

Таким образом, получаем такую же ситуацию, когда по первой методике, самой неточной, после увеличения срока поставки Поставщиком №2 балльная оценка Поставщика №1 не изменилась, а конкуренты получили значительно меньшие оценки.

По второй методике, после увеличения срока поставки Поставщиком №2, балльная оценка Поставщика №1 очень значительно уменьшилась, как и оценки конкурентов. Однако абсолютное изменение балльной оценки Поставщика №1 составило $6,66 - 0,83 = 5,83$, что значительно ниже абсолютного изменения балльной оценки конкурентов, например Поставщика №6, которое составило $10 - 1,25 = 8,75$.

Третья методика оказалась совершенной для данного случая, когда наибольший натуральный показатель предложения поставщика является наихудшим, т.к. для всех участников уменьшение баллов произошло на одну и ту же величину: для Поставщика №1 изменение составило $6,66 - 0,83 = 5,83$, для Поставщика №3: $7,5 - 1,67 = 5,83$, для Поставщика №4: $8,33 - 2,5 = 5,83$, для Поставщика №5: $9,16 - 3,33 = 5,83$, для Поставщика №6: $10 - 4,17 = 5,83$. Данный факт показывает, что внесение

каких-либо чрезмерных изменений в диапазон натуральных величин показателей предложений участников не приведет к изменению разницы в полученной балльной оценке.

При этом данный случай является самым важным, т.к. самые весомые критерии всегда связаны со стоимостью, а это и есть случай, когда наибольший натуральный показатель предложения поставщика является наихудшим, а наименьший — наилучшим.

Таким образом, ни одна из трех методик балльной оценки не является абсолютно устойчивой к махинациям поставщиков. При этом наиболее точна усовершенствованная методика.

В заключение отметим, что всегда стоит обращать внимание на предложения участников, которые значительно выделяются по своим показателям из остальных, и прежде чем проводить балльную оценку предложений поставщиков, необходимо удостовериться в намерении поставлять продукцию на заявленных условиях и отсутствии сговора.

© Мороков Андрей Сергеевич

Аутсорсинг закупочной деятельности как результат ее аудита

В настоящее время в Республике Беларусь абсолютное большинство организаций осуществляет все виды своей деятельности с помощью стандартного механизма использования наемных работников. При этом под всеми видами деятельности понимаются как основной вид деятельности организации, например производство какого-либо продукта, так и неосновные, которые обслуживают основной в рамках существующих правил ведения хозяйственной деятельности: бухгалтерский учет, закупки и т.д.

Неосновные виды деятельности достаточно стабильно и успешно осуществляются в организациях в случаях, когда ими занимаются отдельные структурные подразделения, департаменты либо отделы. Например, закупочная деятельность осуществляется отдельным отделом и для специалистов такого отдела является основной.

Однако, когда закупками занимаются не специализированные отделы, а, например, технические специалисты иных отделов по причине малочисленности закупок

и, как следствие, нецелесообразности выделения отдельного структурного подразделения, то в таких случаях организацию могут ждать значительные негативные последствия. В связи с тем, что для такого работника закупочная деятельность не является основной, знаний и опыта в достаточном количестве он не имеет, то такая ситуация потенциально может привести к значительным нарушениям механизмов проведения процедур закупок и причинению материального ущерба компании.

В зависимости от типа организации и от того, чьи денежные средства такой специалист тратит при проведении процедур закупок, соответствующие проверки контролирующими органами способны выявить такие нарушения с дальнейшими последствиями согласно действующему законодательству.

Руководитель любой организации должен понимать, что такие объективные причины, как отсутствие у технического специалиста знаний и опыта в области проведения процедур закупок, а также субъективные причины (напри-



мер, невозможность или нежелание уделять достаточно внимания выполнению функций обеспечения производства и правильному проведению этапов процедуры закупки) могут привести к значительным последствиям. А из практики рассмотрения таких случаев следует, что руководитель принимает решение о более квалифицированном выполнении функций обеспечения производства только после проведенного аудита закупочной деятельности и выявления значительных нарушений.

Какой выход можно найти из сложившейся ситуации? В развитых странах любой неосновной вид деятельности допустимо осуществлять самостоятельно силами нанятого персонала, а можно передать его ведение сторонней компании, т.е. произвести аутсорсинг, либо воспользоваться услугами сопровождения данной деятельности, при котором сторонней организацией будет оказываться только консультативная поддержка, а непосредственное выполнение будет осуществляться персоналом организации.

Закупочная деятельность не является основной практически для всех организаций. Исключение состав-

ляют только сами аутсорсинговые компании, которые берутся за данный вид работы. Такие компании стремятся к совершенствованию, а заказчик получает наиболее квалифицированное выполнение неосновного вида деятельности, которое только можно найти на рынке данных услуг.

В настоящее время рынок аутсорсинговых услуг Беларуси достаточно развит только в области бухгалтерского учета. В сфере закупочной деятельности таких предложений практически нет. Это результат в том числе и отсутствия спроса на данные услуги, т.к. организации предпочитают идти по известному пути, ничего кардинальным образом не меняя.

Выходом может стать принятие существующих предложений либо сотрудничество с зарубежными компаниями. Только вся сложность заключается в том, что такое кардинальное решение может быть принято лишь по результатам аудита закупочной деятельности, в ходе которого будут выявлены материальные ущербы организации. Так стоит ли ждать?

© Мороков Андрей Сергеевич