

ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАКУПОК МАЛЫХ ОБЪЕМОВ

С 20 марта по 20 июня 2017 года компания «Фогсофт» и центр эффективных закупок «Тендеры.ру» при поддержке Аналитического центра «Интерфакс ProЗакупки» провели всероссийское исследование закупок малых объемов. Исследование суммировало опыт более полусотни специалистов, в том числе руководителей и специалистов отделов закупок и снабжения государственных и муниципальных компаний, предприятий и учреждений, а также коммерческих компаний, закупки которых регулируются 44-ФЗ и 223-ФЗ. Среди привлеченных организаций — компании различных сфер деятельности, форм собственности, масштаба.

Как правило, под закупками малого объема понимаются закупки, накладные расходы на приоб-

ретенение которых сравнимы или превышают стоимость товара (например, закупки канцелярии, расходников, средств бытовой химии и т. д.)

В соответствии с 44-ФЗ заключить прямые контракты на закупки малого объема (приобретение работ, товаров или услуг на сумму, не превышающую 100 или 400 тыс. руб.) можно в том случае, если годовой объем закупок по этому основанию не превышает 2 млн. руб. или 5% от совокупного годового финансового объема всех закупок (и не могут быть более 50 млн руб.). В рамках 223-ФЗ к закупкам малого объема можно отнести не требующие публикации в ЕИС закупки до 100 тыс. руб. (для организаций с годовой выручкой более чем 5 миллиардов рублей — до 500 тыс. руб.).

Эксперты проекта проанализировали более тысячи ответов участников опроса¹.



КУЗНЕЦОВ
Кирилл Владимирович,

руководитель Центра эффективных закупок «Тендеры.ру»

«Для заказчиков, работающих по 44-ФЗ, тема оптимизации закупок малых объемов подавляется задачей провести закупки без нареканий контролирующих органов, не важно, с какими трудом и ресурсозатратами. И без изменений законодательства тут едва ли можно ждать перемен. Заказчики коммерческого сектора и многие из работающих по 223-ФЗ рассматривают (и используют) возможности облегчения процесса и снижения ресурсозатрат для таких закупок. Однако основные решения пока в выборе одного или нескольких постоянных поставщиков, редко — в использовании электронных магазинов, так как существующие на рынке реализации пока вызывают нарекания. Многим участникам опроса уже существующие методические и технические решения просто не знакомы».



СУХАДОЛЬСКИЙ
Георгий Александрович,

руководитель Аналитического центра «Интерфакс-ProЗакупки», генеральный директор НП «Объединение профессиональных специалистов в области государственных, муниципальных и корпоративных закупок»

«Исследование выявило многие болевые точки при закупках малого объема. В частности, подтверждается ключевое предположение о недостаточной эффективности процедур закупок, избыточных

процедурных трудозатратах, приводящих к существенному увеличению расходов организации, в отдельных случаях — кратно по отношению к цене самой покупаемой продукции. Наиболее же очевидные решения по уменьшению процедурных трудозатрат (долгосрочные контракты, автоматизация) — в большинстве случаев либо не рассматриваются организацией, либо требуют первичных, пусть и небольших, но инвестиций — на которые также нет ресурсов. Причем это усугубляется негативным опытом попыток применения ЭТП или иных программных продуктов. Однако для «законодателей моды» малые закупки составляют лишь небольшую часть в бюджете и потому не являются приоритетными для оптимизации. А организации муниципального уровня, наиболее страдающие от избыточности и сложности требуемых законодательством или региональным руководством процедур, не в состоянии донести свою озабоченность до лиц, принимающих решения. Выражаю надежду, что данное исследование даст толчок изменениям в теме малых закупок, и ситуация «переплатили почти в 5 раз, зато соблюли местное законодательство» и «от нас ничего не зависит, за нас все решают вышестоящие организации» (цитаты ответов респондентов) начнет меняться».



ЮРОВ
Сергей Викторович,

директор департамента специальных проектов компании «Фогсофт», эксперт в области создания систем электронной торговли, автоматизации торгово-закупочной деятельности

«Закупкам малого объема уделяется незаслуженно мало внимания. А ведь это источник бестолковых затрат и, соответственно, существенной потенциальной экономии. Законодательство довольно лояльно относится к малым закупкам. В этой области существуют классические практики, которые могут быть применены. Начали появляться первые решения для автоматизации малых закупок. Можно ожидать, что в ближайшее время количество инструментов малых закупок на рынке будет расти, будут расширять-

¹ Бесплатный доступ к полной версии исследования со всеми ответами респондентов можно получить, отправив письменный запрос на mzakupki@fogsoft.ru

ся применяемые ими практики и подходы. Это будет стимулировать применение соответствующих практик в организациях, создавая спрос. Сформируется спираль бурного развития этой отрасли. Остается пожелать, чтобы законодательство не отставало и не препятствовало этому развитию...»



БЕЛИКОВА

Наталья Владимировна,

профессиональный закупщик (стаж более 17 лет), консультант регионального Центра профессионального образования ФГБОУ ВО БГУ, член профессиональной ассоциации РФ «Институт внутренних аудиторов»

«Изучение вопроса осуществления мелких закупок в очередной раз показало, что проблем в этой области достаточно. Рассмотреть вопрос необходимо с нескольких точек зрения, для чего следует условно разделить респондентов (потребителей) по направлениям, в зависимости от правового регулирования их деятельности в сфере закупок:

— крупные организации, подпадающие под действие Федеральных законов о закупках. В структуре таких компаний имеются специальные подразделения, ответственные за закупки, а проведение мелких закупок поручают отдельным сотрудникам. Закупочная деятельность таких компаний, в том числе в части мелких закупок, четко регламентирована, продумана и, как правило, эффективна.

— небольшие организации, подпадающие под действие Федеральных законов о закупках, которые зачастую не имеют собственных закупочных подразделений в силу организационно-штатных ограничений либо имеют одного-двух специалистов, которые нередко совмещают иные должности. Мелким закупкам в данном случае не уделяется должного внимания; как правило, какая-либо технология проведения или перспективы развития в этой части отсутствуют.

