

Аукционный Вестник

ВСЕРОССИЙСКИЙ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

www.auctionvestnik.ru

№184 (04.134) пятница, 4 апреля 2014 г.

СЕГОДНЯ В НОМЕРЕ

Закупка товаров (работ, услуг): основные требования при проведении работ по текущему ремонту в Республике Беларусь



С целью правильного применения требований законодательства, предотвращения неблагоприятных финансовых последствий при определении типа выполняемых работ разберемся: что такое текущий ремонт

4 стр.

Национальная ассоциация институтов закупок приглашает руководителей предприятий топливно-энергетического комплекса, их закупочных подразделений, а также поставщиков принять участие в первой общероссийской конференции «Закупки в энергетике – 2014»

5 стр.

Вопрос юристу

Был наложен административный штраф за нарушение закона № 44-ФЗ, но ответственный сотрудник (контрактный управляющий) у заказчика уже не работает. Кто должен оплачивать штраф?



На этот и другие вопросы из редакционной почты отвечает доктор юридических наук, ведущий научный сотрудник Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации Ольга Беляева

6 стр.

Компания «Фогсофт» заявила о выпуске усовершенствованной платформы iTender для создания корпоративных и коммерческих электронных торговых площадок. Платформа адаптирована под мобильные устройства и имеет новый удобный интерфейс. Подробнее об этом на стр. 8

Информационные сообщения о торгах

8 стр.

ДМИТРИЙ ГАНЕНКО: «Добиться синергии в закупках можно с помощью многоконтрактных торгов и пакетных сделок»

Дмитрий Ганенко:



«Аукционный Вестник» (А.В.): Дмитрий Юрьевич, в каких случаях, на Ваш взгляд, компаниям-закупщикам целесообразно использовать многоконтрактные торги и пакетные сделки?

Дмитрий Ганенко (Д.Г.): Затраты поставщика на исполнение контракта часто зависят от того, какое количество и каких именно контрактов он готов обслуживать параллельно. В этом случае закупщику целесообразно позволять подавать пакетные заявки, учитывающие подобное обстоятельство. Очевидно, что средняя стоимость обслуживания двух смежных регионов будет существенно ниже стоимости обслуживания одного из них, так как часть основных затрат может использоваться для обоих регионов. В связи с этим необходимо предоставить участникам конкурентных торгов возможность подавать заявки, условия которых будут действительны только в случае получения контракта на оба региона.

А.В.: Расскажите, пожалуйста, о методах организации закупок множественных контрактов, обладающих положительной комплементарностью (взаимодополняемостью), когда затраты поставщика на обслуживание каждого контракта зависят от того, какие другие контракты он исполняет для заказчика в этот момент.

Д.Г.: Закупщик может использовать разные методы организации торгов: одновременный аукцион на повышение, закрытые торги с пакетными ставками, аукцион Викри в закупках, закрытые торги «стратегий» с принятием пакетных заявок и другие. Выбор наиболее предпочтительной для закупщика формы конкурентных торгов определяется характером и масштабами комплементарности. Мы говорим о том, что группа лотов (контрактов) представляет для поставщика положительную комплементарность (complementarities) в тех случаях, когда издержки на выполнение всех контрактов ниже, чем сумма издержек по выполнению каждого отдельного договора. Для телекоммуникационной

Опыт работы: 17 лет работы в телекоммуникационной отрасли, 11 лет работы в структурах АФК «Система» (ЗАО «Система Телеком», ОАО АФК «Система», ОАО «МТС»), более 6 лет работы над проектом МТС Индия (SSTL)).

Образование: факультет радиотехники Московского института электронной техники (МИЭТ), управленческое образование (Президентская программа подготовки управленческих кадров), маркетинговое образование (бизнес-школа МИРБИС), международное образование (программа SABIT Министерства торговли США), ежегодное повышение квалификации в сфере управления (МГУ имени М.В.Ломоносова и др).

Дополнительно: участие в организации международной премии «Лидер конкурентных закупок – 2013», лауреатами которой стали ОАО ФСК ЕЭС, госкорпорация «РОСАТОМ», ОАО АНК «Башнефть», ОАО «Газпром нефть», ОАО «Татнефть», ОАО ХК «Сибирский цемент», ПАО КБ «Приватбанк», YUM! Restaurants; взаимодействие с международными экспертами, анализ лучших практик в области закупочной деятельности 77 компаний-номинантов.

отрасли это справедливо, например, в ситуации закупок ИТ-оборудования и программного обеспечения к нему, когда при совместной закупке того и другого крупные поставщики предлагают закупщику очень низкие цены благодаря значительной экономии на масштабе. Следует учитывать, что если два контракта генерируют сильную положительную комплементарность для поставщика, он позволит значительно снизить цену на один из контрактов, только будучи уверенным в получении второго. Закупщик в этом случае применяет процедуру, позволяющую подавать заявки на пакет контрактов с целью увеличения экономии на торгах. Если же по правилам торгов поставщикам не разрешено делать заявки на группу контрактов, то у них пропадает стимул к агрессивному поведению для получения только одного конкретного контракта, так как исчезает уверенность в том, что его усилия окупятся, и он получит также другие контракты.

А.В.: Подобную ситуацию называют «проблемой уязвимости»?

Д.Г.: Да, или «проблемой экспозиции», так как для участников велик риск выигрыша только отдельных компонентов желаемого пакета контрактов, для которых рассчитывалось ценовое предложение. При высоком риске подобного рода поставщики избегают агрессивного поведения и не выставляют соответствующие заявки. В такой ситуации разрешение использовать пакетные заявки приводит к более высокому уровню экономии компании-закупщика.

А.В.: В чем, по Вашему мнению, заключается основное преимущество пакетных сделок?

Д.Г.: Пакетные торги позволяют каждому из поставщиков проявить свою конкурентоспособность, создавая оптимальные комбинации контрактов, что благоприятным образом отражается на результате торгов для компании-закупщика. В то же время крупными поставщиками актив-

но используется экономия на масштабе. На практике пакетные торги применяются часто. Например, в Соединенных Штатах Америки даже рассматривалась возможность использования именно пакетных сделок для распределения радиочастот среди операторов сотовой связи. Закрытые торги с пакетными ставками, очевидно, имеют ряд существенных преимуществ. В частности, пакетные предложения претендентов позволяют поставщикам выразить свои предпочтения наилучшим образом и избавиться от риска, связанного с проблемой «экспозиции», о которой мы говорили ранее. Делая ставку на пакет контрактов-компаньонов, поставщик может приобрести уверенность в том, что получит определенный контракт только вместе с другими контрактами выбранного пакета. Это приводит к тому, что поставщики делают более агрессивные предложения, а закупщик получает максимальный экономический эффект.

А.В.: Как Вы считаете, что является основными сложностями пакетных конкурентных торгов?

Д.Г.: Наверное, это, во-первых, проблема ограничения ставок, а во-вторых, так называемая проблема фрирайдера (участника «безбилетника»). Даже в очень простой закупке количество комбинаций пакетов может быть очень большим, как и количество ставок, поданных поставщиком. В этой ситуации актуальной становится проблема удобства вычислений в случае принятия комбинаторных ставок. Оправдано введение потолка для общего количества ставок, которые может сделать участник. Можно, например, ввести такую структуру предложений, как так называемый «подсолнух». Тогда участники получают право подавать любое количество предложений, но при одном условии: каждое из них должно содержать общий уникальный элемент. Это своего рода центр подсолнуха, где пересекаются все предложения поставщика, самый главный для