

Международные тендеры как инструмент современных корпоративных закупок

Астапович Олег Григорьевич^а

^а *Белорусский государственный экономический университет, магистр экономических наук, соискатель, ast-oleg@tut.by*

Аннотация

В статье рассмотрены цели и принципы корпоративных закупок, проводимых с применением международных тендеров. Выделены ключевые параметры, позволяющие разграничить корпоративные и государственные тендерные закупки, а также элементы, определяющие их единую содержательную и процедурную основу. Уделено внимание индикаторам, используемым для оценки эффективности тендерных закупок, проводимых на корпоративном уровне в условиях открытой экономики, с переходом к иллюстрации возможных вариантов практической реализации данной задачи. Сформулированы авторские предложения в части многоаспектной аналитической обработки данных о результатах международных конкурентных процедур закупок, которые на уровне национальной экономики могут стать базой для принятия решений при разработке мер государственного регулирования экономического развития.

Ключевые слова: международные тендеры, корпоративные закупки, эффективность, государственное регулирование, конкурентоспособность.

Веб: <http://library.miu.by/journals!/item.science-xxi/issue.9/article.8.html>

Поступила в редакцию: 11.09.2020

International tenders as a contemporary corporate procurement tool

Astapovich Aleh^а

^а *Belarus State Economic University, Master of Economic Sciences, PhD applicant, ast-oleg@tut.by*

Abstract

The article discusses the goals and principles of corporate procurement carried out using international tenders. It highlights the key parameters that make it possible to differentiate between corporate and state tender purchases, and the components that constitute their common basis in terms of substantive and procedural essence. The author focuses on the indicators used when it comes to assessing the efficiency of tender purchases at the corporate level in an open economy, with a subsequent shift to illustrating possible ways of fulfilling this task practically. The article provides the author's proposals aimed at taking advantage of multifaceted analytical processing of the data collected from international competitive procurement procedures, which can make up the basis for decision-making at the national economy level when developing state regulation measures affecting economic development.

Keywords: international tenders, corporate procurement, efficiency, government regulation, competitiveness.

Web: <http://library.miu.by/journals!/item.science-xxi/issue.9/article.8.html>

Received: 11.09.2020

Введение

Актуальность проведенного исследования обусловлена значением эффективной системы закупок как одного из ключевых факторов конкурентоспособности современной компании, что определяется динамичностью внешней среды, многократно возрастающей в условиях дальнейшего развития процесса экономической глобализации и иных объективных общемировых тенденций.

Различным аспектам, касающимся организации современных корпоративных закупок, посвящены теоретические исследования таких авторов, как О.М. Астафьева, А.И. Бессонов, О.Н. Зуева, В.А. Копнов, И.В. Лапшина, В.В. Савченко, А.Н. Стерлигова и др. В публикациях ряда ученых – Ю.П. Калмыкова, Т.В. Ялялиевой, А.П. Поддубного, Т.В. Крамина, М.В. Кравцовой, А.С. Орловой и др. – разрабатывается проблема оценки эффективности тендерных закупок.

Между тем требуют осмысления и проработки путей практической реализации вопросы, связанные с целенаправленным использованием потенциала международных тендерных процедур в деятельности современных компаний, включая организации государственного сектора. Применительно к последним важность определения действенных путей повышения эффективности процесса закупок связана с необходимостью поддержания и укрепления конкурентоспособности, а также перевода на более высокий качественный уровень процесса управления принадлежащими государству экономическими активами.

Цель статьи: рассмотреть сущность и особенности международных тендеров в сфере корпоративных закупок, актуальные вопросы оценки их эффективности, возможности их использования в качестве источника информационного обеспечения для принятия решений на различных уровнях.

Основная часть

В настоящее время корпоративные закупки принято рассматривать как элемент закупочной логистики [1]. Это подчеркивает научную основу закупочной деятельности современных компаний и коррелирует с получившим характер универсального представлением о том, что правильно выстроенная система закупок является важным условием обеспечения высокой конкурентоспособности коммерческих организаций.

