

ПРОК'ЮРЕМЕНТ ЯК СИСТЕМА ПОСТАЧАННЯ У ВИДАВНИЧО-ПОЛІГРАФІЧНІЙ ГАЛУЗІ

Розглянуто прок'юремент як систему постачання ресурсів (товарів) у видавничо-поліграфічній галузі. Визначено бар'єри виходу системи на ринок. На основі вивчення досвіду державних закупівель запропоновано рекомендації для ефективного їх застосування на конкурсній основі у приватному секторі.

Ключові слова: прок'юремент, постачання, класифікація конкурсних торгів, критерії відбору, конкурсна пропозиція

Розвиток ринкових відносин потребує удосконалення та якісних змін забезпечення своєї діяльності. Підприємство, яке прагне отримати якісний продукт на виході системи, повинно враховувати обов'язкову і водночас недостатню умову – оптимізацію входу. Упровадження прогресивних, ефективних систем постачання ресурсів дозволяє забезпечувати раціональний розподіл коштів, економію часу, підвищення конкурентоздатності, у тому числі за рахунок вищої оперативності виробництва. Функціонування в ринкових умовах стимулює винахід, упровадження нових або поліпшених систем постачання ресурсів (товарів), серед яких – прок'юремент.

Тема прок'юременту на державному рівні знайшла своє відображення у працях О. Підмогильного [5; 10], загальні теоретичні засади розкрито К. Кузнецовим [4], В. Смирчинський [6] дав характеристику прок'юременту як системи товаропостачання у сучасних умовах України. З огляду на те, що система все ще перебуває на етапі становлення на ринку поліграфії, її дослідження в галузевому розрізі залишилося поза увагою науковців. Значним бар'єром до поширення закупівель на конкурсній основі є нестабільність економічної системи та недостатнє забезпечення з боку законодавства.

Мета роботи – дослідження системи прок'юременту для розробки інформаційної бази та удосконалення системи товаропостачання у видавничо-поліграфічній галузі.

На сьогодні ринок поліграфічної продукції поряд з іншими галузями економіки потерпає від кризи. В умовах загострення конкурентної боротьби постає питання підвищення конкурентоспроможності, зокрема за рахунок економії витрат. Поліграфія як матеріаломістка галузь повинна розглядати матеріальні витрати як основний резерв скорочення собівартості продукції. Пошук нових напрямів підвищення раціональності використання ресурсів мотивує підприємців до запозичення провідного досвіду з суміжних галузей. Корисним для імплементації у площину «суб'єкт комерційної діяльності (постачальник) – суб'єкт комерційної діяльності (споживач)» є практика державних закупівель, у якій налагоджена безпосередня співпраця на рівні «розпорядник державних коштів – виконавець робіт». У

цьому ланцюгу виконавець робіт, як правило, є суб'єктом господарювання, що має на меті отримання прибутку, тобто суб'єктом комерційної діяльності. Запозичення технології державних закупівель у сферу приватного бізнесу доцільно здійснювати на основі вивчення переваг і прорахунків у державних закупівлях.

Держава є найбільшим споживачем як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Співпраця з нею дає можливість підприємствам не лише активно розвиватися, а й уникати банкрутства за рахунок забезпечення державних замовлень, що у видавничо-поліграфічній галузі здебільшого характерно для державних видавництв. Велика частка коштів витрачається на забезпечення проведення закупівель [6]. Розвиток системи прок'юременту дає можливість заощадити приблизно 25% у сфері закупівельної діяльності. Крім того, фінансово-економічний механізм у сфері поліграфічної діяльності відіграє важливу роль у реалізації фінансової, зокрема бюджетної, політики підприємств, стимулює розвиток соціально-економічної політики [1].

Прок'юремент (англ. procurement – придбання, «закупівлі») об'єднує систему інструментів, прийомів та методів які регламентують проведення торгів на конкурсній основі [8].

