

Научная статья

Original article

УДК 33

doi: 10.55186/2413046X\_2024\_9\_3\_151

**ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕНДЕРНЫХ ЗАКУПОК В  
ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ  
FEATURES OF TENDER PROCUREMENT IN INDUSTRIAL  
ORGANIZATIONS**



**Панфилова Елена Евгеньевна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Управление промышленными организациями», Государственный университет управления, г. Москва

**Panfilova Elena Evgenevna**, PhD (Economy), associate professor of the chair “Management of industrial organizations”, State University of Management, Moscow

**Аннотация.** В статье представлена классификация тендерных закупок, наиболее часто встречающихся в практике деятельности промышленных организаций. Определены способы осуществления конкурентных закупок, выделены отличительные особенности нестандартных закупок и условия их применения. Даны практические рекомендации по участию в закупках для организации-поставщика, выявлены типовые несоответствия участника закупки ценовым и нестоимостным показателям. Уточнены подходы к формированию нестоимостных показателей для оценки заявок участников. Рассмотрена специфика проведения электронных конкурсов, а также конкурсов с ограниченным участием.

**Abstract.** The article presents a classification of tender procurements that are most often encountered in the practice of industrial organizations. Methods for carrying out competitive procurement are determined, the distinctive features of non-standard procurement and the conditions for their use are highlighted. Practical recommendations on participation in procurement for the supplier organization are given, typical inconsistencies of the procurement participant with price and non-cost indicators are identified. The approaches to the formation of non-cost indicators for assessing participants' applications have been clarified. The specifics of holding electronic competitions, as well as competitions with limited participation, are considered.

**Ключевые слова:** закупка, извещение, показатель, сделка, тендер

**Keywords:** purchase, notice, indicator, transaction, tender

### **Введение**

Большое количество промышленных организаций переориентируют свою деятельность на электронные торговые площадки для оптимизации процесса закупок товаров (работ, услуг) или для поиска надежного поставщика в долгосрочной перспективе. Перед руководством компании всегда стоит дилемма: проводить углубленные маркетинговые исследования, осуществлять сегментацию стратегической оны хозяйствования или сразу сориентироваться на модель работы «B2B». Электронные торговые площадки обеспечивают возможность моментального получения доступа к пулу Поставщиков или Заказчиков, большому числу извещений о закупках товаров (работ, услуг), тендерной документации [1]. Транспарентность и прозрачность отчетности по Закупкам, Планов Закупки, итогов общественных обсуждений закупок позволяют сделать правильный выбор участника закупки, способов ее проведения и оценить финансовую нагрузку на предприятие.

Крупные коммерческие организации имеют тендерные отделы, занимающиеся отбором заявок, определением качественных и

количественных параметров при выборе наилучшего делового контрагента. Однако, на практике спектр закупочных процедур, порядок их согласования и рассмотрения непрозрачен и требует уточнения, детализации при подготовке Положения о закупках и извещений. В этой связи рассмотрение прикладных аспектов управления закупочной деятельностью представляется важным и приоритетным.

### 1. Неценовые критерии оценки организации-поставщика

Остановимся подробнее на неценовых критериях оценки организации-поставщика в рамках ФЗ № 223. Основные составляющие при оценке заявок поставщиков представлены на рисунке 1. Критерии оценки заявок обычно делятся на две группы: стоимостные и нестоимостные (рисунок 2).



Рисунок 1- Составляющие оценки заявок поставщиков

Нестоимостные критерии оценки заявок распадаются на две группы:

- оценка технического предложения;
- оценка участника закупки (рисунок 3,4,5).