Как отмечает О.Н. Зуева, основу современной логистики составляет получение необходимого материала удовлетворительного качества с минимальными затратами на его приобретение. В то же время сфера закупок развивается под влиянием тенденций, глобальных по своему охвату и характеризующих постиндустриальный этап развития мировой экономики. Речь идет о стремительном распространении информационных технологий, росте объемов электронной торговли, развитии средств связи

и транспорта, растущей доступности востребованных потребителями данных, все более жестких требованиях к компетенциям персонала и т. д. [2]. Параллельно с этим меняются представления о необходимости участия международных компаний в решении не только экономических, но и экологических, социальных и других проблем, характерных для современного этапа развития [3–5].

Одной из значимых тенденций следует признать возрастающую роль международной логистики, что является прямым следствием интернационализации хозяйственной жизни и особенностью современной системы международных экономических отношений, характеризующейся возможностью выхода на новые рынки, нарастающими межстрановыми товарными потоками, появлением логистических посредников более высокого уровня компетенции и финансовых возможностей, усложнением документооборота в части оформления и сопровождения внешнеторговых сделок и пр.

Анализ современных корпоративных закупок позволяет выделить наиболее значимые цели, которые преследуются при их проведении:

- минимизацию затрат компании;
- увеличение отдачи от инвестированного капитала;
- максимизацию стоимости компании;
- выстраивание взаимовыгодных отношений с контрагентами;
- стандартизацию и соблюдение качественных параметров продукции;
- повышение прозрачности закупочного процесса и др.

Важность максимально полного достижения указанных целей обеспечивается набором базовых принципов, которые служат основой закупочной деятельности коммерческих организаций. Среди них:

- обеспечение оперативной реакции на меняющиеся запросы потребителей;
- приоритет взаимовыгодной основы сотрудничества, открытость и равноправие деловых партнеров;
- расширение базы поставщиков, их периодическая оценка;
- первичность задачи минимизации себестоимости производимого продукта;
- непрерывность отслеживания материальных запасов;
- своевременное планирование закупок;
- прозрачность всех этапов закупочной деятельности [6].

Практическая реализация закупочной функции с учетом вышеназванных целей и принципов предполагает корректную идентификацию потребности в товарах (работах, услугах), оценку альтернативных вариантов закупки, своевременное заключение и надлежащее исполнение договоров. Среди применяемых при этом методов закупок особую группу образуют тендерные (конкурентные) процедуры,

которые отличает открытый, состязательный порядок выбора контрагента с применением заранее разработанных и опубликованных правил. В условиях открытой экономики тендерные процедуры чаще всего приобретают статус международных, вследствие чего международные тендеры составляют стержневой элемент современных закупок коммерческих организаций.

Большинство публикаций, посвященных тендерным процедурам, затрагивает вопросы организации, проведения и оценки эффективности государственных закупок. Говоря о различиях между государственными и корпоративными закупками, стоит иметь в виду, что возникающие между ними различия связаны не только с источниками финансирования сделок. Так, К.В. Кузнецов отмечает такие

присущие корпоративным закупкам особенности, как периодический мониторинг результативности, выстраивание долгосрочных деловых отношений с ограниченным кругом контрагентов, особый подход к оценке экономической эффективности (в частности, учет полных затрат, прогноз влияния валютных курсов и инфляции), использование переговорной стадии при подготовке и согласовании условий будущей сделки [7].

В то же время ряд признаков, определяющих процедурно и содержательно специфику корпоративных закупок, включая международные тендеры, нередко оказывается неучтенным. В связи с этим выделим ключевые, по мнению автора, и значимые в заданном контексте критерии разграничения двух названных сегментов (таблица 1).

