

**Дементьев А.В.**

соискатель, Академия народного хозяйства при Правительстве РФ

## КОМУ ДОВЕРИТЬ ЗАБОТУ О КАЧЕСТВЕ НАШИХ ДОРОГ?

креативность в оценке обеспеченности  
оферентов<sup>1</sup> цепями поставок при закупке  
услуг для дорожного хозяйства

Для достижения социально-экономических целей развития России утверждена Транспортная стратегия РФ на период до 2030 г. Её реализация будет проходить в два этапа: 1) до 2015 г. планируется завершение модернизации транспортной системы методами целевого инвестирования и «расшивки» узких мест и переход к ее системному комплексному развитию по всем ключевым направлениям; 2) на 2016-2030 гг. предусмотрено интенсивное развитие по всем направлениям для обеспечения инновационного социально ориентированного пути развития России.

Общий объем финансирования реализации этой стратегии составит 170 трлн 581 млрд руб., из них 39 трлн 127 млрд руб. выделит федеральный бюджет, 23 трлн 907 млрд руб. — субъекты федерации, поступления из внебюджетных источников должны составить 107 трлн 547 млрд руб. (1).

### **Вещь непростая — закупка услуг для нужд дорожного хозяйства**

Развитая сеть автомобильных дорог обеспечивает цивилизованную возможность всему населению России не только надёжно получать общественные блага в части здравоохранения и образования,

но и мобильно перемещать трудовые ресурсы и формировать конкурентоспособный инвестиционный климат в перспективных регионах, включая создание и развитие современной сферы услуг. От развития дорожной сети зависит снижение издержек в цепях поставок. И самое главное — цивилизованная автодорожная сеть создаёт необходимые условия для успешного развития российского предпринимательства во всех секторах национальной экономики (2, 4).

<sup>1</sup> Оферент — физическое или юридическое лицо, выступающее с офертой, то есть коммерческим предложением, предполагающим заключение договора — прим. ред.

Поэтому, жизненно необходима реализация комплексной системы мероприятий, обеспечивающих эффективное расходование этих средств. Такими мероприятиями должны стать трансформация механизмов государственных закупок для нужд развития дорожного хозяйства, обоснованные процедуры их рационализации. И, как подчёркивает проф. О.Н. Мельников, особую важность приобретает креативный подход к процессам закупки услуг, обеспечивающий неотъемлемую и существенную составляющую результирующего успеха.

Выбор в процессе государственной закупки оферента-поставщика услуг для нужд дорожного хозяйства, чья состоятельность в наибольшей степени соответствуют потребностям заказчика — сложная и рискованная задача. Введения в действие Закона «О техническом регулировании»<sup>2</sup> еще более обострило проблему рисков, прежде всего, для заказчиков. Это объясняется тем, что государство проблему качества товаров признало сугубо рыночной и позволило субъектам рынка регулировать свои отношения и решать все проблемы в этой области самостоятельно.

### **Как снизить риски получения некачественных услуг?**

Автором предлагается в сфере закупок для нужд дорожного

<sup>2</sup> Речь идет о Федеральном законе от 27.12.2002 № 184-ФЗ «О техническом регулировании» — прим. ред.

хозяйства разделить риски на две группы:

— риски, последствиями которых может быть опасность для жизни и здоровья людей и окружающей среды;

— риски, последствиями которых могут быть экономические потери субъектов рынка.

Анализ причин возникновения этих рисков, привёл автора исследования к выводу, что большинство из них может быть снижено или даже устранено при выполнении следующих условий.

1. Компетентное и полное изложение в контрактах всех необходимых требований к оказанию услуг, их характеристик, а также вопросов ответственности за неисполнение обязательств по контрактам.

2. Система добровольной сертификации в процессах закупок услуг для нужд дорожного хозяйства должна содержать рекомендации по выбору показателей качества и критериев оценки и подтверждения их соответствия.

3. Применение закупочными комиссиями современных мето-

цивилизованная

автодорожная сеть

создаёт необходимые

условия для успешного

развития российского

предпринимательства

во всех секторах

национальной экономики

Дорожное хозяйство

дов интегральной рейтинговой оценки участвующих в конкурсе oferентов.

4. Включение в закупочную документацию и контракты на оказание услуг требований о наличии сертификатов, подтверждающих соответствие продукции и контрагента — субъекта рынка требованиям, предъявляемым закупщиком. Такую возможность обеспечивает Федеральный закон «О техническом регулировании», в котором указано (ст. 21), что требования к объектам подтверждения соответствия могут устанавливаться не только исходя из национальных стандартов, но и внутренних стандартов организации, сводов правил, систем добровольной сертификации, условий договоров.

5. Страхование негативных последствий поставок некачественной, некомплектной и фальсифицированной услуги для нужд дорожного хозяйства. Кроме того, необходимо учитывать, что существуют риски, которые не страхуются, но снижаются с помощью сертификации, например риски, связанные с ошибкой в выборе проекта для дорожного хозяйства.