Нестоимостные критерии оценки заявок участника разрабатываются в три этапа:

- указать критерии (показатели) в документации о закупке;
- конкретизировать предмет оценки по каждому критерию (показателю);

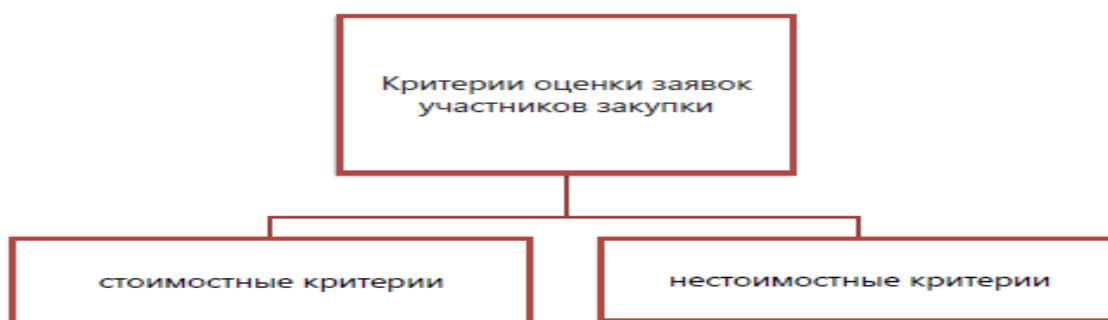


Рисунок 2 - Виды оценок заявок поставщиков

### Нестоимостные критерии оценки заявок

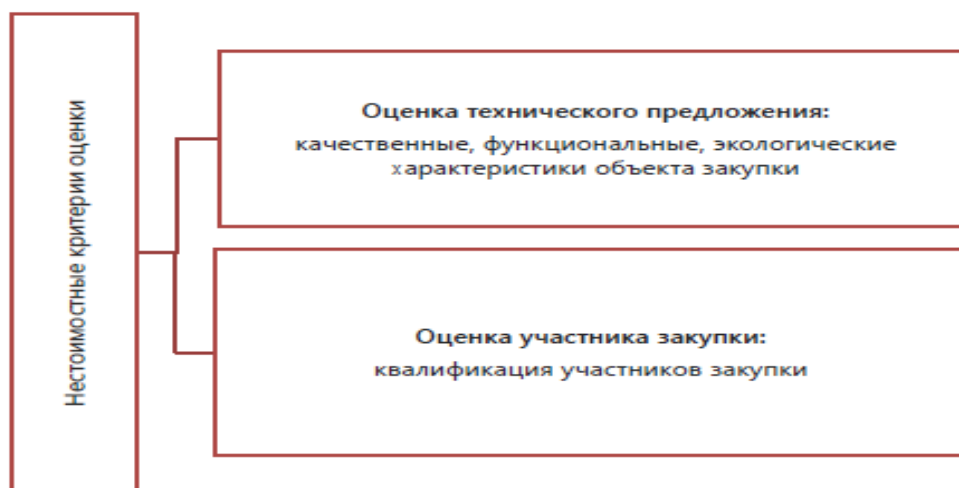


Рисунок 3 - Виды нестоимостных критериев оценки заявок

– установить требования о представлении документов, соответствующих предмету оценки.

Минимальное количество критериев, необходимых для оценки заявки – 2. Заявку участника могут отклонить, если не предоставлена какая-либо обязательная информация. Например, отсутствует страна происхождения товара в заявке участника, следовательно, ее можно отклонить [2]. Заявка также отклоняется, если предоставлена недостоверная информация или неполная информация о комплиментарных товарах. Итоговый рейтинг заявки (предложения) вычисляется как сумма рейтингов по каждому критерию оценки заявки.

Отклонение заявки по нестоимостным характеристикам возможно в том случае, если участник предлагает характеристики товара, которые не соответствуют требованиям документации или выходят за границы диапазона, который требовал Заказчик.