Таблица 1 – Сравнительная характеристика корпоративных и государственных закупок

Параметр	Корпоративные закупки	Государственные закупки
Источник средств	Собственные средства компании и приравненные к ним источники	Государственный бюджет и иные приравненные к нему источники (средства внебюджетных фондов, ресурсы, выделяемые под гарантии правительства, и т. п.)
Регламентирующие НПА	Акты законодательства, локальные правовые акты	Акты законодательства
Основания для проведения закупок	Объективная потребность, подтверждаемая документально (заявки, утвержденные нормы потребления, инвестиционные программы и пр.)	Планируемая потребность (годовой план закупок)
Временной горизонт сотрудничества	Возможна ориентация на долгосрочное сотрудничество (стратегическое партнерство)	Приоритет текущей сделки
Иные аспекты	Влияние текущей и прогнозной рыночной конъюнктуры; управление материальными запасами; комплексный анализ логистических аспектов; возможность применения сложных алгоритмов оценки экономической эффективности (с учетом альтернативных затрат, косвенных выгод и потерь, генерируемых доходов)	Акцент на минимизации прямых затрат и соблюдении формальных требований

Источник: собственная разработка.

Среди вышеназванных критериев, как можно заметить, не указаны принципы и процедурные элементы, что подчеркивает единство общих оснований, содержания, стадийного наполнения тендерных процедур независимо от условий их применения, а также связано со свойственной для них во многих случаях более высокой эффективностью в сравнении с иными (неконкурентными) методами закупок. Более широкие возможности международных тендеров обусловлены расширением базы потенциальных поставщиков, интенсификацией конкуренции между ними, более высоким качеством продукции, доступной к приобретению на международном рынке, и др.

Отдельный пласт вопросов связан с оценкой эффективности тендерных закупок. Для этих целей предлагается использовать множество возможных показателей, среди которых:

- доля тендеров в общем количестве завершённых за период процедур;
- среднее количество участников тендеров;
- количество надлежащим образом исполненных договоров, заключённых по результатам тендеров;
- достигнутая экономия (абсолютная, относительная);
- соотношение тендерных цен со среднерыночными и др. [8, 9].

Предлагаемые индикаторы чаще всего не адаптированы к специфике международных по субъектному составу и странам происхождения торгуемой продукции процедур. Между тем, как представляется, при оценке и анализе их эффективности целесообразно использовать в качестве опорного параметра показатель расчетных полных затрат (РПЗ), получаемый суммированием контрактной стоимости наилучшего из тендерных предложений, и иных затрат, необходимость в которых возникает у заказчика в связи с приобретением предмета заказа у победителя тендера. К ним относятся расходы на доставку товара в пункт назначения, приведение его в функциональное состояние (монтаж, наладка), уплату таможенных пошлин и сборов и др.

В случае купли-продажи материальных объектов дополнительные затраты во многом определяются базисом поставки. Следовательно, различия в предложенных участниками базисах создают необходимость их приведения к единой базе сравнения через корректировку цен на величину требуемых дополнительных затрат.

Видится правомерным для оценки эффективности отдельно взятой конкурентной процедуры закупки предложить для рассмотрения два показателя:

1) условную экономию (УЭ), рассчитываемую как разность между РПЗ победителя (РПЗ_{поб}) и среднеарифметическим от значений РПЗ, рассчитанных для всех остальных предложений, допущенных к оценке:

$$УЭ = РПЗ_{поб} - \frac{\sum_{i=1}^{n-1} РПЗ_i}{n-1},$$

где n - общее количество оцениваемых предложений;

2) снижение расчетных полных затрат (СРПЗ), рассчитываемое как разность между РПЗ наилучшего среди изначально представленных участниками предложений, соответствующих требованиям заказчика (РПЗ₁), и РПЗ окончательного предложения, признанного наилучшим по результатам завершеного тендера (РПЗ_{поб}):

$$СРПЗ = РПЗ_1 - РПЗ_{поб}.$$

УЭ позволяет оценить, насколько получившее предложение победителя тендера является более предпочтительным с финансовой точки зрения по сравнению с альтернативными предложениями, в то время как СРПЗ дает возможность охарактеризовать уменьшение затрат заказчика, достигнутое в рамках этапа улучшения первоначальных тендерных предложений.

Далее рассмотрим примеры аналитических срезов, которые можно использовать для комплексной оценки результативности международных тендеров на корпоративном уровне.