— организации, не подпадающие под действия законов о закупках, но предпочитающие развиваться в части закупочной деятельности, действовать в ногу со временем (автоматизировать и совершенствовать процесс закупок).

В результате исследования мнения участников рынка можно сделать вывод, что настало время создания комплексной системы управления мелкими закупками, основой для которой может служить как опыт проведения мелких закупок лидерами закупочной отрасли, так и предложения практиков обозначенной сферы. Учитывая направления, о которых я упоминала выше, система должна быть адаптирована к закупочной деятельности каждого из перечисленных выше потребителей (в результате использования определенных критериев, показателей, фильтров).

Следующим шагом в процессе исследований может быть разработка основы такой системы, позволяющей вывести мелкие закупки на конкурентный уровень, расширить возможности прямого контакта между участниками рынка — продавцом и покупателем, в том числе посредством популяризации электронных магазинов, позволяющих минимизировать расходы и трудозатраты заказчиков. Что на самом деле важно (особенно для небольших организаций, где нет подразделений, отвечающих за экономическую безопасность сделок), так это использование некоего надежного интернет-ресурса, автоматизирующего закупки, который бы позволил проводить оперативную проверку контрагентов с точки зрения должной осмотрительности. Большая часть респондентов (участников исследования) не проводит изучения поставщиков в этой части, что, разумеется, является отрицательным показателем и существенным фактором риска убытков.

Как мне кажется, вопрос систематизации и автоматизации мелких закупок напрямую зависит от руководителя закупочного подразделения (специалиста). В том случае, если руководитель (специалист), отвечающий за закупочную деятельность в организации, является прогрессивной личностью, он сам найдет решения в оптимизации данной деятельности, однако таких руководителей не так много, как хотелось бы. Кроме того, часть специалистов по закупкам в принципе слабо информирована, поэтому задача, связанная с расширением возможности получения информации и знаний конечным потребителем, должна быть одной из главных. Одним из способов информирования и ориентирования как специалистов, обозначенных выше, так и руководителей организаций (принимающих стратегические решения в области закупок) может быть воздействие через учебные организации — центры профессионального образования и повышения квалификации, а также соответствующие органы государственной власти в регионах.

Думаю, что сочетание перечисленных аспектов может быть эффективным... Обозначенное выше — всего лишь размышления, возникшие

в ходе анализа мнений, заявленных участниками проекта, и я рада тому, что приняла участие в таком перспективном мероприятии».



ТРЕФИЛОВА

Татьяна Николаевна,

проректор по научной и инновационной деятельности ФГБОУ ДПО «Институт развития дополнительного профессионального образования», профессор кафедры государственных и корпоративных закупок

«Общий вывод по результатам проведенного анализа анкет заказчиков — проблема проведения малых закупок существует. Такие закупки нередко составляют более 50% годового объема закупок. Автоматизация данных закупок крайне низка. В тоже время внедрение автоматизированных механизмов, в том числе позволяющих поставщикам регистрировать цены, позволило бы сократить время на проведение таких закупок».



ГОЦУЛЯК

Арина Тимофеевна,

директор Союза экспертов тендерной стратегии (г. Екатеринбург), активно практикующий эксперт-универсал по закупкам в рамках 44-ФЗ, 223-ФЗ

«Полагаю, что самым полезным выводом, который можно вынести из данного исследования, является низкий уровень технической оснащенности заказчиков. Тренд на автоматизацию за-

купочных процессов. Электронный документооборот, специализированное программное обеспечение, системы синхронизации и хранения данных позволили бы контрактным службам заказчиков высвободиться из-под ворохов бумаг, отчетов и актов, чтобы эффективнее работать с поставщиками и тем самым минимизировать риски недоброкачественных поставок продукции или услуг».

Данные опроса. Кадровый состав участников исследования:

- специалист по закупкам, снабжению — 6
- руководитель контрактной службы — 5
- начальник отдела закупок, снабжения — 5
- экономист — 5
- юристконсульт — 2
- работник контрактной службы — 2
- разное — 13
- нет ответа (прочерк) — 13

Георгий Сухадольский: «Можно отметить, что основную часть участников исследования составляют не руководители, определяющие стратегию закупок, а сотрудники, напрямую связанные с реализацией тех или иных функций в сфере закупок».

Сергей Юров: «Несмотря на то, что большинство участников опроса являются рядовыми исполнителями, радует, что в ряде организаций закупки в соответствии с мировыми тенденциями переходят на стратегический уровень — уровень заместителя директора».

Кирилл Кузнецов: «Тема эффективности закупок малых объемов актуальна как для специалистов по закупкам, так и финансового блока...»

Данные опроса. Отрасль, сфера деятельности организаций-участников исследования, количество сотрудников организации:

- здравоохранение (6, до 500 чел.)
- образование, наука (6, до 1500 чел.)
- производство (2, до 3000 чел.)
- промышленность (5)
- транспорт (3, до 2000 чел.)
- коммунальные услуги (5, до 600 чел.)
- культура (4, до 100 чел.)
- банковская отрасль, инвестиции (2, до 500 чел.)
- бюджетное учреждение (7, до 110 чел.)
- разное (9, от 11 до 3500 чел.)

Под малыми закупками в организации участников опроса подразумевается:

- закупки до 100 тыс. руб., до 400 тыс. руб. (в соответствии с законодательством) — 40

- другие ответы — 8
- нет ответа (прочерк) — 3

Георгий Сухадольский: «Как и можно было предположить, выделяется три разновидности ответов: — как в законодательстве: определили порог 100 /400 тысяч рублей, так и можно считать, что это малые закупки; — независимо от суммы все равно тратим время и усилия на конкурентные процедуры; — можно выделить конкретную номенклатуру, которую и отнести по стоимости к малым закупкам.»

Самый простой и типовой ответ — конечно же, отнести к малым закупки до 100 /400 тысяч рублей.

Сергей Юров: «Большинство участников опроса выделяют малые закупки в соответствии с законодательством. В первую очередь, это говорит о том, что законодательное регулирование является слишком жестким и не позволяет выделять данную товарную категорию в соответствии с потребностями бизнеса. С другой стороны, это является показателем того, что стратегическое управление закупками и, как частный его случай, управление товарными группами только начинает входить в практику российских предприятий».