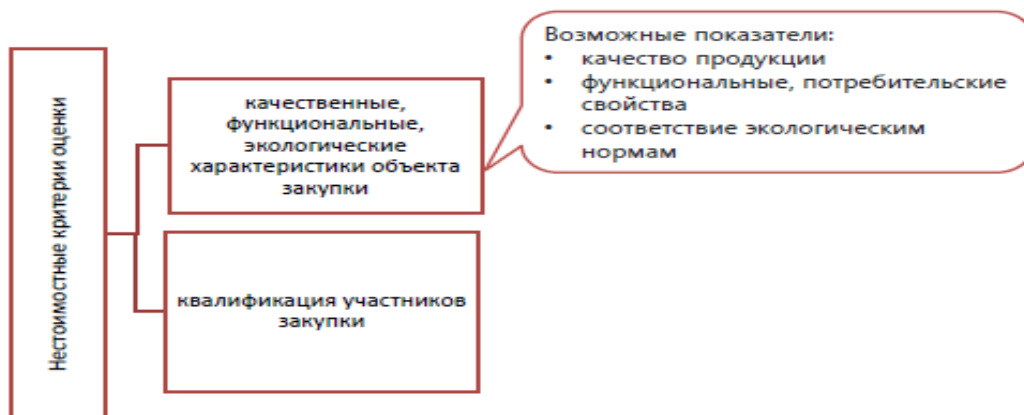


Рисунок 4 - Уточнение параметров оценки технического предложения

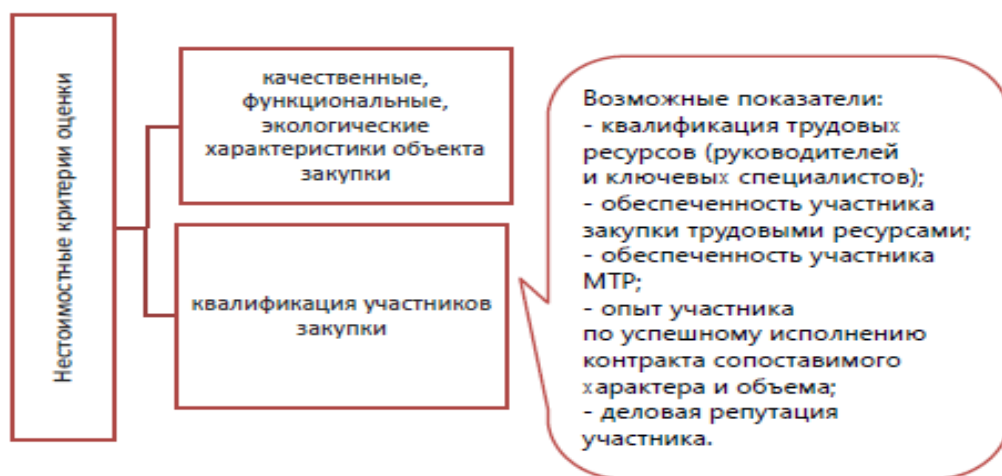


Рисунок 5 - Уточнение параметров квалификации участника закупки

Например, Заказчику нужен шпатель длиной от 13 до 15 см, а участник предлагает шпатель длиной 10 см. Заказчик может отклонить заявку участника, если он не соответствует единым требованиям из ст. 31 ФЗ № 44:

- непроведение ликвидации организации;
- неприостановление деятельности;
- отсутствие у руководителя судимости за преступления в сфере экономики.

Далее Победителем закупки признается участник закупки, заявке которого присвоен самый высокий итоговый рейтинг. Заявке такого участника присваивается первый порядковый номер [3].

