

Review премия «лидер конкурентных закупок»

Бег с препятствиями

За последние годы сфера закупок в России сильно преобразилась. Бизнес-процессы, протекающие на разных этапах закупочного цикла, автоматизируются. В частности, многие компании проводят закупки на электронных торговых площадках (ЭТП). По данным Еврокомиссии, на сегодняшний момент наша страна входит в топ-5 европейских стран по уровню проникновения электронных торгов, опережая, например, Италию и Испанию. Несмотря на очевидный прогресс, сохраняются факторы, замедляющие рост сферы закупок.

— тенденции —

Сильный старт

Серьезным шагом на пути к современному рынку закупок стала выработка правил игры для его участников. Формирование законодательной базы изначально было инициировано для того, чтобы сделать прозрачными и эффективными закупки госучреждений и компаний с государственным участием.

В 2012 году вступил в действие федеральный закон №223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». Его задачей стало регулирование закупок компаний с государственной долей более 50%, формирование общих требований к проведению процедур с целью усиления информационной открытости и свободной конкуренции. Нормы закона потребовали от компаний, подпадающих под его действие, максимальной публичности закупок. В результате игроки начали массово проводить процедуры на ЭТП, вырабатывать внутренние регламенты о закупках и четко выстраивать работу внутри компании.

В 2013 году был существенно модифицирован закон, регламентирующий закупки государственных и муниципальных учреждений на бюджетные средства. Новый федеральный закон №44-ФЗ должен был стимулировать развитие закупочного процесса в этих организациях, повысить его прозрачность, прежде всего за счет перевода закупок в электронную форму. В итоге в 2013 году госзаказчики провели в электронной форме около 9 млн торговых процедур общим объемом 6,5 трлн руб.

Изменения в области госзакупок стали стимулом и для коммерче-



Количество процедур, проводимых в электронном виде, стабильно увеличивается

ских компаний. Такие организации начали закупать товары и услуги на независимых ЭТП или на собственных корпоративных площадках, понимая, что это дает возможность выбирать лучшее из множества разных предложений и получать существенную экономию.

Количество процедур, проводимых в электронном виде заказчиками из всех трех рассмотренных сегментов, продолжает стабильно увеличиваться в последнее время. Так, по совокупным данным с электронных площадок, за девять месяцев текущего года количество процедур выросло примерно на 35% по

сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Положительная динамика, хотя и с более низкими темпами роста, наблюдается и в объемах процедур.

Связано это с выходом на площадки представителей среднего и малого бизнеса. Дело в том, что исторически закупщиками на независимых ЭТП выступали крупные энергетические корпорации (такие как ОАО «Холдинг МРСК», ОАО «Интер РАО ЕЭС», ОАО «РусГидро» и т. д.). Представители малого и среднего бизнеса чаще исполняли роль поставщиков. Но в последние годы ситуация существенно изменилась. Теперь нередки случаи, когда одна и та же компания участвует как поставщик в процедурах на ЭТП и одновременно проводит свои собственные закупки.

Закупочная деятельность таких участников на ЭТП существенно отражается на росте количества процедур и в гораздо меньшей степени — на их объеме.

Преодоление барьеров

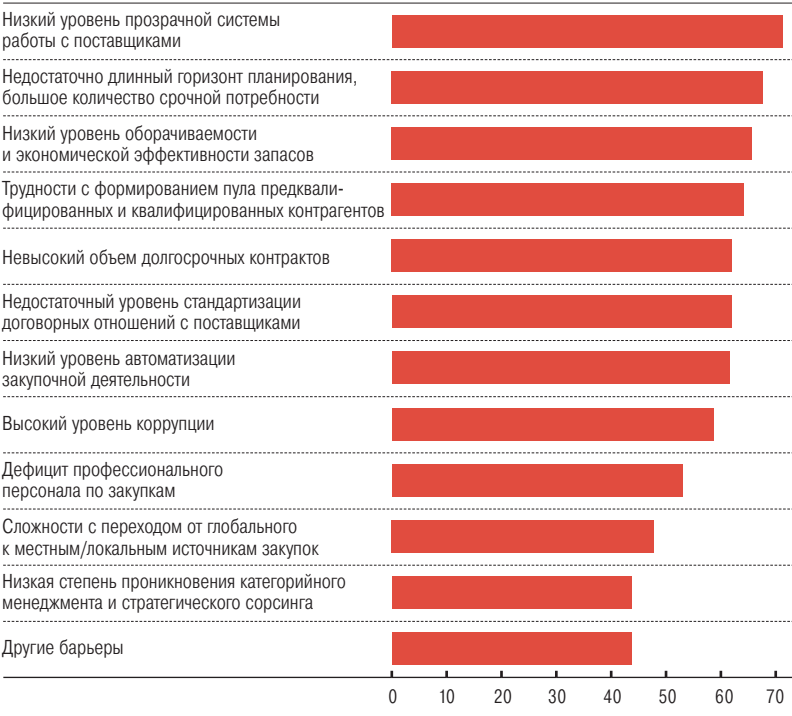
Изменение законодательства в области закупок стало стимулом для использования независимых ЭТП. Однако организацией торгов закупочный цикл не ограничивается — это лишь часть большой цепочки поставок.