Кирилл Кузнецов: «Как правило, закупки малых объемов в закупочных правилах заказчиков отдельно не регулируются либо относятся к данной

категории по принципу «цена договора не превышает... (как правило — 100 тыс. руб.)» без экономических обоснований. В основном, такие закупки осуществляются по тем же правилам, что и остальные, но отдельные заказчики используют упрощенные механизмы (в т. ч. закупку у единственного поставщика) и электронные площадки (электронные магазины)».

Татьяна Трефилова: «В 44-ФЗ к понятию „малой закупки“ респонденты преимущественно относят закупки по пункту 4 части 1 статьи 93 „Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя)“. Это подтверждается и тем фактом, что объем таких закупок в год респондентами указывается в пределах 2 миллионов рублей. Именно такой объем малых закупок разрешен одним из вариантов указанного пункта. В 223-ФЗ специалисты относят к таким закупкам, как правило, закупки, сведения о которых не подлежат размещению в Единой информационной системе в соответствии частью 15 статьи 4 „Информационное обеспечение закупки“».

Объемы малых закупок в организациях-участниках опроса (в год):

1. < 2 млн руб. в год — 11
2. 1–1,5 млн руб. — 4
3. 3–4 млн руб. — 5
4. 8–12 млн руб. — 3
5. 5 млн руб. — 2

6. 100–200 млн руб. — 2
7. 400–500 тыс. руб.
8. Около 1 млрд руб.

1. Более 50% — 3
2. 3–5% — 2
3. 10%–15% — 4
4. 20–30% — 2
5. Около 50% — 4
6. 70%–80% — 2
- затрудняюсь — 3
- другие ответы — 2
- нет ответа (прочерк) — 5

Георгий Сухадольский: «В абсолютных значениях суммарный объем закупок на малые суммы у разных организаций оказывается очень разным, и, конечно же, зависит и от масштаба организации, и от ее профиля деятельности».

Сергей Юров: «Как и следовало ожидать, доля и объем малых закупок в различных предприятиях существенно различаются в зависимости от вида деятельности и понимания, которое конкретная организация вкладывает в понятие малых закупок. Отсюда вывод: не может быть универсального рецепта (и единых правил) по управлению малыми закупками».

Кирилл Кузнецов: «Нередко на закупки малых объемов приходится значительная часть закупочного бюджета заказчика».

Татьяна Трефилова: «Объем малых закупок отдельных видов юридических лиц превышает годовой объем государственных и муниципальных закупок как минимум в 2,5 раза. Объем таких закупок у некоторых респондентов по 223-ФЗ превышает 50% годового объема закупок, что свидетельствует о низком уровне ответственности закупочного персонала за развитие конкуренции при осуществлении закупок».

КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ ИССЛЕДОВАНИЯ:

Кто осуществляет малые закупки в вашей организации?

1. Специалист по закупкам, контрактная служба — 9
2. Структурное подразделение, заинтересованное в закупке — 3
3. Контрактная служба, контрактный управляющий — 5
4. АХО, АХЧ — 2
5. Бухгалтерия — 2
6. Другие ответы — 11
7. Нет ответа (прочерк) — 19

Существуют ли специальные процедуры для малых закупок?

1. Нет специальной процедуры по малым закупкам — 12
2. Мониторинг рынка, сбор коммерческих предложений перед закупкой — 5
3. Предусмотренные законодательством процедуры — 4
4. Существует регламент малоценных закупок — 2
5. Модуль «Малые закупки» — 2
6. Упрощенная закупка — 2
7. Закупка у единственного исполнителя, поставщика, подрядчика — 2
8. Есть, наличие не менее 2-х КП
9. Закупка должна быть внесена в ЕАСУЗ 2.0
10. Самостоятельно закупаем, но проводятся централизованные, совместные закупки (на район), в основном электронные аукционы
11. Есть процедура, составляют ТЗ, запрашивают цену, потом осуществляют и т. д.
12. Все малые закупки подлежат согласованию через контрольный орган на местном уровне и с предоставлением расчета НМЦК
- другие ответы — 4
- нет ответа (прочерк) — 13

Сергей Юров: «У большинства участников опроса не существует утвержденной процедуры малой закупки. Некоторые эту процедуру разработали или разрабатывают. Если процедура разработана, то, как правило, она охватывает несколько подразделений (производство, закупка, бухгалтерия). Часто малые закупки процедурно приравниваются к остальным (т. е. крупным) закупкам, включая все сопутствующие накладные расходы.»

Георгий Сухадольский: «подавляющее большинство организаций работу с малыми закупками не систематизировало и каких-либо специальных процедур для них не использовало. Учитывая типовую загрузку на специалистов по закупкам, их вполне можно понять. Единственный реалистичный вариант оптимизации, который остается — использовать инструменты автоматизации, что и делают некоторые организации. При этом малое количество организаций, использующих для малых закупок ЭТП, является следствием не только «лени», но и того, что расходы поставщиков на оплату услуг ЭТП при малых поставках могут превышать потенциальную экономическую выгоду от таковых».

Кирилл Кузнецов: «У отдельных заказчиков разработаны специальные порядок проведения закупок».



малых объемов, однако в большинстве случаев речь идет о закупке у единственного поставщика, выбор этого поставщика осуществляет специалист по закупкам».

Татьяна Трефилова: «В 44-ФЗ малыми закупками занимается, как и иными закупками, контрактная служба или контрактный управляющий, в 223-ФЗ — служба снабжения. Нередко для таких закупок используются автоматизированные закупочные системы (с наличием модуля «Малые закупки»). Также для проведения таких закупок специалисты проводят мониторинг рынка, в том числе мониторинг цен».

Сергей Юров: «Как правило, малые закупки обрабатываются индивидуально: для каждой потребности проводится анализ цен, анализ предложений, заключается отдельный договор. В ряде организаций применяются методы консолидации потребностей и заключение договоров (рамочных соглашений) на поставку товаров в течение периода (года). Часто процесс приобретения товаров малой стоимости является неоправданно сложным и трудоемким, а делегирование полномочий и бюджетов в подразделения/сотрудникам применяется редко».

