо предъявлять квалификационные требования к участникам аукциона в области долгосрочности опыта работы на рынке (например, не менее 2 лет), а также исковой устойчивости участника (например, исковая устойчивость поставщика в ликвидных активах не менее 50% от стоимости поставляемого товара).

Данные негативные аспекты и предложения по усовершенствованию проведения аукционов сделаны поставщиками исходя из субъективного виде-

ния своего собственного опыта участия в закупках. И некоторые из них содержат рекомендации, от которых и пытались уйти с помощью электронных аукционов, но которые, как видно, имеют более весомые иные негативные последствия.

Конечно, введение электронных аукционов ставило перед собой определенные цели, которые, как представляется, были достигнуты, но цена таких достижений пока кажется значительно большей, чем можно было предполагать.

Делая такой вывод, остается только работать в направлении корректирования существующих правил с целью дальнейшего их совершенствования.