«На каждом этапе закупочного цикла закупщик сталкивается с определенными барьерами. Они могут быть специфичными для отдельной взятой компании или отрасли, но большинство снабженцев все-таки пытается преодолеть очень

ФАКТОРЫ, ОСЛОЖНЯЮЩИЕ ТРГОВО-ЗАКУПЧНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

ИСТОЧНИК: ОПРОС, ПРОВЕДЕННЫЙ НА ПЛОЩАДКЕ B2B-CENTER.RU СРЕДИ ЗАКУПЩИКОВ.

Количество респондентов, отметивших данный фактор (%)



похожие трудности», — говорит генеральный директор B2B-Center Алексей Дегтярев. По результатам проведенного компанией исследования было выявлено, что чаще всего закупщиков беспокоят вопросы взаимодействия с поставщиками: три из топ-5 барьеров закупочной деятельности были связаны именно с этим. Так, 71% респондентов признали острой проблемой недостаточный уровень прозрачности при работе с поставщиками. Отметим респонденты и трудности с созданием пула квалифицированных поставщиков, и низкий уровень долгосрочных контрактов.

Процесс планирования закупок, по мнению опрошенных, также далек от совершенства. Несвоевременное предоставление заявок от внутренних заказчиков назвали барьером 65% респондентов. Тревожат опрошенных также невысокий уровень оборачиваемости и экономической эффективности запасов.

Чуть более низкий приоритет имеют проблемы, связанные с не-

достаточной степенью автоматизации закупочной деятельности — их выделил 61% респондентов. Среди задач, которые необходимо решать заказчикам в этой области: автоматизация выбора поставщика и контроля исполнения заявок, внедрение систем электронного документооборота и управления складскими запасами, а также использование сервисов электронных платежей.

Дефицит квалифицированных кадров отметили как серьезную трудность 53% опрошенных. «Сложности, связанные с недостатком профессиональных знаний, будут все чаще беспокоить закупщиков по мере дальнейшего развития отрасли, повсеместного внедрения инновационных решений и новых управленческих механизмов», — считает Алексей Дегтярев. — Тогда остро встанет вопрос о специальных образовательных программах, которых сейчас на рынке образовательных услуг недостаточно».

Василий Стрельников

Электронные закупки сохраняют тенденцию к росту

— площадки —



В сегменте закупок по 223-ФЗ видна более серьезная динамика, так как законодательство для компаний этого сегмента уже прошло свою стадию турбулентности. При этом рост количества закупок обусловлен новыми инвестиционными проектами в области масштабного строительства. Так, по результатам третьего квартала 2014 года было проведено на 61% больше электронных процедур, чем годом ранее.

Согласно данным B2B-Center, похожая положительная динамика характерна для коммерческих закупок. По результатам третьего квартала текущего года число электронных процедур в этом сегменте на 26,5% превысило результаты аналогичного периода прошлого года. Однако ряд компаний предпочитает не размещать информацию о закупках в открытом доступе, проводя закрытые процедуры на независимых или собственных корпоративных электронных торговых площадках, отмечают в B2B-Center.

Особенности законодательства каждого из сегментов предопределяют типы процедур, наиболее часто объявляемых закупщиками. Так, в секторе государственных закупок значительно выросла доля закупок в форме электронного аукциона — с 42% в 2013 году до 58% в 2014 году. «Это большой показатель, он стабильно высок, однако надо понимать, что он формируется за счет принудительной отправки на электронных аукционы заказчиков, которые обязаны размещать на электронных площадках определенные группы товаров», — говорит председатель общественной коллегии Национальной ассоциации институтов закупок, директор Международного института развития контрактных отношений Ольга Анчишкина. Однако, по словам эксперта, даже эта форма закупок до сих пор не является идеальной. «Вокруг электронных аукционов есть много невыясненных вопросов — что является предметом этих закупок, и это основной минус принудительного пути. Более того, электронный аукцион не является полноценной формой электронной закупки — это переходная форма, которая затем приводит к вполне