Георгий Сухадольский: «Только в одном из ответов можно предположить наличие долгосрочного договора с заранее определенным поставщиком, во всех иных случаях на каждую отдельную поставку определяется отдельный поставщик. Тем самым каждый раз к стоимости товара надо добавлять организационные (накладные) расходы на выбор контрагента и заключение с ним нового договора».

Арина Гоцуляк: «Труд из обезьяны сделал человека, а вот человек по-прежнему предпочитает трудиться вручную. Автоматизация процессов совсем не на уровне».

Кирилл Кузнецов: «В большинстве случаев покупатель при закупке малого объема исследует рынок, обычно такое исследование сводится к получению трех коммерческих предложений (чаще — данных с сайтов). Нередко процесс закупки бюрократизирован на уровне конкурентных закупок, проводится запрос предложений с оценкой закупочной комиссией».

Татьяна Трефилова: «Как правило, процесс малой закупки начинается с заявки, определения потребности (назовем это 1 этап). Затем проводится проверка лимитов на осуществление данной закупки (2 этап). 3-м этапом является (при наличии) мониторинг цен. По его результатам заключается договор (4 этап).

Сколько времени проходит с момента направления заявки на получение МЗ сотрудником до ее исполнения?

- 1–2 недели — 6
- 1–3 дня — 4
- 5–7 дней — 5
- Около 10 дней — 2
- От 2 до 4 недель — 3
- 1 месяц — 3
- От 2 до 6 месяцев
- От 1 дня и до ...
- От 1 до 6 месяцев
- Утром заявка — после обеда или вечером товар (если он есть в городе).
- В течение нескольких часов
- Нет ответа (прочерк) — 23

Сергей Юров: «Сроки проведения малых закупок у различных участников опроса отличаются очень существенно (от 1 дня до 6 месяцев). Различия можно объяснить разными смыслами, которые организации вкладывают в понятие «малые закупки» и разнообразием применяемых закупочных процедур».

Кирилл Кузнецов: «Закупки малых объемов чаще всего не осуществляются в оперативном (1–2 дня) режиме, в некоторых случаях процесс бюрократизирован».

Георгий Сухадольский: «Удивительно, но только два респондента указали возможность удовлетворения потребности в малых закупках в течение нескольких часов (в рамках текущего рабочего дня). Средний, наиболее типовой срок — от одной до нескольких недель. И еще более неожиданный вариант, также у двух респондентов — до полугодия! Еще раз напомним, речь идет не о строительных проектах, а всего лишь о закупках продукции на небольшие суммы».

Татьяна Трефилова: «Среднее время с момента направления заявки на получение МЗ сотрудником до ее исполнения составляет 2 недели. В то же время встречаются примеры оперативной закупки — в течение 1 дня, а также малых закупок, срок которых достигает месяца и более, что вполне сравнимо со сроками проведения таких способов закупок, как запрос котировок, запрос предложений».

На что тратится основное время при осуществлении малых закупок?

- На поиск оптимального поставщика, мониторинг рынка, подбор оптимального варианта цена/качество
- Сбор предложений, подписание протокола
- Согласование условий

- На «бумажную» работу
- Хозяйственные работы
- Анализ рынка, анализ поставщиков
- На согласование и оплаты заказов
- Подготовка ТЗ
- Процесс общения с поставщиком, доставка
- Основное время тратится на согласование контракта.
- Основное время на соответствие поставщиков «закупок» требованиям ГОЗ
- Основное время тратится на согласование договора (при заключении договора, а не просто оплате по счету) внутри компании. Время тратится на поиск поставщика, который не просто обладает нужным товаром, работой, услугой за адекватную стоимость, но и имеет доступ в электронный магазин
- Заключение договора
- На подготовку документов
- У нас нет такого алгоритма действий, сотрудник сам готовит договор
- При осуществлении малых закупок больше всего времени уходит на выбор поставщика, удовлетворяющего все потребности, а также на согласование договора
- Основное время тратится на согласование проекта контракта с поставщиком, комитетом финансов, формирование бюджетного обязательства, оплату. Основное время тратится на поиск поставщика, далее все очень быстро и просто
- На формирование НМЦ и отслеживание исполнения закупки
- Согласование заявки с конкурсным управляющим, рассмотрение и правка им договора
- Подготовка ТЗ и обоснование цены
- Подготовка ТЗ, согласование процедур закупок (включая технические проблемы, возникающие при внесении изменений в планы закупок и планы-графики по 44-ФЗ в рамках интеграции региональной и федеральной программ осуществления закупок — АИСГЗ и ЕИС), Исключительно на согласование договорной документации. Проект договора, форматы закрывающих документов, условия поставки...
- Бессмысленный вопрос, для этого и нужны малые закупки, чтобы быстро провести
- Подготовка к согласованию и сбор КП
- На согласование документов
- На подбор потенциального исполнителя
- нет ответа (прочерк) — 26

Георгий Сухадольский: «Обобщая ответы, можно сказать, что усредненно примерно 1/4 времени тратится на подготовку ТЗ, 1/2 — на выбор контрагент-

та и 1/4 — на подписание договора. Из этого можно сделать вывод, что несмотря на формальные требования внутри организации по коллегиальной приемке продукции фактически такая приемка проводится номинально и времени не занимает. Огромная же доля трудозатрат на выбор контрагента еще раз подтверждает отсутствие долгосрочных отношений с поставщиками».

Сергей Юров: «Ответы на этот вопрос показывают значительный потенциал для снижения накладных расходов на малые закупки. Присутствуют все классические источники накладных расходов, на борьбу с которыми направлена теория управления стратегическими закупками. Соответственно, могут применяться все классические методы — от централизации закупок и заключения рамочных договоров до их децентрализации и делегирования бюджетов на места. К сожалению, не существует универсального рецепта для всех организаций».

Кирилл Кузнецов: «Основные затраты времени связаны с подготовкой и согласованием документов закупки, обоснования цены закупки (для контролера)».

Татьяна Трефилова: «Основное время при малой закупке тратится либо на мониторинг рынка, в том числе обоснование цены закупки, либо на согласование договора. Если процесс согласования договора можно свести по времени к минимальному — путем внедрения типовых договоров, то процесс мониторинга по времени вряд ли удастся сократить. И именно мониторинг рынка, в том числе обоснование цены закупки, будет составлять основное время при малой закупке».