1. Соотношение тендерных процедур с иностранным участием и без него, определяемое по стоимостному критерию (таблица 2).

Таблица 2 – Доля в общей стоимости закупок (по видам предмета заказа), %

Тендеры	Материалы	Сложное оборудование	Иная продукция обрабатывающей промышленности	Сырье в первичной форме
Без иностранного участия	40,3	17,1	27,8	37,8
С иностранным участием	59,7	82,9	72,2	62,2

Источник: собственная разработка.

В приведенном примере на международные тендерные процедуры приходилось более половины присужденных тендерных контрактов по стоимостному критерию применительно ко всем группам товаров. Доля процедур с иностранным участием имела тенденцию к увеличению по мере возрастания сложности предмета заказа.

2. Относительная эффективность международных тендерных процедур. Для иллюстрации результатов ее отдельной оценки при проведении национальных и международных тендеров обратимся к таблице 3.

Таблица 3 – Показатели эффективности тендерных процедур закупок

Показатель	Без иностранных участников	С иностранными участниками
Доля по количеству процедур, %	26	74
Доля в общей стоимости закупок, %	13	87
Условная экономия, %	11	22

Источник: собственная разработка.

Приведенные данные позволяют сделать вывод о большей средней сумме присуждаемого договора в процедурах, отмеченных иностранным участием,

что может быть связано с интересом иностранных участников к крупным проектам. Высокое значение УЭ при международных тендерах можно объяснить

влиянием логистической компоненты, определяемой удаленностью производственных объектов участников друг от друга и (или) от места базирования заказчика. При этом уровень условной экономии, сложившийся для национальных тендеров (около 10 %), видится правомерным рассматривать как значение-ориентир в условиях свободной конкуренции при высокой географической концентрации (плотность пространственной локализации) конкурирующих поставщиков.

3. *Интенсивность и качество конкуренции между участниками тендерных процедур.* В данном случае задействованы данные о количестве представленных участниками альтернатив (как правило, каждый участник может предложить несколько марок сырья, моделей оборудования и т. д.) и числе альтернатив, признанных тендерной комиссией соответствующими требованиям заказчика. Числовой пример представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Показатели интенсивности и качества конкуренции в рамках тендерных процедур

Иностранные участники	Среднее количество участников (У)	Среднее количество альтернатив (А)	Среднее количество соответствующих альтернатив (С)	А / У	С / А	С / У
Отсутствовали	5,8	5,9	5,1	1,02	0,86	0,88
Присутствовали	5,0	5,4	3,9	1,08	0,72	0,78

Источник: собственная разработка.

Как можно заметить, большее количество альтернативных вариантов в расчете на одного участника (А / У) зафиксировано при проведении процедур с иностранным участием. Также отметим более высокий процент отклонения заказчиком представленных альтернатив (соответственно, меньшее значение С / А) при международных тендерах, что зачастую связано с более широким ассортиментом, доступным на внешних рынках, и необходимостью проведения тестирования предлагаемых заказчику новых марок продукции, без которых они не могут быть признаны соответствующими предъявляемым требованиям.

Из вышесказанного следует правомерность вывода о предпочтительности международных тендеров, во-первых, ввиду обеспечиваемого более широкого круга участников (как следствие, более интенсивной конкуренции между ними), во-вторых, благодаря появлению дополнительного резерва для оптимизации затрат в будущем в результате возможного включения в производственный процесс новых видов закупаемой продукции с лучшими качественными и ценовыми параметрами.

4. *География победителей завершённых тендеров.* При наложении структуры пространственной локализации участников (исходный способ разделения – отечественный / иностранный участник) на выделенные товарные группы появляется возможность оценки конкурентоспособности отечественных производств в различных сегментах рынка, а также, например, степени конкурентного пересечения аналогичных производств, расположенных в странах отдельного интеграционного объединения.