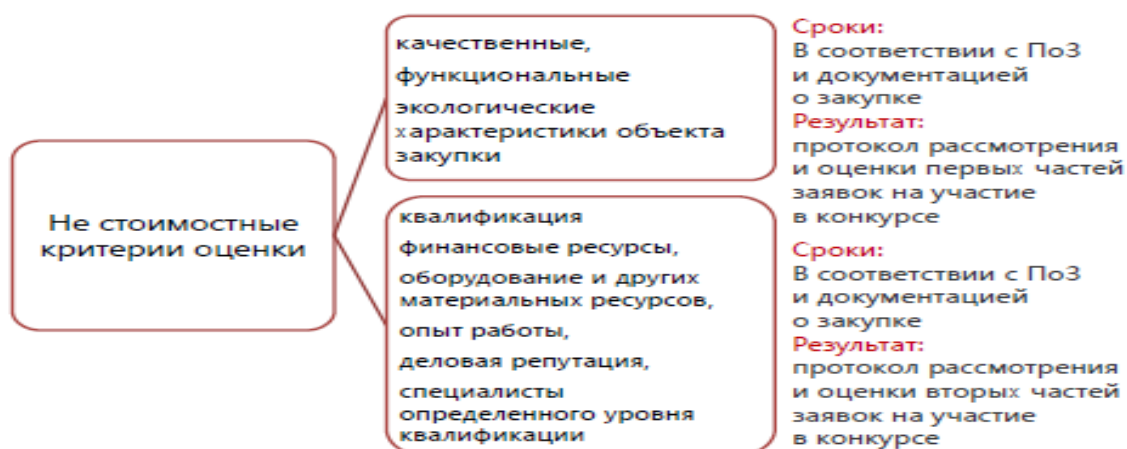
## 2. Оценка заявок по уточненным критериям

Для конкурсов, проводимых в электронной форме (ЭФ), предусмотрена несколько иная схема оценки (рисунок 6). Соотношение минимальной значимости стоимостных критериев и максимальной значимости нестоимостных критериев для закупаемой продукции или оказываемых услуг / выполняемых работ представлены на рисунке 7.



Рисунок 6 - Соотношение стоимостных и нестоимостных показателей оценки в закупках

## Конкурс в ЭФ. Рассмотрение и оценка заявок



Заявка может состоять из 1 части.  
 Требования к протоколу – ч. 3 ст. 3.2 Закона № 223-ФЗ

Рисунок 7 - Оценка заявок в электронном конкурсе

В извещении Заказчиком при формулировании требований к нестоимостным критериям оценки могут быть указаны следующие [4]:

- уровень износа технологического оборудования;
- количество единиц арендованной/лизинговой техники;
- производственная мощность промышленного предприятия;
- наличие системы менеджмента качества;
- коэффициент сопряженности производственных мощностей при работе по кооперационным цепочкам поставок;
- входная, выходная и среднегодовая производственная мощность;
- количество единиц взаимозаменяемого оборудования;
- опыт работы сотрудников производственных подразделений с таможенными декларациями;
- наличие на предприятии системы аттестации промышленно-производственного персонала.

Интересно, что в качестве дополнительного подтверждения серьезности намерений организации-поставщика Заказчик может запросить предоставление информации о характере владения материально-техническими ресурсами (пользование, владение, распоряжение), копии инвентарных карточек учета объектов основных средств, копии лицензий на специализированное оборудование [5. 10].

Нестоимостные требования к участнику заявки могут быть связаны с наличием за 3-х летний период договоров без штрафных санкций, выполнение изыскательских или научно-исследовательских работ на определенную сумму, а также общее число исполненных договоров на коммерческих электронных площадках.

### **3. Специфика ценообразования при закупочных процедурах**

Рассматривая извещение о закупке потенциального Заказчика, руководству промышленной организации следует просчитать

статистическими методами величину потенциальных рисков при демпинговании цены в размере 25 % от начальной максимальной цены контракта [6, 9]. Для поставок продукции традиционными способами (вне электронных торговых площадок) специалисты могут ориентироваться на такие методы ценообразования, как:

- метод полных затрат;
- процессный метод учета затрат;
- директ-костинг;
- метод стандартных издержек;
- метод построения цепочки ценностей;
- стратегический анализ затрат;
- метод вмененной потребительской оценки;
- метод регрессионного анализа;
- метод удельных затрат;
- метод регрессионного анализа;
- метод целевого ценообразования.

