

КОКАРЕВА Л.М.

ЭЛЕКТРОННЫЕ МЕТОДЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСЗАКУПОК В СТРАНАХ ЕВРОСОЮЗА. ПРАКТИКА ПРОВЕДЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ АУКЦИОНОВ ВЕЛИКОБРИТАНИИ

Ключевые слова: госзакупки, прокьюремент, электронный аукцион, электронные торги, Директива Евросоюза, рамочные соглашения

Директивы Европейского Парламента и Совета 2004/18/ЕС о координации процедур присуждения государственных контрактов на поставку товаров, выполнение работ и оказание услуг и 2004/17/ЕС, координирующая процедуры закупок, осуществляемые субъектами, функционирующими в отраслях водоснабжения, энергоснабжения, транспортных и почтовых услуг являются, как известно, базовыми документами для всех стран членов Евросоюза, на основании которых происходит гармонизация их внутреннего регулирования систем госзакупок.

Можно сказать, что электронное проведение закупок, проходит «красной нитью» по этим документам, при этом особое внимание уделяется электронным методам закупок. Директива 2004/18/ЕС, в частности, включает в себя большое количество положений и статей, посвященных именно новым электронным методам осуществления закупок. Помимо Статьи 54, которая посвящена ис-

КОКАРЕВА ЛАРИСА МИХАЙЛОВНА
Региональный менеджер (Россия) Crown Agents (Великобритания)

ЭЛЕКТРОННЫЕ МЕТОДЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСЗАКУПОК В СТРАНАХ ЕВРОСОЮЗА. ПРАКТИКА ПРОВЕДЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ АУКЦИОНОВ ВЕЛИКОБРИТАНИИ

пользованию электронных аукционов, еще в шести положениях Директив раскрывается использование электронных способов проведения государственных закупок. Директива прямо указывает, что электронные методы осуществления закупок способствуют повышению конкуренции и совершенствованию самого процесса закупок, в особенности в отношении экономии времени и средств.

Если принять во внимание, что объем государственных закупок в странах Евросоюза составляет от 15 до 20% от ВВП, то есть около 1 500 млрд. евро в год, то электронные закупки могут обеспечить экономию средств, измеряемую миллиардами евро. В соответствии с Планом действий по созданию электронного правительства в Европе (i2010 eGovernment Action Plan), принятым в 2006 году, страны члены Евросоюза должны создать условия для 100% проведения своих государственных закупок электронно, а к 2010 году как минимум 50% закупок выше пороговых значений (50 тыс. евро для простых товаров и услуг и 6 млн. евро для работ) должны выполняться электронно.

К числу закупочных инструментов, имеющих прямое отношение к электронным способам ведения закупок, прежде всего, относятся динамические системы закупок (ДСЗ) и электронные аукционы.

Применение динамической системы закупок описано в Статье 33 Директивы 2004/18/ЕС и статье 15 Директивы 004/17/ЕС. Динамическая система закупок, безусловно, является одним из самых современных электронных способов закупок, так как «представляет собой полностью переведенный на электронную основу процесс осуществления широко распространенных закупок, характеристики которых в целом по рынку соответствуют требованиям заказчика. При этом процесс ограничен во времени и доступен на протяжении всего этого времени для любого хозяйствующего субъекта, соответствующего критериям отбора и предоставившего предварительное предложение, соответствующее техническому заданию».

Обязательным условием использования ДСЗ является использование открытой процедуры закупок. Любой хозяйствующий субъект может вступить в систему в любое время, а время существования ДСЗ ограничено четырьмя годами и более. Более того, хозяйствующий субъект может внести изменения/улучшения в свое предварительное предложение также в любой момент. Заказчик обязан в течение 15 дней завершить оценку предварительных предложений и допустить, либо отклонить хозяйствующего субъекта от участия в ДСЗ.

Преимущество ДСЗ перед рамочными соглашениями состоит в том, что она открыта для любого хозяйствующего субъекта на протяжении всего времени своего существования. В случае с рамочными контрактами круг поставщиков ограничен и действует на протяжении всего существования рамочного соглашения. Ограничение количества поставщиком, тем не менее, не ведет к снижению конкуренции и Статья 14 Директивы 2004/18/ЕС прямо указывает, что «Заказчики не должны злоупотреблять рамочными договорами в целях препятствования, ограничения или нарушения конкуренции». Примеры из британской практики проведения электронных аукционов в рамках рамочных соглашений, которые будут приведены ниже, являются ярким тому подтверждением.