Основне його призначення – задовольнити попит у товарах, роботах, послугах на основі економічного використання коштів. Прок'юремент застосовується переважно для товаропостачання державних підприємств. Отже, номінально державні закупівлі покликані виконувати стратегічно важливу функцію – забезпечення державного сектору товарами, роботами, послугами на засадах ощадливого використання державних коштів. Водночас ринок державних закупівель недостатньо розвинений з точки зору методології, характеризується браком теоретичних досліджень.

Розглянемо основні теоретичні і практичні засади державних закупівель з метою виявлення інструментарію прийнятеного для використання у сфері закупівель ресурсів (товарів) у приватному бізнесі. Насамперед розглянемо різновиди конкурсних торгів:

1. За колом учасників:
 - відкриті;

- закриті.
- 2. За рівнем допуску:
 - з кваліфікаційним відбором;
 - без кваліфікаційного відбору.
- 3. За географічною ознакою:
 - міжнародні;
 - національні;
 - місцеві.
- 4. За процедурою відбору:
 - звичайні;
 - спрощені.

Обґрунтована класифікація державних закупівель необхідна для розуміння правильного вибору та організації процедур, роботи тендерного комітету, інформаційного складника [11].

У практиці українських державних закупівель можливе проведення тендерних процедур кількома способами [7]:

- відкриті торги;
- торги з обмеженою участю;
- двоетапні торги;
- запит цінних пропозицій (котирувань);
- редукціон;
- закупівля в одного учасника.

Розглядаючи можливість застосування конкурсних закупівель у приватному секторі, зазначимо, що закритий характер конкурсу не потребує присутності потенційного виконавця під час встановлення переможця, тобто істотно спрощує процедуру участі, забезпечує економію ресурсів. Водночас використання відкритої процедури підвищує шанси на досягнення домовленостей між учасником і організатором конкурсних закупівель.

При проведенні тендерних торгів застосовується два методи визначення переможця – вибір на основі ціни або «ціновий вибір» і вибір на основі якості або «якісний вибір». При цьому питома вага факторів ціни та якості при оцінюванні пропозицій, наприклад, на постачання товарів, істотно відрізняється від частки цих же факторів при оцінюванні пропозицій з надання послуг. Підсумовуючи результат, організатори тендерів, як правило, поєднують ці два методи [8]. На нашу думку, для приватного сектору також доцільно обирати переможців за співвідношенням ціна-якість.

Застосування конкурсних закупівель для забезпечення матеріального постачання дозволяє заощадити час на пошук ефективних постачальників, виробити чітку, прозору, зрозумілу для постачальників систему критеріїв відбору. Це обґрунтовує доцільність впровадження прок'юременту для небюджетних підприємств. Для сприяння його ефективності у приватній сфері доцільно зорієнтувати постачальника, враховуючи, що поліграфічні матеріали переважно імпортуються в Україну, в основних параметрах закупівель:

- обсяг закупівель;
- час і періодичність постачань;
- ціна;
- умови оплати;
- екологічність, стандарти безпеки, якості.

Важливим етапом при здійсненні конкурсних торгів є правильний вибір постачальника. Існує кілька варіантів оцінки успішного вибору постачальника:

- пошук потенційних постачальників;
- аналіз потенційних постачальників;
- оцінка результатів роботи з постачальниками

(методика ранжування, АВС-аналіз) [4].

Розвиток прок'юременту передбачає зростання рівня конкурентності, тобто стимулює конкурсанти формувати пропозиції з орієнтацією на потреби замовника, мотивує останнього залучити якомога більше потенційних конкурсанти, запропонувавши вигідні умови співпраці, забезпечивши зрозумілі і справедливі критерії відбору. Загалом дотримання такої політики сприятиме підвищенню ефективності процесу постачання ресурсів для галузі, для ринку загалом.