ясному формату: электронному магазину», — говорит госпожа Анчишкина. По ее словам, этот формат знаком очень многим потребителям. «В свою очередь, развитие электронного аукциона может восприниматься как один из этапов более сложных и многораундовых закупочных процессов, когда постепенно отбираются поставщики продукции вначале по квалификации, потом по техническим условиям. Из поставщиков, прошедших первый тур, отбирают участников во второй», — говорит эксперт. По ее словам, развитие электронных закупок должно происходить, во-первых, в форме переговоров, во-вторых, как этап электронного аукциона. «Однако на сегодняшний день как один из процедурных этапов электронный аукцион недооценен и его потенциал у нас используется не в полной мере», — добавляет Ольга Анчишкина.

Доля процедур в форме закупки у единственного поставщика, напротив, несколько уменьшилась — с 20% в 2013 году до 15% в 2014 году, сократился запрос котировок/цен с 33% в 2013 году до 14% в 2014 году. В свою очередь, для сегмента закупок по 223-ФЗ в равной степени доминируют закупки у единственного поставщика (34%), запрос котировок/цен (31%) и запрос предложений (20%). Аналогичное распределение было и в 2013 году (31%, 29%, 24%). В сегменте коммерческих закупок лидируют запрос предложений (52%) и запрос котировок/цен (37%). В 2013 году эти доли распределялись 48% и 50% соответственно.

Год грядущий

По словам участников рынка, потенциал развития электронных закупок во многом кроется в участии малого и среднего бизнеса в государственных заказах. Например, доля контрактов малого и среднего бизнеса составляет сейчас менее 10% от суммы госзаказа. В планах российского правительства увеличить к 2018 году этот показатель до 25%.

Еще одна точка роста связана с глубиной проникновения электронных процедур. Пока доля торгов, проводимых на независимых ЭТП и собственных корпоративных площадках компаний, составляет, по мнению экспертов рынка, около 30%

от общего числа. При этом большая часть процедур по-прежнему анонсируется в формате объявлений на сайтах компаний.

В рамках контрактной системы в ближайшее время планируется внести ряд поправок, согласно которым все закупочные процедуры будут проводиться на электронных торгах. В этих условиях аналитики Газпромбанка прогнозируют увеличение объема корпоративных закупок в электронной форме на 2,5 трлн руб. в 2014 году. Основным фактором роста станет переориентация на отечественных поставщиков в результате международных санкций против России (1,2 трлн руб.). Существенный вклад принесет переход «Роснефти» на электронные процедуры размещения заказа (0,9 трлн руб.), а также выведение государственных закупок из-под действия 44-ФЗ в пользу 223-ФЗ (0,4 трлн руб.).

Более того, санкции повлияют на снижение доли импортных ИТ-систем в корпоративном секторе, а также повысят доверие к отечественным электронным торговым площадкам, построенным в большей степени на основе российского софта. В числе основных преимуществ использования российских площадок чаще всего называют понятность их конечных бенефициаров, что существенно сокращает риски утечки корпоративной информации.

По итогам 2014 года, согласно прогнозу аналитиков Газпромбанка, наибольший рост объемов электронных закупок ожидается в нефтегазовом секторе (37%), машиностроении (34%), энергетике (28%) и металлургии (23%). При подготовке прогноза учитывались разнообразные последствия введения санкций в отношении России: необходимость переориентации стратегических предприятий на отечественных поставщиков, ограничение доступа к иностранному финансированию, рост неопределенности со стороны иностранных инвесторов, угрозы отказа от обслуживания систем SRM (Supplier Relationship Management) со стороны иностранных вендоров. В результате во многом развитии электронных закупок будет способствовать масштабная программа по импортозамещению.

Леонид Алексеев

КАЧЕСТВО И ЕДИНСТВО РЕШЕНИЙ

Группа компаний «Интегра» занимает ведущие позиции в России в сфере предоставления комплексных нефтесервисных решений для всех этапов жизненного цикла месторождения

Наш портфель услуг:

- > проектирование, мониторинг и оптимизация разработки месторождений
- > бурение скважин различных конструкций, назначений и категорий сложности
- > текущий и капитальный ремонт скважин
- > широкий спектр технологических сервисов при строительстве скважин
- > услуги по исследованию скважин
- > аренда и сервис нефтегазового оборудования
- > производство бурового инструмента и оборудования для исследования скважин

Качество работ, охрана труда, производственная и экологическая безопасность являются основными приоритетами в нашей работе. «Интегра» всегда стремится предоставлять услуги и оборудование, соответствующие высочайшим стандартам качества.

ИНТЕГРА

РЕКЛАМА

www.integra.ru