ЭЛЕКТРОННЫЕ МЕТОДЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСЗАКУПОК В СТРАНАХ ЕВРОСОЮЗА. ПРАКТИКА ПРОВЕДЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ АУКЦИОНОВ ВЕЛИКОБРИТАНИИ

Общая схема проведения электронного аукциона детально прописана в Статье 54 Директивы 2004/18/ЕС. Обратим внимание на некоторые отличительные особенности проведения электронных аукционов в странах Евросоюза от российской практики. Проведение электронного аукциона возможно в рамках открытых, закрытых или переговорных процедур. Электронный аукцион может быть проведен после объявления тендера на право заключения контракта между сторонами рамочного договора и после объявления тендера на право заключения контракта в рамках динамической системы закупок. Таким образом, электронный аукцион не является обособленной процедурой и может быть проведен в рамках всех процедур, предусмотренных Директивами.

«Электронный аукцион базируется:

- либо только на ценах, если контракт присуждается по критерию наиболее низкой цены;
- либо на ценах и/или новых показателях функциональных характеристик предложений, указанных в техническом задании, когда контракт присуждается по критерию наиболее экономически выгодного предложения.

Перед началом электронного аукциона заказчик должен провести полную первичную оценку предложений в соответствии с критерием/критериями и с указанием удельного веса для них.

Если контракт присуждается на основе критерия наиболее экономически выгодного предложения, к приглашению должны прилагаться результаты полной оценки соответствующего участника и в приглашении также должна указываться математическая формула, используемая в ходе электронного аукциона для определения автоматической смены занимаемого места на основе предоставляемых новых цен и/или показателей.

Заказчик закрывает электронный аукцион одним или несколькими из следующих способов:

- в приглашении к участию в аукционе указываются дата и время, установленные заранее;
- когда он больше не получает новых цен или новых показателей, удовлетворяющих требованиям, касающимся минимальных различий;
- когда этапы аукциона, количество которых указано в приглашении к участию в аукционе, окончены».

Отдельным положением Статьи 54 указывается, что «Заказчики не могут использовать электронный аукцион в ненадлежащих случаях, а также таким образом, чтобы препятствовать, ограничить или нарушить конкуренцию, либо изменить предмет контракта, указанного в опубликованном специальном извещении о закупках и в техническом задании».

Форма объявления о закупках и все стандартные формы необходимые для проведения закупочных процедур размещены на сайте Евросоюза www.simap.eu.int. Заказчик имеет возможность в on-line режиме подготовить и заполнить все тендерные документы, необходимые для проведения закупки. Помимо этого, заказчик может также в on-line режиме изучить последовательность проведения проце-

ЭЛЕКТРОННЫЕ МЕТОДЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСЗАКУПОК В СТРАНАХ ЕВРОСОЮЗА. ПРАКТИКА ПРОВЕДЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ АУКЦИОНОВ ВЕЛИКОБРИТАНИИ

дуры и потренироваться в заполнении соответствующих документов с помощью демонстратора на сайте <http://ec.europa.eu/idabc/eproc demos/default.html>.

Британская практика проведения электронных аукционов

Как уже говорилось ранее, с 2004 г. правовое поле для проведения электронных аукционов определено Директивой 2004/18/ЕС. Эта Директива была реализована в Великобритании в январе 2006 г. новым законодательством в области закупок, The Public Contract Regulations 2006, где Статьей 21 четко предусмотрено право государственных заказчиков на использование электронного аукциона как части процесса закупок. Директивой возлагаются определенные обязательства на государственных заказчиков, например, они обязаны указывать в своих объявлениях, публикуемых в Официальном журнале Европейского Союза, о своем намерении использовать электронный аукцион.

До 2004 г. в государственном секторе Великобритании доля электронных аукционов была крайне незначительной. Однако в том же году Центральное правительственное агентство Великобритании по закупкам и Министерство государственной торговли (МГТ) выступили с инициативой по оказанию финансовой поддержки ряду государственных заказчиков в проведении пилотных электронных аукционов. Результаты некоторых из этих пилотных электронных аукционов оказались довольно внушительными с точки зрения экономии средств. Всего в 2003 году в государственном секторе Великобритании было проведено 4 электронных аукциона. К 2007 г. число зарегистрированных электронных аукционов, проводимых государственными заказчиками центрального правительства, увеличилось до 68. Эти электронные аукционы включали большое число потребительских товаров (и простые услуги), например, услуги по уборке помещений, ИТ оборудование, медицинские товары, поставки природного газа и услуги по обеспечению качества.

Однако первоначальное воодушевление, связанное с проведением электронных аукционов, начало исчезать по мере того, как руководители закупок в государственном секторе начали проявлять обеспокоенность слишком узкой направленностью электронных аукционов на снижение цен и норм прибыли, результатом чего стало нарушение правил многими поставщиками. Затем эта обеспокоенность была отягчена все более ухудшающимся исполнением многих электронных аукционов. К числу проблем, возникших при проведении электронных аукционов, можно было отнести низкую профессиональную подготовку как заказчиков и поставщиков, так и внешних консультантов, которые привлекались для проведения процедур. Еще одна проблема была связана с тем, что программное обеспечение для проведения торгов часто было ориентировано на сопровождение аукционов, базовой составляющих которых являлась цена. Однако специалисты по закупкам знали, что качество также было чрезвычайно важным и поэтому неохотно использовали предложения с самой низкой ценой.