Из данных, представленных в таблице 5, следует, что при закупках продукции иностранного происхождения не менее 93,5 % поставок в стоимостном выражении ($66,9 / 71,5 = 93,5$) приходилось на иностранных контрагентов, при закупках отечественной продукции 100 % – на белорусских. Дополнение указанного анализа сведениями о статусе победителей (производитель или торговый посредник) позволяет получить базу для оценки масштабов посредничества в закупках и потенциала для его минимизации.

Таблица 5 – Структура поставок по странам регистрации победителя и происхождения товара

Происхождение товарной продукции	Иностранный поставщик	Белорусский поставщик	Белорусский и иностранный поставщики	ИТОГО
Импорт	66,9	4,0	0,6	71,5
Отечественное производство	–	16,7	–	16,7
Смесь отечественного производства и импорта	–	–	11,8	11,8
ИТОГО	66,9	20,7	12,4	100,0

Источник: собственная разработка.

5. *Конкурентоспособность отечественных производств в разрезе товарных групп.* Данные таблицы 6 позволяют оценить наличие отечественных производств для выделенных групп товаров.

В нашем примере отметим слабый потенциал отечественных производителей по сырьевым и сложным техническим товарам. Из последней графы можно оценить, насколько имеющиеся в стране

производства конкурентоспособны. Здесь приходится констатировать отрицательную динамику конкурентоспособности местных производителей,

фиксируемую по мере возрастания сложности изготавливаемой ими продукции.

Таблица 6 – Структура поставок по странам регистрации победителя и происхождения товара

Продуктовая группа	Доля в общей стоимости закупок, %	Доля закупок с наличием отечественного производства, % от стоимости продуктовой группы	Доля закупок продукции отечественного производства, % от стоимости закупок с наличием белорусского производства
Сырье в первичной форме	24,7	8,2	84,1
Материалы	43,9	41,7	65,0
Иная продукция обрабатывающей промышленности	16,6	57,3	32,9
Сложное технологическое оборудование	14,9	4,1	36,9
Все товары	100,0	30,5	55,7

Источник: собственная разработка.

Следует обратить внимание на то, что ни по одному направлению обеспечить удовлетворение производственных потребностей за счет национальных производителей невозможно – это подчеркивает фактическую безальтернативность и критичность международных процедур закупок по всем группам товаров.

Как следует из приведенных примеров, международные тендерные закупки могут служить источником данных для многоаспектной аналитической обработки, в том числе для совокупности корпоративных заказчиков, и получения сведений, значимых для целей разработки и уточнения ряда направлений государственного регулирования, включая вопросы промышленной, антимонопольной политики, выявление перспективных направлений для импортозамещения, сфер повышенной активности посреднических структур, а также областей с повышенными коррупционными рисками.

Заключение

Проведенное исследование позволило:

– обосновать значение международных тендеров, назвать источники их более высокой общей эффективности;

– доказать универсальность принципов и архитектуры конкурентных процедур;

– выявить отличия международных тендерных закупок, проводимых на корпоративном уровне;

– определить возможные индикаторы экономической эффективности международных тендеров;

– предложить аналитические срезы, доступные для применения в целях оценки результативности тендерных процедур как на уровне отдельно взятой организации, так и для конкретной отрасли (группы отраслей);

– отметить возможные направления применения результатов исследования при разработке мер экономической политики, включая вопросы повышения конкурентоспособности национальных производств, сокращения необоснованного посредничества, рационализации импортозамещения, антикоррупционной направленности.

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

1. Черноталова, Д.В. Международные логистические системы в условиях глобализации [Электронный ресурс] / Д.В. Черноталова. – Режим доступа: <http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2018/6/logistics/Chernotalova.pdf>. – Дата доступа: 26.03.2019.

Chernotalova, D.V. Mezhdunarodnyye logisticheskiye sistemy v usloviyakh globalizatsii [Electronic resource] / D.V. Chernotalova. – Mode of access: <http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2018/6/logistics/Chernotalova.pdf>. – Date of access: 26.03.2019.

2. Зуева, О.Н. Современные тенденции логистики закупок: зарубежный опыт / О.Н. Зуева, И.В. Лапшина // Вестник Удмуртского университета. – 2018. – Т. 28, вып. 2. – С. 194–202.