Однако, при тендерном ценообразовании руководству компании приходится модифицировать способ уточнения цены в зависимости от типа закупаемых объектов (работ, услуг), а также специфики закупочных процедур. Наиболее сложным и трудоемким процессом установления ценовых параметров является редукцион, переторжка, консолидированный отбор и селективный конкурс [7.8]. Для крупных промышленных организаций контрактный или тендерный управляющий может разграничивать комиссии, которые оценивают заявки по различным закупочным процедурам. Для организации поставщика неверная трактовка конкурсной документации, понимание критериев отбора участников может привести в перспективе к попаданию в реестр недобросовестных поставщиков.



### **Заключение**

Таким образом, в рамках системы электронных закупок как Заказчику, так и Исполнителю необходимо тщательно подходить к формированию критериев выбора заявки/извещения и критериев, устанавливаемых для участия в конкурсе. Наличие формализованной процедуры отбора заявок позволит значительно упростить работу конкурсных и аукционных комиссий. Дополнительным функционалом для сотрудников тендерного отдела становится необходимость просчета финансовой нагрузки на компанию при выборе тех или иных извещений с позиции обеспечения заявки, исполнения контракта, выплаты вознаграждения оператору электронной торговой площадки и поручительства банка.

### **Список источников**

1. Борзенко, Ю. А. Осуществление закупок органами и учреждениями ФСИИ России путем проведения электронного аукциона: анализ правоприменительной практики / Ю. А. Борзенко // Уголовно-исполнительная система сегодня: взаимодействие науки и практики: материалы Всероссийской научно-практической конференции, Новокузнецк, 17–18 ноября 2018 года / Ответственный редактор А. Г. Чириков. – Новокузнецк: Кузбасский институт Федеральной службы исполнения наказаний, 2018. – С. 221-222. – EDN YRRJCX.
2. Бреева, Е. А. Анализ состояния рынка электронной торговли в системе государственных закупок / Е. А. Бреева, Н. А. Бондаренко // Ученые заметки ТОГУ. – 2020. – Т. 11, № 4. – С. 201-207. – EDN NYLVNR.
3. Гадецкий, В. Г. Преимущества электронного документооборота в контрактной системе в сфере закупок / В. Г. Гадецкий, Н. Н. Намитова // Вестник ГГУ. – 2020. – № 1. – С. 88-93. – EDN HAXCIO.
4. Куприяновский, В. П. Онтологии и проекты электронных закупок Европы / В. П. Куприяновский, А. А. Климов, О. Н. Покусаев // Социальные новации и

социальные науки. – 2020. – № 1(1). – С. 97-106. – DOI 10.31249/snsn/2020.01.07. – EDN LSEEHV.

5. Павлов, А. А. Проблемные вопросы проведения электронного аукциона, как способа осуществления закупок для государственных (муниципальных) нужд / А. А. Павлов, Д. Г. Олейник // Сборник научных трудов сотрудников Вологодского института права и экономики Федеральной службы исполнения наказаний / Федеральная служба исполнения наказаний, Вологодский институт права и экономики. – Вологда : Вологодский институт права и экономики Федеральной службы исполнения наказаний, 2018. – С. 111-114. – EDN ZBQCWL.

6. Поначугин, А. В. Пути повышения эффективности государственных закупок на электронных трейдерских площадках / А. В. Поначугин, Н. С. Мурыгин // Успехи современной науки и образования. – 2017. – Т. 2, № 1. – С. 156-159. – EDN XROUPP.

7. Нуриев, А. М. Перспективы электронных закупок в Российской Федерации / А. М. Нуриев // Новеллы права и политики 2017 : Материалы Международной научно-практической конференции, Гатчина, 01 декабря 2017 года. Том 2. – Гатчина: Государственный институт экономики, финансов, права и технологий, 2018. – С. 151-154. – EDN YWPTOL.

8. Рубан, О. В. Особенности организации формирования отраслевой структуры электронных закупок / О. В. Рубан // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 12(113). – С. 839-843. – EDN YERWPO.