Наблюдая за неудачами в ходе первой волны электронных аукционов (2003–2006 гг.), многие заказчики государственного сектора приняли решение об отказе от использования данного метода закупок.

В текущих экономических условиях, с ростом требований в отношении снижения затрат в государственном секторе (Правительство планирует достигнуть уровня экономии в размере £30 миллиардов в течение следующих четырех лет) и при наличии более конкурентоспособного рынка поставщиков, электронные аукционы вновь приобретают привлекательность. Благодаря усовершенствованию технологии электронного аукциона в последние годы стало возможно объединять критерии оценки затрат и качества. Это означает, что самая низкая цена больше не определяет результат аукциона.

В ноябре 2009 г. МГТ объявило об организации первого крупного правительственного «Центра передовых технологий» электронных аукционов с целью увеличения значения электронных аукционов в государственном секторе. Центр имеет полномочия по координации и поддержке электронных аукционов в рамках более широкого круга предприятий государственного сектора в целях более полного сотрудничества между организациями государственного сектора.

В планах центра до 2012 года стоит проведение электронных аукционов на 900 млн. фунтов и обеспечение экономии около 270 млн., то есть, примерно 30%.

Средняя экономия средств при проведении электронных аукционов оценивается в 10%, но может достигать и 50%. В настоящее время электронные аукционы показывают экономию более 30% по сравнению с начальными ценами при закупке, например, программного обеспечения, IT технологий и оборудования. Однако такой уровень экономии не может быть гарантированным. Очевидно, что чем больше будет проводиться таких аукционов, тем меньше будет способность рынка поглощать такое понижение цены.

Основные цели Центра передовых технологий дают ясное представление о направлениях его деятельности. Центр должен:

- выступать в качестве движущей силы для создания партнерств, коалиций и всестороннего привлечения все новых участников электронных аукционов, спонсировать и помогать проводить электронные аукционы;
- использовать результаты и достижения электронных аукционов для обеспечения их большей эффективности за счет использования разработанных и опробованных спецификаций, тендерных документов, результатов определения цены;
- способствовать обучению и подготовке персонала, как со стороны заказчиков, так и со стороны поставщиков.

Центр предлагает четыре модели помощи при проведении электронных аукционов. Заказчикам поддержка оказывается на безвозмездной основе.

- Партнерство – работать в партнерстве с лидирующими заказчиками, организующими крупные и сложные электронные аукционы.
- Менорство – консультировать по ключевым стадиям проведения электронного аукциона и предоставлять доступ к стандартной документации.

ЭЛЕКТРОННЫЕ МЕТОДЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСЗАКУПОК В СТРАНАХ ЕВРОСОЮЗА. ПРАКТИКА ПРОВЕДЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ АУКЦИОНОВ ВЕЛИКОБРИТАНИИ

- Дотации – частичное финансирование при приобретении заказчиком профессиональных закупочных услуг.
- Информация – объявление и ведение графика проведения электронных аукционов.

На сегодняшний день МГТ предлагает «Инструментальное средство для принятия решений в рамках электронного аукциона» с тем, чтобы помочь организациям государственного сектора в определении приемлемости электронного аукциона для процесса закупок. Среди организаций государственного сектора Великобритании по-прежнему существует мнение, что их следует использовать выборочно. Принимая решение об использовании электронного аукциона, заказчик должен ответить для себя на следующие вопросы, представленные на схеме. Если ответ на вопрос – нет, то, скорее всего, его закупка не подходит для электронного аукциона.

Является ли рынок закупаемых товаров, работ, услуг высоко конкурентным?

Конкурентность особенно важна для электронного аукциона, и более четырех участников поставщиков считается достаточным. Если рынок является особенно конкурентным и суммы закупок большие, то и два поставщика могут обеспечить хорошую экономию, но это не считается хорошей обычной практикой.

Является ли данный объем контракта привлекательным для поставщика?

Сумма контракта должна быть достаточно большой для обеспечения конкурентности и предполагаемая экономия должна превышать стоимость проведения аукциона. Считается, что сумма 250 тыс. фунтов достаточна для проведения электронного аукциона, хотя, если стоимость проведения аукциона низкая, до возможно и меньшая сумма размещаемого контракта.

Можно ли детально и точно определить технические спецификации?

На аукционе не рекомендуется закупать интеллектуальные услуги, особенно, если проводится аукцион только по цене.

Является ли закупочная деятельность стратегически важной для Вашей организации?

Например, если закупка повлияет жизнь граждан, необходимо предварительно провести анализ рисков.

Является ли рынок поставщиков простым?

Простым рынком считается тот, когда один поставщик может обеспечить весь контракт. Более сложный рынок тот, где поставщики должны объединяться для выполнения одного контракта.