Планируете ли вы изменять порядок закупок МЗ?

- нет — 28
- да — 12
- другие ответы — 1
- нет ответа (прочерк) — 10

Кирилл Кузнецов: «Очевидно, что для закупщиков, работающих по 44-ФЗ, а также заказчиков муниципального уровня, работающих в 223-ФЗ, тема закупок малых объемов напрямую связана с формальным исполнением норм законодательства, особых вариантов оптимизировать процессы они не видят».

Георгий Сухадольский: «Можно только сожалеть, что из всех респондентов только 1/3 пробовали использовать ЭТП и примерно 1/3 из таких проб оказалась явно неудачной, и даже по результатам позитивной апробации решение об использовании

автоматизации принято не было, как это следует из иных ответов».

Выбор поставщиков. Есть ли процедура предварительной квалификации поставщиков (одобренные поставщики)?

- нет — 34
- да — 4
- другие ответы — 4
- нет ответа (прочерк) — 9

Сергей Юров: «Поскольку предварительная квалификация поставщиков обычно не проводится, можно сделать вывод, что квалификация поставщиков проверяется при каждой закупке (что дорого как для заказчика, так и для претендента) либо не проверяется вообще (что создает риски некачественной поставки)».

Татьяна Трефилова: «В рамках 44-ФЗ такой предквалификации поставщиков по малым закупкам не предусмотрено. Заказчики по 223-ФЗ, судя по ответам, также не проводят предварительный квалификационный отбор поставщиков по малым закупкам».

Есть ли у вас постоянные поставщики широкого ассортимента МЗ (интернет-магазины, рынки и т. п.)?

- да — 22
- нет — 10
- нет ответа (прочерк) — 19

Георгий Сухадольский: «То, что почти 3/4 респондентов сообщили о наличии фактических постоянных поставщиков, в совокупности с озвученным по иным вопросам отсутствием долгосрочных контрактов и огромными (по отношению к стоимости закупки) трудозатратами на определение поставщика, еще раз подтверждает тезис о низкой эффективности используемых процедур».

Сергей Юров: «Большинство участников опроса работает с постоянными поставщиками, что создает условия для применения классических практик стратегического управления закупками (управление товарными группами, управление качеством поставщика, регистрация цен) и внедрения автоматизированных решений для сокращения сроков поставки и накладных расходов типа „электронный магазин“».

Как вы выбираете поставщиков МЗ?

1. Из числа постоянных поставщиков
2. По опыту работы на рынке
3. Звонки и переписка
4. Только конкурентный способ на основании не менее 2-х КП

5. Выбираем с помощью анализа рынка
6. В интернет-магазинах покупаем мало
7. Анализ рынка, в основном постоянные
8. История закупок
9. Есть поставщики запчастей для транспорта, интернет-магазинами не пользуемся
10. Обычно наиболее крупные интернет-магазины, предлагающие приемлемые цены
11. Есть две основные категории: проверенные поставщики и поставщики с наилучшим предложением
12. Сотрудничество на протяжении долгих лет
13. МЗ в основном приобретаются путем проведения конкурентных процедур, в связи с чем постоянных поставщиков нет
14. Выбираем исходя из потребностей, стоимости и качества товара/услуг
15. Нет, но есть поставщики конкретных товаров (не широкого ассортимента), которые ранее участвовали в конкурентных закупках и исполнили контракты в полном объеме и качественно — к таким поставщикам можно направить запросы для мониторинга цен, можно также обратиться за рекомендацией по определению типовых-основных характеристик при подготовке ТЗ
16. По цене и качеству, нет широкого круга
17. Выбор основывается на совместном опыте работы и качестве услуг поставщика
18. Нет ответа (прочерк) — 34

Сергей Юров: «Выбор поставщиков чаще проводится для каждой потребности на конкурентной или квазиконкурентной (запрос цен, анализ рынка) основе, что достаточно затратно. Также часто выстраиваются отношения с постоянными поставщиками, что хорошо, при наличии достаточной конкуренции между ними».

Татьяна Трефилова: «У большинства респондентов есть постоянные поставщики широкого ассортимента МЗ. Это понятно, так как, скорее всего, ассортимент продукции, приобретаемой по результатам малых закупок, из года в год один и тот же (пример — канцелярия). Также понятно, что если поставщик выполнил поставку без нареканий со стороны заказчика, в условиях отсутствия необходимости проведения конкурентной закупки заказчику проще повторно закупить у этого же поставщика, чем искать нового».

Есть ли у вас процедура регистрации цен поставщиков?

- нет — 23
- да — 12
- другие ответы — 5
- нет ответа (прочерк) — 11



Сергей Юров: «Процедура регистрации цен поставщиков, как правило, отсутствует, хотя могла бы существенно сократить затраты при закупках регулярной номенклатуры (мгновенный запрос цен у отобранных поставщиков)».

Татьяна Трефилова: «Процедура регистрации цен поставщиков возможна при наличии автоматизированной системы. Так как большинство заказчиков не автоматизируют малые закупки, понятно, что у них нет возможности проведения указанной процедуры. Результатом этого и является факт того, что большую часть времени при проведении закупок составляет мониторинг рынка, в том числе в целях обоснования цены закупки».

Проводится ли регулярный мониторинг предложений, цен поставщиков МЗ?

- да — 15
- нет — 12
- нерегулярно — 4
- нет ответа (прочерк) — 20

Татьяна Трефилова: «Понятно, что заказчики стремятся проводить регулярный мониторинг предложений, цен поставщиков МЗ, так как такой мониторинг является этапом малой закупки, на который тратится большая часть времени».

Стоимость. Осуществляются ли проверки соответствия стоимости МЗ рыночной?