как подчёркивает проф.

О.Н. Мельников, особую

важность приобретает

креативный подход

к процессам

закупки услуг

главный критерий

надежности

поставщика —

его способность

в полном объеме

и в установленные сроки

выполнить обязательства

по предполагаемому

контракту

### **База поставщиков и принципы ее организации**

В российской практике сегодня нет единой трактовки термина «надежность поставщика». Поэтому при закупках и выборе oferентов-поставщиков услуг для большинства закупщиков главный критерий надежности — возможность поставщика в полном объеме и в установленные сроки выполнить обязательства по предполагаемому контракту (3).

Oферент должен стремиться к созданию гибких отношений с поставщиками ради достижения определенных целей: «эгоистических» (построенных по принципу экономической целесообразности для себя) или партнерских.

«Эгоистические» отношения рациональны для работы с нестратегическими материальными или товарными группами, где не требуется индивидуализации продукта в соответствии с требованиями oferента.

В случае поставок стратегических материалов или товарных групп oferent должен стремиться к созданию партнерских отношений. Эти материалы и группы относятся к основным определяющим позициям oferenta, и поэтому, не могут приобретаться случайно.

Oferent в рамках концепции повышения качества взаимодействия с поставщиками должен постоянно решать два стратегических вопроса:

1) с какими поставщиками нужно сотрудничать в будущем (база поставщиков);

2) как нужно сотрудничать с поставщиками в будущем (отношения с поставщиками развивать в формате повышения их компетенций). При составлении базы поставщиков oferent определяет долгосрочные цели создания «портфеля» или базы поставщиков. Автор исследования полагает, что типичными целевыми установками oferenta являются:

— *количество поставщиков*: на переднем плане стоит рационализация (увеличение или уменьшение) количества поставщиков;

— *состав поставщиков*: цель — создание пула контрагентов, соответствующих будущим требованиям, предъявляемым к поставщикам в области технологической и производственной компетенций;

— *типы отношений*: в «портфеле поставщиков» должны присутствовать оба типа отношений: «эгоистические» и партнерские;

— *риски, связанные с поставщиками*;

— *доля поставщиков, имеющих сертификацию по нормам ISO 9000*.

### **Важный элемент — электронные торги**

Общая оценка требует следующих критериев. Наряду с «мягкими» критериями оценки (например, доверие к поставщику, готовность к общению) все большее значение приобретают комплексные критерии оценки (например, расчет общих издержек, рассмотрение рисков). Оценка и выбор oferentом поставщиков, независимо от вида и веса критериев, должна происходить на основе двух видов критериев:

1) критерии для оценки предлагаемых поставщиком услуг, материалов, продуктов;

2) критерии для оценки эффективности предпринимательской деятельности поставщика (услуги, предлагаемые поставщиком на рынке, вся предпринимательская сфера поставщика).

Поэтому, повышение компетенций «традиционных» поставщиков является наиболее привлекательным методом.

Внедрив у себя систему активного взаимодействия с поставщиками

внедрив у себя систему  
активного взаимодействия  
с поставщиками  
в формате повышения  
их компетенций, oferent  
может привести в  
движение позитивный цикл  
своего развития

закупщики, используя  
электронные торги,  
получают реальных  
конкурентоспособных  
поставщиков услуг  
для нужд развития  
российского дорожного  
хозяйства

в формате повышения их компетенций, oferent может привести в движение позитивный цикл своего развития, который в дальнейшем поможет ему лучше и быстрее реагировать на новые требования закупщиков, предъявляемые к «портфолио услуг для нужд дорожного хозяйства», а также на изменения, возникающие на торгах по закупкам этих услуг. Всё это способствует усилению не только потенциала oferenta, укреплению его положения на торгах, а, в конечном счёте, — победе в конкурентной борьбе за весьма выгодный контракт на оказание услуг российскому дорожному хозяйству.

Использование закупщиком продуктивных возможностей электронной коммерции и закупок с использованием Интернета в современных условиях глобаль-

ной конкуренции уже обязательно. Без этого невозможны стратегические закупки для развития дорожного хозяйства и оценка обеспеченности oferentov цепями поставок. Закупщики, используя электронные торги, получают реальных конкурентоспособных поставщиков услуг для нужд развития российского дорожного хозяйства.

### **Литература**

1. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 г. Распоряжение Правительства РФ от 22.11.2008 № 1734-р.
2. Дементьев А.В. Обеспеченность инфраструктурой: дорожное хозяйство России по сравнению с показателями других стран// Российское предпринимательство, № 10 вып. 2, 2008.
3. Проценко И.О. Управление цепью поставок — вопросы теории и практики. — М.: в Сб. науч. трудов «Института менеджмента и маркетинга» АНХ при Правительстве РФ, вып. 2, 2008.
4. Реус А.Г. Стратегическое управление дорожным хозяйством России. — М.: ИЭПП, 2006.  
Dementev A.V.  
Applicant degree of the ANE under the Government of the Russian Federation

рп