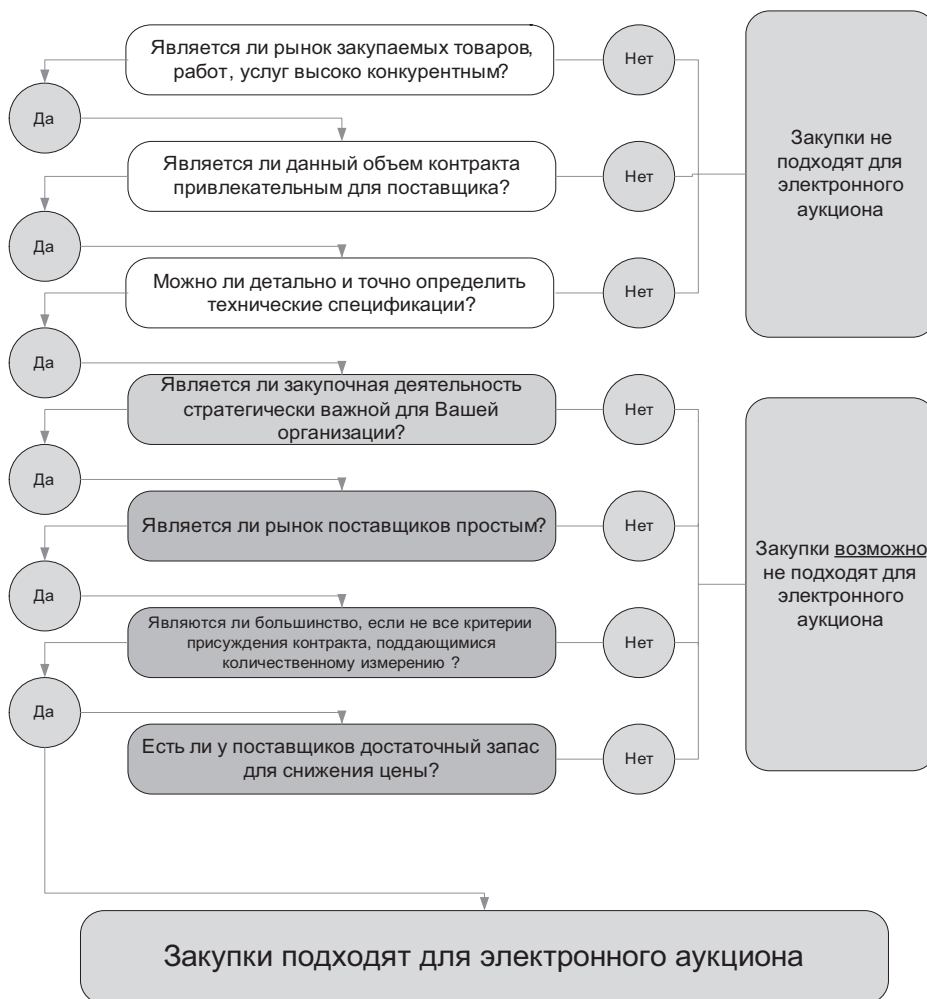
Являются ли большинство, если не все критерии присуждения контракта, поддающимися количественному измерению?

То есть, могут ли другие факторы, кроме цены, быть аккуратно представлены и оценены заказчиками и могут ли поставщики на них соответственно ответить.

Есть ли у поставщиков достаточный запас для снижения цены?

Если поставщики ясно продемонстрировали, что у них нет возможности для снижения своих цен, например, в предыдущих аукционах или, предоставляя

Нужно ли проводить электронный аукцион?



соответствующие финансовые документы, тогда, возможно, проведение аукциона не целесообразно.

Нужно помнить, что в распоряжении Заказчика большое количество других инструментов для проведения закупки. Он может просто обратиться на специальные сайты и закупить требуемые ему товары или услуги через уже существующие рамочные соглашения, не прибегая к проведению электронного аукциона. Очень важным моментом при принятии решения о проведении

ЭЛЕКТРОННЫЕ МЕТОДЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСЗАКУПОК В СТРАНАХ ЕВРОСОЮЗА. ПРАКТИКА ПРОВЕДЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ АУКЦИОНОВ ВЕЛИКОБРИТАНИИ

электронного аукциона является определение затрат на проведение этой процедуры и сравнение этих затрат с теми экономическими выгодами, которые электронный аукцион может дать. Помимо рамочных контрактов есть и много других процедур, как, например, закупочные карты. И заказчику надлежит оценить целесообразность использования того или иного инструмента, чтобы не допустить лишних затрат.

Когда заказчик принимает решение о проведении электронного аукциона в рамках тех процедур, которые он будет использовать для своей закупки, последовательность его действий будет выглядеть следующим образом.