- да — 16, в том числе:

1. Да, цена определяется аналогично большим процедурам в соответствии с методикой определения НМЦК
2. В сравнительном анализе, аналитическая справка
3. В момент заключения договоров, если поступает коммерческое предложение
4. Мониторинг предложений и цен проводится регулярно. Поставщики намеренно завышают цены в системе электронного магазина, потому что для работы в системе необходимо осуществить дополнительные затраты на оборудование рабочего места с доступом в интернет, нанять сотрудника, регулярно приобретать электронно-цифровые подписи, пройти обучение по работе в системе и т. д.
5. Мониторинг цен проводится при подготовке ТЗ
6. Естественно, наша задача сэкономить «свои» деньги и купить что-то нужное и важное для предприятия
7. Средняя рыночная цена определяется до заключения договора
8. На каждую закупку проводится мониторинг
9. Ежегодно
10. Регулярный мониторинг предложений, делается сравнительный анализ стоимости.
 - другие ответы — 3
 - нет ответа (прочерк) — 21

Кирилл Кузнецов: «Заказчики часто тратят ресурсы на сопоставление цены закупки с рыночной,

причем обычно это делается путем исследований «вручную», без средств мониторинга».

Татьяна Трефилова: «Суть мониторинга стоимости как раз и состоит, по мнению респондентов, в проверке соответствия стоимости закупки рыночной цене».

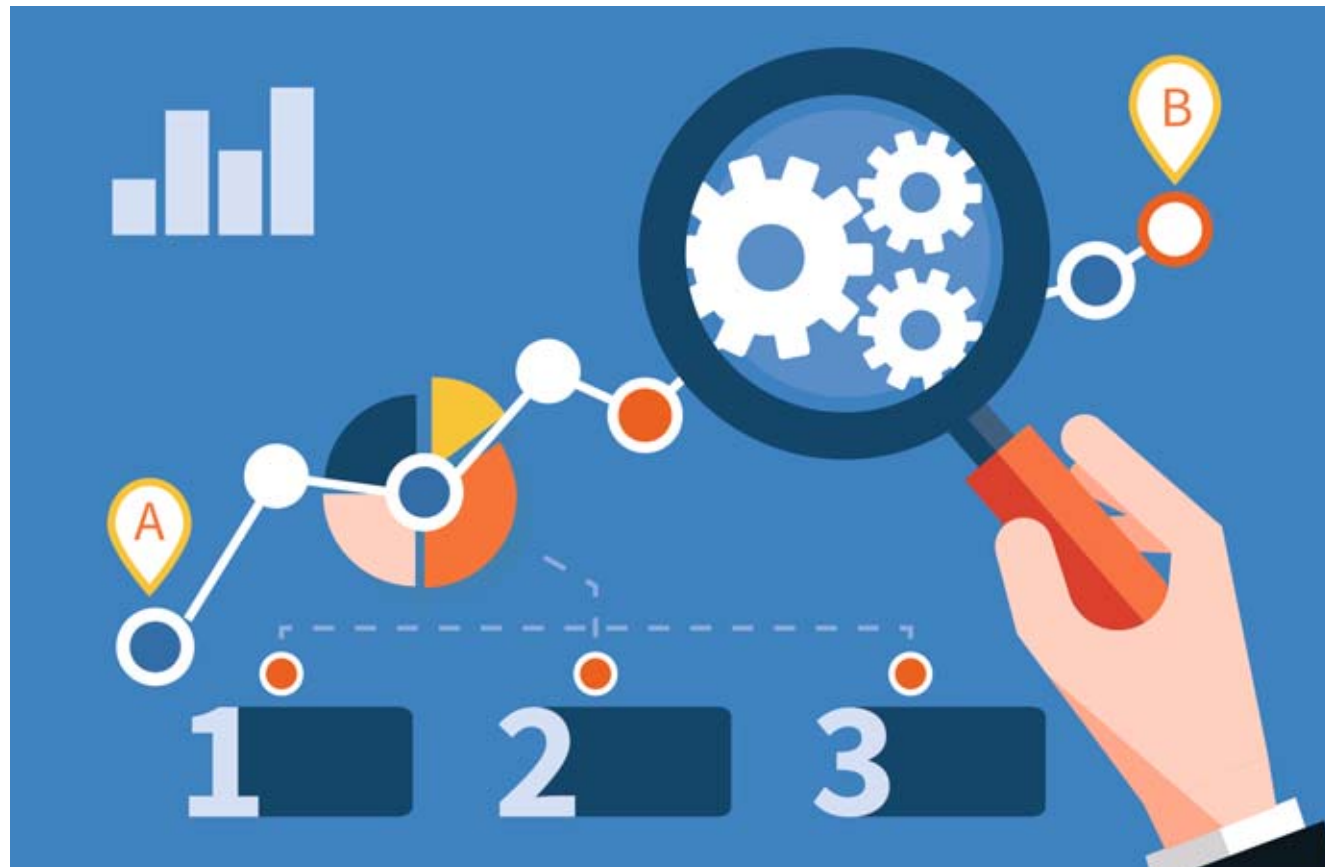
Накладные расходы. Какой в среднем процент составляют накладные расходы (регистрация потребности, поиск товара, заключение договора, поставка, контроль исполнения договора, бухгалтерское оформление) относительно стоимости товара при МЗ?

1. Не считали — 11
2. 0–1% — 4
3. Около 50% — 5
4. 80% — 2
5. 90% — 2
6. 2–5% — 4
7. 10–15% — 2
8. Около 20%
9. 500%
10. До 1 млн руб.
11. Трудовых ресурсов затрачивается гораздо меньше, чем при проведении конкурентной процедуры, потому как задействован персонал только нашей организации, а при конку-

- рентной процедуре еще и уполномоченный орган, казначейство
12. Никчемный вопрос!
13. Нет ответа (прочерк) — 16

Георгий Сухадольский: «Видно, что более трети опрошенных даже не задумывались или не могут оценить соотношение выгод и издержек от тех процедур, которые они применяют при малых закупках. Тогда как у тех, кто пробовал это оценить, организационные накладные расходы на проведение процедуры приобретения малых закупок могут составлять от 1 до 90% стоимости самой закупаемой продукции!! Иными словами, средний расход организации на такую «мелочевку» в ряде организаций почти удваивается по отношению к тому, чтобы просто пойти и купить в магазине. Очень значимый показатель и более чем значительный резерв для экономии, надо только корректно проанализировать, каким именно образом эти процессы можно оптимизировать».