9. Севастьянова, В. В. Сравнительная характеристика электронного сопровождения государственных закупок в России и Канаде / В. В. Севастьянова, П. А. Паулов // Наука XXI века: актуальные направления развития. – 2020. – № 1-2. – С. 605-608. – EDN QPUNCO.

10. Цареградская, Ю. К. Реализация принципов финансового обеспечения публичных закупок в условиях электронного бюджета / Ю. К. Цареградская,

В. В. Кикавец // Законы России: опыт, анализ, практика. – 2020. – № 6. – С. 19-23. – EDN IMOBBX.

### References

1. Borzenko, Yu. A. Procurement by bodies and institutions of the Federal Penitentiary Service of Russia through an electronic auction: analysis of law enforcement practice / Yu. A. Borzenko // Penal system today: interaction between science and practice: materials of the All-Russian Scientific and Practical Conference, Novokuznetsk , November 17–18, 2018 / Executive editor A. G. Chirikov. – Novokuznetsk: Kuzbass Institute of the Federal Penitentiary Service, 2018. – P. 221-222. – EDN YRRJCX.
2. Breeva, E. A. Analysis of the state of the e-commerce market in the public procurement system / E. A. Breeva, N. A. Bondarenko // Scientific notes of Tomsk State University. – 2020. – Т. 11, No. 4. – P. 201-207. – EDN HYLVNR.
3. Gadetsky, V. G. Advantages of electronic document management in the contract system in the field of procurement / V. G. Gadetsky, N. N. Namitova // Vestnik GSVU. – 2020. – No. 1. – P. 88-93. – EDN HAXCIO.
4. Kupriyanovsky, V. P. Ontologies and projects of electronic procurement in Europe / V. P. Kupriyanovsky, A. A. Klimov, O. N. Pokusaev // Social innovations and social sciences. – 2020. – No. 1(1). – pp. 97-106. – DOI 10.31249/snsn/2020.01.07. – EDN LSEEHV.
5. Pavlov, A. A. Problematic issues of conducting an electronic auction as a method of procurement for state (municipal) needs / A. A. Pavlov, D. G. Oleinik // Collection of scientific works of employees of the Vologda Institute of Law and Economics of the Federal Execution Service punishments / Federal Penitentiary Service, Vologda Institute of Law and Economics. – Vologda: Vologda Institute of Law and Economics of the Federal Penitentiary Service, 2018. – P. 111-114. – EDN ZBQCWL.
6. Ponachugin, A. V. Ways to increase the efficiency of government procurement on electronic trading platforms / A. V. Ponachugin, N. S. Murygin // Advances in

modern science and education. – 2017. – Т. 2, No. 1. – P. 156-159. – EDN XROUPP.

7. Nuriev, A. M. Prospects for electronic procurement in the Russian Federation / A. M. Nuriev // Novels of Law and Politics 2017: Materials of the International Scientific and Practical Conference, Gatchina, December 01, 2017. Volume 2. – Gatchina: State Institute of Economics, Finance, Law and Technology, 2018. – P. 151-154. – EDN YWPTOL.

8. Ruban, O. V. Features of the organization of the formation of the industry structure of electronic procurement / O. V. Ruban // Economics and Entrepreneurship. – 2019. – No. 12(113). – pp. 839-843. – EDN YERWPO.

9. Sevastyanova, V.V. Comparative characteristics of electronic support of government procurement in Russia and Canada / V.V. Sevastyanova, P.A. Paulov // Science of the XXI century: current directions of development. – 2020. – No. 1-2. – P. 605-608. – EDN QPUNCO.

10. Tsaregradskaya, Yu. K. Implementation of the principles of financial support of public procurement in the conditions of an electronic budget / Yu. K. Tsaregradskaya, V. V. Kikavets // Laws of Russia: experience, analysis, practice. – 2020. – No. 6. – P. 19-23. – EDN IMOBBX.

© Панфилова Е.Е., 2024. Московский экономический журнал, 2024, № 3.