Очевидно, что большинство контрактов, которые будут заключены с использованием электронных аукционов, будут выше порогового значения определенного в Директивах. Это означает, что необходимо будет размещать объявление о закупках в соответствующем издании Евросоюза «EU Journal». Это является положительным фактором так как открывает доступ иностранным поставщикам, что увеличивает конкуренцию.

Контракты могут заключаться как отдельными заказчиками, так и группами. Заказчикам, чей бюджет на закупки невелик, рекомендуется объединяться с другими заказчиками для укрупнения контрактов, которые, естественно, являются более привлекательными для поставщиков. Совместные торги дают значительную экономию средств на проведение аукциона и помимо этого разделяют ответственность по управлению аукционом, позволяют обмениваться знаниями с другими участниками и также увеличивают эффективность процесса закупки посредством разделения задач.

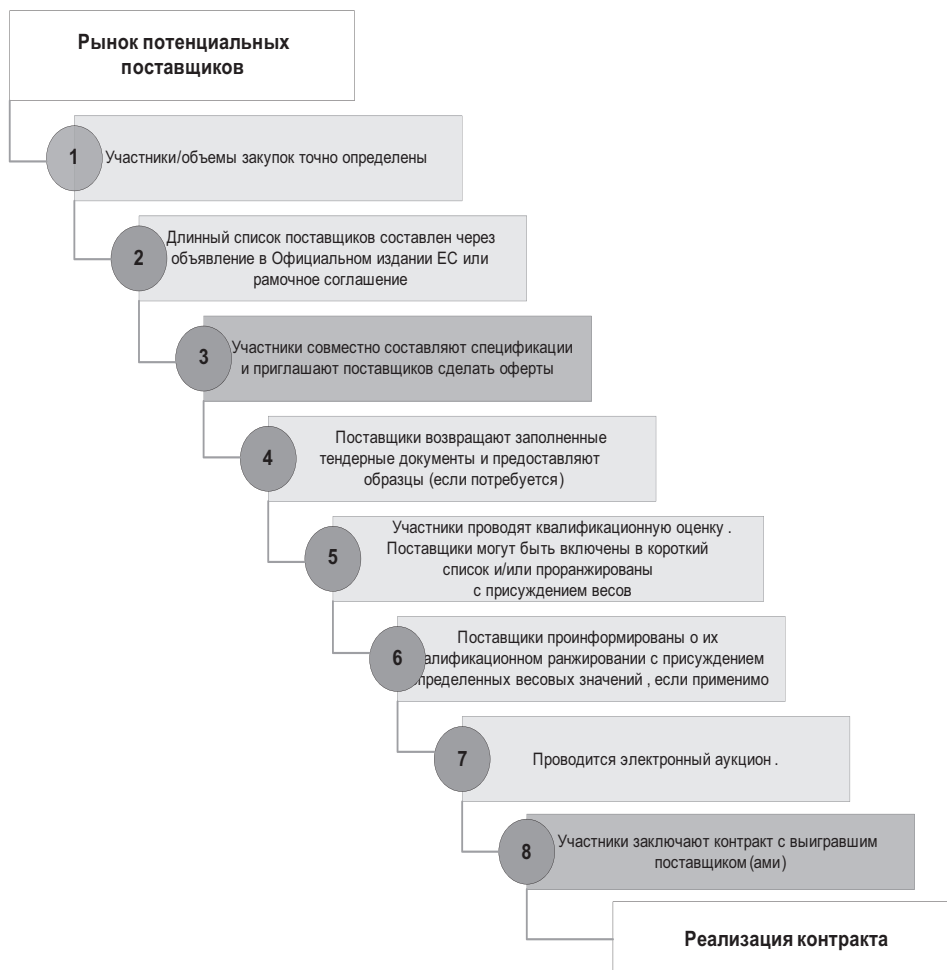
Аукцион инициируется одним заказчиком (лидером) на своих условиях и в соответствии с требованиями ЕС от лица всех участвующих организаций. Объявление о тендере указывает, что процедура предполагает проведение электронного аукциона и что другие государственные заказчики могут использовать данный контракт. Как правило, все заказчики, участвующие в электронном аукционе, указываются в документации и участвуют в подготовке технических спецификаций. Контракт обычно подписывается между выигравшим поставщиком и лидирующим заказчиком от лица всех остальных участвующих заказчиков. Все эти заказчики затем могут использовать основной контракт по принципу call off на всем протяжении действия контракта.

Какие проблемы связаны с объединенными закупками?

Сложность закупки. Если, например, закупается бумага А4, очевидно, такой электронный аукцион провести просто, если же закупается обслуживание бойлеров, то подразумевается более сложная техническая спецификация и соответственно такой аукцион провести сложнее.