Сергей Юров: «Большинство участников опроса не учитывают накладные расходы на закупку малозначимых, либо считают их отсутствующими («входит в обязанности штатных сотрудников» — видимо, бесплатных). При попытке оценить накладные расходы цифры получаются весьма значительными».



Кирилл Кузнецов: «Экономическую сторону закупок малого объема заказчики часто не принимают во внимание, при этом выборочные данные свидетельствуют о том, что ресурсозатраты заказчиков в некоторых случаях сопоставимы с ценой закупки».

Арина Гоцуляк: «Судя по выборке, наблюдается явное снижение процента малых закупок».

Татьяна Трефилова: «Большинство респондентов отмечают, что никто в их организациях не считает накладные расходы на осуществление малой закупки. В то же время, среди тех, кто такие расходы все же считает, процент накладных расходов может достигать и 80–90%. Причина столь разных ответов — отсутствие методики расчета затрат (расходов) на осуществление закупок, в том числе и малых закупок, как в госзаказе, так и в 223-ФЗ».

Контроль качества. Как осуществляется контроль качества и своевременности поставки МЗ?

1. Практически никак — 3
2. По договору, в соответствии условиями контрактов — 5
3. При приемке и эксплуатации — 2
4. Инициатор закупки самостоятельно контролирует — 5
5. Контролирует отдел снабжения, специалист по закупкам — 3
6. Создается приемочная комиссия — 4
7. При приемке работ, входной контроль — 3
8. В рабочем порядке, по мере поставки — 2
9. Другие ответы — 14
10. Нет ответа (прочерк) — 16

Георгий Сухадольский: «Случай, когда небольшие товары суммируются и объединенный лот закупается по тем же правилам, что и крупная продукция, — это вполне рабочая ситуация. Но когда для приемки небольшой партии канцтоваров (карандаши, бумага и др.) надо собрать комиссию не менее чем из 5 различных сотрудников, есть серьезные сомнения в экономической целесообразности подобных действий. Это все равно что, покупая хлеб себе домой, ни в коем случае нельзя делать это в одиночку, а надо обязательно брать с собой супруга (супругу), ребенка и родителей — чтобы коллективно в магазине проверить марку и качество покупаемого хлеба...»

Сергей Юров: «Процедура управления качеством поставщика в опрошенных организациях отсутствует. Контроль качества, если и присутствует, то ограничивается условиями договора (т. е. если нет явных проблем на момент поставки или в течение

гарантийного срока, то качество считается удовлетворительным)».

Кирилл Кузнецов: «Режим приемки продукции, как правило, такой же, как и для крупных закупок».

Татьяна Трефилова: «В целом контроль качества и своевременности поставки МЗ осуществляется внутренними силами организации при приемке, в том числе путем проведения внутренней экспертизы в закупках по 44-ФЗ. Основу такой экспертизы и приемки составляет проверка необходимых документов, сопровождающих поставку товара, выполнение работ — наличие сертификатов, лицензий».

Всегда ли вас устраивает качество приобретенного товара?

- нет — 8
- да — 17
- не всегда — 11
- другие ответы — 4
- нет ответа (прочерк) — 11

Сергей Юров: «Большинство участников опроса отметили периодически возникающие проблемы с качеством товара».

Георгий Сухадольский: «В совокупности с отмеченными в иных ответах большими трудозатратами на приобретение «малых закупок» видим, что только 1/3 респондентов довольны качеством приобретаемой продукции, причем довольны в основном те, у кого сложились долгосрочные отношения с конкретным поставщиком. Те же компании, которые выбирали поставщика по формальным требованиям, в основном оказываются или недовольными качеством приобретенного товара, либо довольными только частично».

Татьяна Трефилова: «Качество приобретенного товара по результатам малой закупки далеко не всегда устраивает заказчика, но мы не знаем, какая ситуация с качеством приобретенного товара по результатам конкурентных закупок. Для вывода необходимо дополнительное исследование о причинах несоответствия качества товара потребностям (ожиданиям) заказчика».

Автоматизация. Задумывались ли вы об автоматизации процесса приобретения малоценных товаров (использование автоматизированной системы)?

- нет — 21
- да — 15
- другие ответы — 5
- нет ответа (прочерк) — 10

Сергей Юров: «Уровень автоматизации малых закупок низкий, хотя многие участники опроса отмечают целесообразность их автоматизации. Похоже, автоматизация малых закупок станет тенденцией ближайших 5 лет».

Кирилл Кузнецов: «Небольшие заказчики не видят смысла в автоматизации закупок малого объема, значителен негативный опыт принудительного использования продуктов управления госзакупками. С возможностями использования электронных магазинов большинство респондентов не знакомы, а те, кто сталкивался с ними в реализации госзакупок, низко оценивает качество таких площадок».

Георгий Сухадольский: «Лишь у единиц уже применяется автоматизация малых закупок. Из остальных примерно 2/5 задумывались над потенциальной автоматизацией, а 3/5 либо не задумывались вообще, либо сознательно считают таковую нецелесообразной. Вместе с тем было бы любопытно понять причины не применения автоматизации теми респондентами, которые положительно относятся к автоматизации; с другой стороны, можно предположить, что ответ совпадет с ответом одного из респондентов: „Денежные средства на это не выделяют, специалистов в данной отрасли — нет“».

Татьяна Трефилова: «Так как большинство ответов респондентов свидетельствуют об отсутствии потребности в автоматизации процесса приобретения малоценных товаров (использование автоматизированной системы), речь может идти либо о недостаточной информированности заказчиков о таких системах, либо о том, что существующие автоматизированные системы не отвечают потребностям заказчиков. По мнению одного из респондентов, такие системы в реальности только мешают работать (неполное функционирование, постоянные обновления и ошибки интеграции между системами)».

Какие функции по приобретению МЗ в вашей компании автоматизированы (подача заявки сотрудников, формирование заказа и др.)?