Zuyeva, O.N. Sovremennyye tendentsii logistiki zakupok: zarubezhnyy opyt / O.N. Zuyeva, I.V. Lapshina // Vestnik Udmurtskogo universiteta. – 2018. – Т. 28, вып. 2. – P. 194–202.

3. Политика ответственной закупки материалов и сервисов компании Unilever: Совместная работа с нашими поставщиками [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: https://www.unilever.ru/Images/unilever-responsible-sourcing-policy-rsp-russian_tcm1315-510953_1_ru.pdf. – Дата доступа: 08.07.2019.
Politika otvetstvennoy zakupki materialov i servisov kompanii Unilever: Sovmestnaya rabota s nashimi postavshchikami [Electronic resource]. – 2017. – Mode of access: https://www.unilever.ru/Images/unilever-responsible-sourcing-policy-rsp-russian_tcm1315-510953_1_ru.pdf. – Date of access: 08.07.2019.
4. Принципы закупок компании Мишлен [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: https://www.purchasing.michelin.com/wp-content/uploads/2017/07/12791_PrintipesAchats2015_Ru.pdf. – Дата доступа: 08.07.2019.
Printsipy zakupok kompanii Mishlen [Electronic resource]. – 2015. – Mode of access: https://www.purchasing.michelin.com/wp-content/uploads/2017/07/12791_PrintipesA-chats2015_Ru.pdf. – Date of access: 08.07.2019.
5. Иванова, М.В. Взаимодействие общества, государства и бизнеса: учеб. пособие / М.В. Иванова. – СПб.: Санкт-Петербургский гос. экон. ун-т, 2016. – 121 с.
Ivanova, M.V. Vzaimodeystviye obshchestva, gosudarstva i biznesa: ucheb. posobiye / M.V. Ivanova. – SPb.: Sankt-Peterburgskiy gos. ekon. un-t, 2016. – 121 p.
6. Копнов, В.А. Стратегический подход к управлению качеством закупок машиностроительного предприятия / В.А. Копнов, А.И. Бессонов, О.М. Астафьева. – Екатеринбург: Урал. гос. лесотехн. ун-т, 2012. – 142 с.
Kornov, V.A. Strategicheskii podkhod k upravleniyu kachestvom zakupok mashinostroitel'nogo predpriyatiya / V.A. Kornov, A.I. Bessonov, O.M. Astaf'yeva. – Yekaterinburg: Ural. gos. lesotekhn. un-t, 2012. – 142 p.
7. Кузнецов, К.В. Прокьюремент: тендеры, конкурсы, конкурентные закупки [Электронный ресурс] / К.В. Кузнецов. – Режим доступа: <http://www.kuznetsov.ru/book2.pdf>. – Дата доступа: 23.09.2018.
Kuznetsov, K.V. Prok'yurement: tendery, konkursy, konkurentnyye zakupki [Electronic resource] / K.V. Kuznetsov. – Mode of access: <http://www.kuznetsov.ru/book2.pdf>. – Date of access: 23.09.2018.
8. Калмыков, Ю.П. Эффективность системы государственных закупок / Ю.П. Калмыков // Вестник АККОР. – 2012. – № 1 (20). – С. 51–62.
Kalmykov, YU.P. Effektivnost' sistemy gosudarstvennykh zakupok / Yu.P. Kalmykov // Vestnik AKSOR. – 2012. – № 1 (20). – P. 51–62.
9. Крамин, Т.В. К вопросу об оценке эффективности госзакупок в России / Т.В. Крамин, Р.А. Григорьев, М.В. Крамин // Актуальные проблемы экономики и права. – 2017. – Т. 11, № 4 (44). – С. 96–114.
Kramin, T.V. K voprosu ob otsenke effektivnosti goszakupok v Rossii / T.V. Kramin, R.A. Grigor'yev, M.V. Kramin // Aktual'nyye problemy ekonomiki i prava. – 2017. – T. 11, № 4 (44). – P. 96–114.