Объединяющиеся организации должны работать вместе и координировать свои индивидуальные требования в общую спецификацию и чем сложнее спецификация, тем сложнее у них задача. В идеале, совместные торги могли бы вывести универсальную спецификацию, но, к сожалению, это невозможно. Совместный электронный аукцион может быть поделен на лоты, если не

ЭЛЕКТРОННЫЕ МЕТОДЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСЗАКУПОК В СТРАНАХ ЕВРОСОЮЗА. ПРАКТИКА ПРОВЕДЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ АУКЦИОНОВ ВЕЛИКОБРИТАНИИ



представляется возможным разработать единую спецификацию или если это представляется более целесообразным и тогда каждый участник может заключать свой контракт с поставщиком отдельно.

Насколько большим может быть объем контрактов при совместном электронном аукционе?

Можно говорить о двух факторах влияющих на объем контракта. Очень крупные объединения заказчиков не практичны, так как слишком сложно согласовать единую спецификацию и обеспечить управляемость процесса. Обычно предполагается, что от трех до десяти организаций должны предоставить свои ресурсы для проведения процесса.

Существуют некоторые особенности применения электронного аукциона в рамочном соглашении. Рамочные контракты ведутся профессиональными закупочными организациями от лица госзаказчиков и условия, по которым

ЭЛЕКТРОННЫЕ МЕТОДЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСЗАКУПОК В СТРАНАХ ЕВРОСОЮЗА. ПРАКТИКА ПРОВЕДЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ АУКЦИОНОВ ВЕЛИКОБРИТАНИИ

работают поставщики, заранее определены. Рамочный контракт определяет ценовой предел для поставщиков, и отдельные госзаказчики могут либо напрямую заключать контракт с тем или иным поставщиком, либо устраивать между ними мини тендер. Объявление о закупках при использовании электронного аукциона, как часть процедуры, должно звучать следующим образом: «(Лидирующая организация) объявляет о создании рамочного соглашения для использования организациями государственного сектора. Эти организации оставляют за собой право проводить электронные аукционы для возобновления конкуренции между участниками рамочного соглашения. Успешный поставщик обязан принимать участие в электронном аукционе на всем протяжении действия рамочного соглашения».

Следующим этапом будет оценка необходимых ресурсов для проведения аукциона, включая объем и стоимость внешних консультационных ресурсов и сравнение с теми экономическими выгодами, которые дает электронный аукцион.

Заказчик определяет внутреннюю команду для осуществления закупки, а также электронную площадку (организатор электронного аукциона), на которой он будет проводиться. Организатор электронного аукциона – это компания, которая предоставляет техническую и консультационную поддержку заказчикам для успешного проведения электронного аукциона. Центр передовых технологий не является единственным в Великобритании организатором электронных аукционов. Например, для проведения электронных аукционов по рамочным соглашениям, таким центром может быть OGСbuying.solutions, который отвечает за размещение рамочных соглашений в Великобритании.

Какие же услуги приобретает заказчик, обращаясь к организатору электронного аукциона?

Технология и техническая поддержка. Это включает он-лайн систему проведения электронного аукциона, инструментарий для загрузки информации, систему сохранения информации и инструментарий для отчетности. Естественно, к техническим средствам прилагаются услуги соответствующего персонала.

Поскольку участие поставщиков и их способность успешно участвовать в электронных аукционах являются существенными, организатор электронного аукциона заинтересован в предоставлении обучающих услуг поставщикам.

До настоящего времени наиболее востребованной частью услуг для проведения аукциона является разработка стратегии электронного аукциона. Заказчик должен решить, как подготовить спецификацию, как разбить на лоты, как определить начальную стартовую цену. И совет, который может предоставить квалифицированный организатор электронного аукциона, является исключительно важным.

Заказчик и оператор могут согласовать несколько форм сотрудничества. Например, только технические услуги. Для заказчика это выгодно с точки

зрения цены, однако в большинстве случаев потребуется дополнительная внешняя экспертиза. Комбинированный вариант, когда в дополнение в технической поддержке предоставляется обучение поставщиков и некоторая консультационная поддержка заказчику. Полный пакет услуг обеспечивает максимальную эффективность проведения электронного аукциона, но и стоит для заказчика дороже всего.

Очень важным этапом проведения электронного аукциона, как и всякой закупки, является составление спецификации.

При работе над составлением спецификаций заказчик проводит анализ прошлых закупок и затрат организации, что позволяет заказчику составить представление о том, по каким ценам и что он ранее закупал у своих поставщиков. Анализ может быть выполнен и сторонним специалистом. Излишне говорить о важности «правильной» спецификации для обеспечения наибольшего уровня конкурентности. Разработка спецификаций, как правило, задача для опытного специалиста, имеющего глубокие технические знания окупаемых товарах и услугах.