- заявки сотрудников — 3
- не автоматизированы (никакие) — 22
- все закупки автоматизированы — 2
- формирование потребности через 1С — 2
- другие ответы — 6, в том числе:

1. В системе формируется потребность от заявителя, заявка утверждается, передается специалисту по закупкам, формируется лот
2. На приобретение расходных материалов
3. Формирование заказа в Excel

4. Только согласование расходов с решением в СЭД Директум
 5. Только размещение МЗ
 6. Сотрудник подает заявку с обоснованием потребности директору, директор после рассмотрения направляет в отдел закупок, далее специалист по закупкам занимается подготовкой договора
- нет ответа (прочерк) — 16

Георгий Сухадольский: «Исходя из ответов, основным источником стимула для заказчиков применять автоматизацию в малых закупках является региональная власть. При этом позитивных откликов по применяемой системе автоматизации ни от кого из респондентов не прозвучало: либо нейтральное указание на наличие систем, либо негативный отзыв о применении таковых. Тем самым можно сделать вывод, что есть потенциально интересный развивающийся рынок для ИТ-компаний».

Есть ли упрощенный интерфейс для закупок МЗ конечными потребителями типа электронного магазина?

- нет — 32
- да — 7
- другие ответы — 2
- нет ответа (прочерк) — 10

Опыт использования ЭТП. Имеете ли вы опыт использования электронных площадок (магазинов) для организации снабжения приобретения МЗ? Если да — каков он?

- нет — 25
- да — 16, в том числе:
 1. Да, не удачен
 2. Да, отрицательный
 3. Да, b2b center с января 2017 г.
 4. ЕАИСТ
 5. Да, бытовые электротовары в Point
 6. Да. Затраты времени не сопоставимы с полученной экономией, увеличивается срок поставки товаров за счет преобладания на рынке перекупщиков, закупающих товар после окончания процедуры, качество товаров непроверенных поставщиков, как правило, низкое. Опыт отрицательный.
- 7. Опыт плачевен. Система электронного магазина работает нестабильно: постоянные сбои, ошибки, техподдержка помогает в лучшем случае спустя неделю или две. Для приобретения одного карандаша необходимо задействовать специалиста с ЭЦП, ИТ-специалиста, потратить полдня и написать два сочинения в техподдержку, подождать неделю решения проблемы, распечатать кучу бумаг (договор, спецификацию, график поставки), потому что

просто пойти в ближайший магазин и купить по чеку мы не имеем права!

8. Да, т. к. в основном проводим электронные аукционы. ЭТП отличаются интерфейсом, но имеют одинаковый функционал. Иногда случаются сбои в их работе, но особых проблем нет.
9. У нас собственная ЭТП, там и проводим большинство малых закупок.
 - другие ответы — 2
 - нет ответа (прочерк) — 8

Сергей Юров: «Электронные магазины для сокращения накладных затрат при малых закупках, как правило, не используются. Отчасти это объясняется незначительной представленностью электронных магазинов для корпоративных закупок. Имеющиеся (особенно организуемые властью) магазины не могут предоставить достаточно конкурентные предложения. Остается надеяться, что рыночное развитие этой ниши уже в ближайшее время предоставит удобные инструменты осуществления и оптимизации малых закупок».

Проблемы. Насколько остра проблема приобретения МЗ в вашей организации?

- нет проблемы — 16
- остра — 18, в том числе:
 1. Достаточно остра. Техника ломается постоянно. Предугадать, какие 3/4 нужны заранее, невозможно. Проводить конкурентные процедуры, когда техника уже сломана, невозможно. Вот и остается закупка у ЕП на все, что меньше 100 тыс. руб.
 2. Предельной суммы в 2 млн руб. явно недостаточно
 3. Очень важна, т. к. сроки короткие
 4. Остро, нет МП в селах
 5. Проблема приобретения малых закупок очень острая, т. к. это единственный вид закупок в организации, кроме коммунальных
 6. Достаточно актуальна, т. к. выделенных средств, бывает, не хватает на такие закупки, а проводить их другими способами не всегда имеет смысл (сроки закупок, удобство, возможность участвовать в таких закупках на электронной площадке всех желающих)
 7. Очень острая проблема: из-за удаленности нашего маленького города от областного центра практически все поставщики являются монополистами в своей области, из-за чего дают завышенные цены на конкурентные процедуры (или не участвуют вовсе), соответственно, контракт заключается с единственным поставщиком по цене большей, чем если бы мы заключали без проведения конкурентных процедур. Также из-за того, что

бюджетные ассигнования доводятся на 2–3 месяца, не имеем возможности провести процедуры на заключение годовых контрактов, приходится делать аукционы на мизерные суммы или заключать прямые договоры, превышая к концу года установленный двухмиллионный лимит таких договоров

8. До перехода в модуль «Малые закупки» проблема не стояла. В настоящий момент существенно выросли затраты рабочего времени на осуществление малых закупок, вся работа с хозяйственным отделом по приобретению хозяйственных фактически легла на специалиста по закупкам
9. МЗ крайне необходимы в медицинских учреждениях, т. к. на практике нет времени проводить аукцион: например, расходные материалы для операции понадобились сегодня, для пациента, купить нужно срочно.
10. Проблема остра, так как МЗ предполагают меньше трудовых, временных затрат с учетом внезапно возникшей потребности для реализации функций по оказанию коммунальных услуг населению
 - средне — 3
 - другие ответы — 5
 - нет ответа (прочерк) — 9

Георгий Сухадольский: «При всех перечисленных проблемах и невысокой в среднем эффективности проведения малых закупок, около половины респондентов проблем с малыми закупками не видят, в том числе основываясь на их небольшой доле в общем объеме закупок. Наибольшей проблемой малые закупки являются в небольших организациях, где основная часть закупок как раз и относится к малым».

Татьяна Трефилова: «Мнение респондентов по данному вопросу практически разделились по ровну. Но у всех респондентов проблема приобретения продукции путем малой закупки связана с встречной проблемой — необходимости проведения конкурентных способов закупки, на которые зачастую нет времени».

Кирилл Кузнецов: «Заказчики, работающие по правилам 44-ФЗ и 223-ФЗ, опасаясь негативного внимания контролирующих органов, стараются максимально формализовать процесс малых закупок, несмотря на потери времени и средств».

Сергей Юров: «Проблема малых закупок является достаточно острой. С учетом ответов на другие вопросы, можно уверенно утверждать, что многие из участников опроса, отрицающие такую проблему, просто о ней пока не знают». ■