Определение лотов при составлении спецификаций также может повлиять на уровень конкурентности. При этом нужно соблюдать разумный баланс. Лот, содержащий слишком много позиций, может ограничивать конкуренцию, так как не все поставщики будут в состоянии поставить все требуемые позиции. Лот, содержащий слишком мало позиций, может быть недостаточно привлекательным для поставщиков с точки зрения объемов поставок. При проведении электронных аукционов, особенно совместных, часто используется «метод корзины». Если нужно закупить большое количество наименований, например, в случае канцтоваров, разделение на лоты по отдельным наименованиям делает такую поставку практически невозможной для поставщика. Заказчик может объединить большое количество позиций в одну корзину с указанием общего годового объема. При этом не делается перечисление абсолютно всех требуемых позиций, то есть не включаются редкие или разовые наименования. Корзина представляет обычно 80% основных позиций и 20% редкокупаемых позиций не идет в корзину.

Критерии присуждения контрактов.

Если заказчик принимает решение о выборе поставщика по принципу наиболее экономически выгодного предложения, тогда критериев определения победителя будет как минимум два: цена и тот значимый фактор, который определяет качество поданного предложения. Например, если заказчик считает существенным экологическое воздействие на окружающую среду, то он может предусмотреть преференции тем поставщикам, которые предоставляют энергосберегающие товары или услуги.

Приведем пример.

Если заказчик определяет, что 5% предложения будет основано на энергосбережении – это соответствует 5% важности энергосбережения для всего контракта. В контракте на 1 млн. фунтов с 5% оцениваемыми по критерию энергосбережения, оценка этой части контракта будет составлять 50 тыс. фунтов.

Это означает, что предложение поставщика, которое не отвечает этому критерию, будет в менее выгодном положении. Фактически тот поставщик, который подаст предложение с ценой 960 тыс. фунтов, проиграет поставщику с предложением 1 млн. фунтов, но отвечающему критерию энергосбережение.

Какие трудности могут возникнуть при проведении электронного аукциона по принципу наиболее экономически выгодного предложения? В случае, когда критерии недостаточно хорошо определены и проработаны – это может повлиять на конкурентность. Обычно это происходит, когда заказчик переоценивает не ценовые критерии. Например представим, что критерию энергоэффективности отводится не 5 а 10 %, что превращается в 100 тыс. фунтов в ценовом выражении. Это означает, что поставщик, который не отвечает этому качественному требованию, должен снизить свою цену более чем на 10% чтобы победить, а это может сделать для него участие в таком тендере вообще не выгодным.

Одним из способов избежать подобных ошибок может быть моделирование электронного аукциона.

Взгляд поставщика на электронный аукцион, опубликованный в газете Times от 1 июня 2009 года, является примером негативного опыта поставщиков при участии в электронном аукционе. Компания принимала участие в Лондонской программе закупок. Руководитель компании, который пожелал остаться неизвестным, сказал, что вступая в процесс закупки, их компания заполнила вопросник из 206 вопросов с 9 приложениями и тендерный документ из 122 вопросов с 18 приложениями. Аукцион касался услуг по уходу за больными на дому. Их предложение было 100 фунтов в неделю. Минимальный шаг был установлен 8 фунтов. К началу аукциона они были в последней пятерке из 20 поставщиков. Они снизили цену на 10 фунтов, их позиция не изменилась. Еще несколько снижений также не изменило их позицию. Снизив свое предложение до такой степени, что это стало экономически невыгодным, поставщик переместился на 15 место. Этот поставщик был разочарован участием в электронном аукционе, так как посчитал, что выигрышная цена в данном случае может привести к потере качества, а речь идет о здоровье людей.

Забота о поставщике очень важна при проведении электронного аукциона. Нужно не только найти правильного поставщика, но и привести его на электронный аукцион. Заказчик не должен просто ждать, когда к нему придет поставщик, он должен всячески этому способствовать.

Как избежать ошибок при проведении электронного аукциона.

Можно подразделить ошибки на три категории: плохая подготовка и начало, поставщики не справляются с подачей предложений и подводит техника.

Очень редко электронный аукцион отменяется по вине техники. Если это все-таки происходит, его обычно назначают через несколько дней. Иногда поставщики теряются на подходе к электронному аукциону, но пока остается хотя бы два, электронный аукцион будет проводиться. Наиболее частой причиной провала электронного аукциона является неспособность привлечь поставщиков и обеспечить конкуренцию при его проведении. Здесь, конечно,

очень важную роль играет предварительная работа заказчика и других стейкхолдеров.

После проведения электронного аукциона.

Получив победителя, заказчик письменно извещает остальных участников о том, кому он собирается присудить контракт и переходит к периоду Stand still — минимум 10 календарных дней. В это время он дает разъяснения не выигравшим поставщикам, которые за это время могут обратиться с жалобой.

Оператор предоставляет заказчику отчет о проведенном аукционе, включающий информацию о количестве заявок, времени проведении, экономии. Такие отчеты используются в дальнейшем, в частности, для аудита.

Каковы преимущества электронного проведения закупок?

Для Заказчиков это:

– сокращение:

- общего времени цикла закупок и сроков проведения процедуры;
- времени и трудовых затрат на распространение тендерной документации;
- времени и стоимости получения, обработки и распространения ответов поставщикам;

– улучшение:

- прозрачности проведения процесса закупки для всех участников и заинтересованных сторон;
- скорости и аккуратности проведения предквалификации и оценки поставщиков;
- прозрачности и ясности для проведения аудита;
- предоставления информации;
- хранения и архивирования документации;
- доступности участия поставщиков в тендере вне зависимости от их географического местоположения;

– помощь в:

- соответствии европейским закупочным процедурам;
- соблюдении крайних сроков.

Для поставщиков:

- сокращение затрат на участие в тендерах, включая печать, размножение и отправку документации;
- сокращение времени заполнения тендерных документов;
- электронный доступ к документации;
- более легкий процесс получения разъяснений в процессе тендера;
- прозрачность присуждения контракта и получения разъяснений проигравшими поставщиками.

Какие же выгоды дает электронный аукцион?

Главное преимущество электронного аукциона — это получение лучшего «качества за деньги» за счет получения денежной экономии при покупке того же объема товаров и услуг, а также:

- Экономия времени и ресурсов.
- Повышение качества услуг, предоставляемых поставщиками.

ЭЛЕКТРОННЫЕ МЕТОДЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСЗАКУПОК В СТРАНАХ ЕВРОСОЮЗА. ПРАКТИКА ПРОВЕДЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ АУКЦИОНОВ ВЕЛИКОБРИТАНИИ

- Прозрачность процесса.
- Снижение рисков, связанных с выполнением контрактов.
- Более полное понимание рынка и реальная конкуренция между поставщиками.

Присуждая контракт через электронный аукцион, заказчик, возможно, снижает количество возможных поставщиков. Однако, снижение количество поставщиков можно рассматривать и как хорошую закупочную практику, если это снижает цены накупаемые товары и услуги и сокращает затраты заказчика на проведение закупки.

В заключении приведем некоторые недавние примеры проведения электронных аукционов в Великобритании из опыта работы Центра передовых технологий.

1. Аукцион по закупке компьютерного оборудования 25 марта 2010 года с использованием «PRO5» рамочного соглашения привлек большое количество участников представителей местных властей и других государственных организаций (всего 24 участника). Общий объем закупки составил 21,3 млн. фунтов на два года. Девять поставщиков, определенных рамочным соглашением, разыгрывали пять лотов. Общая экономия от проведения этого электронного аукциона составила 6.8 млн. фунтов, что составил от 32% от суммы закупки.

2. Электронный аукцион, проведенный при поддержке «Capital Ambition», лондонского партнерства по региональной модернизации и эффективности, обеспечившего спонсорство на высшем уровне и ресурсы по руководству проектом, и «Buying Solutions» Министерства Государственной Торговли. Сорок семь организаций государственного сектора, в том числе местные органы самоуправления, тресты Национальной Службы здравоохранения и Министерства центрального Правительства объединились в рамках этого электронного аукциона, который проводился как часть программы совместных закупок МГТ, призванной стимулировать и использовать решения по совместным закупкам в государственном секторе.

Комментируя последнюю инициативу, **Анжела Игл**, министр финансов, сказала:

«Этот электронный аукцион обеспечил высокую степень конкурентоспособности сделки, и я приветствую существенную экономию, обеспеченную налогоплательщикам. Новшество в том способе, с помощью которого государственный сектор покупает товары и услуги, является ключевым к обеспечению соотношения цены и качества наряду с оказанием услуг международного класса. Электронные аукционы представляют собой очень полезный механизм для использования организациями государственного сектора с целью участия и получения выгод от совместной закупки, а также обеспечения лучшей стоимости для налогоплательщиков.

Все специалисты по закупкам в государственном секторе должны рассмотреть возможности использования электронных аукционов как части своих стратегий закупок, обеспечения большей экономии в соотношении цены и качества, объединяясь с другими организациями для совместной закупки».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Directive 2004/18/EC of the European Parliament and of the Council of 31 March 2004 on the coordination of procedures for the award of public works contracts, public supply contracts and public service contracts

http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/legislation_en.htm

The Public Contracts Regulations 2006, UK

<http://www.legislation.gov.uk/uksi/2006/5/contents/made>

The Office of Government Commerce (OGC)/ The Government Procurement Service (GPS), UK

<http://www.ogc.gov.uk/GPS.asp>

Centre for e-auctions, UK

http://www.ogc.gov.uk/categories_of_spend_centre_for_e-auctions.asp

The Scottish Government/eProcurement Scotland (ePS)

<http://www.scotland.gov.uk/Topics/Government/Procurement/eProcurement>

Local Government Improvement and Development (UK)

<http://www.idea.gov.uk/idk/core/page.do?pageId=1002>

Reverse e-auctions 'an invitation to cut standards', The Times, June 1, 2009

http://www.timesonline.co.uk/tol/life_and_style/health/article6401125.ece