Розвиток цієї системи торгів змінює традиційний підхід до системи постачання. Найбільш розповсюдженою системою у світі, яка набуває поширення і в Україні, є система постачань «Точно в термін» (just-in-time). Вона спрямована на мінімізацію запасів, отже, витрат, яка досягається постачанням матеріалів до виробника конкретно на кожне замовлення.

Прок'юремент як система постачання ресурсів на ринку сучасної України лише починає становлення. Спрогнозувати розвиток та успішність закріплення цієї системи важко, адже рушійним фактором є високий рівень корупції. Державне замовлення часто є засобом перекачування бюджетних засобів у приватний сектор, нерідко – тінювий. У європейських країнах прок'юремент установився на ринках з багаторічними ринковими традиціями та відпрацьовувався десятиліттями [6].

Ще одним фактором, який гальмує темпи розвитку сфери закупівель за державні кошти на конкурсній основі, є кадрове забезпечення. В Україні не втілена єдина політика підготовки фахівців у сфері державних закупівель. Потребують удосконалення навчальні плани, програми, необхідно підвищувати кваліфікацію викладачів [7].

Підмогильний О. пов'язує розвиток прок'юременту з поширенням сучасних інформаційних технологій [5]. Ринок державних закупівель товарів і послуг є найбільш ємним сегментом економіки України. За даними Держкомстату України загальний обсяг закупівель різних державних органів і підприємств у 2009 році склав понад 105 млрд. грн. За рахунок того, що закупівлі здійснювалися на конкурсній основі он-лайн, це дало економію коштів 10-20% від загальної суми, яка була витрачена на рекламу. Це дає змогу ефективніше витратити кошти [12].

Керуючись досвідом європейських країн, можна стверджувати, що створення системи електронних торгів дозволяє істотно скоротити витрати державних коштів на придбання предметів закупівлі, підготовку закупівельного процесу; уможливує цілодобовий Інтернет-доступ до інформації усім зацікавленим агентам; підвищує відкритість і прозорість процесу; мінімізує паперовий документообіг; створює рівні конкурентні умови для постачальників; спрощує роботу органів контролю; зменшує ймовірність корупційних зловживань тощо [5,6]. Кузнецов К.В. серед принципів побудови системи електронних державних закупівель обґрунтовує єдині вимоги до технічних стандартів; забезпечення конфіденційності та технічної безпеки; контроль та відповідальність за порушення законодавства у сфері електронних торгів [4].

Інтернет-платформа для здійснення державних торгів використовується у Російській Федерації. В Україні диверсифікація інструментарію для тендерів перебуває на стадії обговорення. Державні закупівлі регламентуються Законом України «Про здійснення

державних закупівель» від 01.06.2010 р. Відкрита дискусія стосується актуального питання проведення он-лайн торгів, тобто створення єдиної спеціалізованої системи у всесвітній мережі. Застереженням є додаткові витрати на цифровий підпис уповноваженої особи від учасника торгів. Для організацій зі складною ієрархією витрати зростатимуть пропорційно до кількості осіб, які зобов'язані візувати конкурсну документацію. Тобто не усі учасники конкурсів готові до таких нововведень. Підмогильний О. до недоліків он-лайн закупівель відносить ускладнені комунікації із замовником, закритість (обмеження) інформації.

Крім того, залишається незначною й відсоткова кількість користувачів Інтернету в Україні та їх інформаційно-технологічна обізнаність та комп'ютерна грамотність [5].

Комерційна сфера більш сприйнятлива і придатна для здійснення електронних закупівель, у тому числі з огляду на меншу кон'юнктурність. Умови ринкового механізму, в яких функціонують приватні комерційні суб'єкти, безпосередня зацікавленість в заощадливому використанні фінансових ресурсів, свідчать на користь застосування закупівель на конкурсній основі в приватному секторі. Її застосування забезпечує комплекс переваг для продавця і покупця ресурсів. Постачальник має нагоду скоротити витрати на просування товару на ринок, пристосувати свою політику господарювання до потреб конкретних споживачів. Втіленню останнього сприяє чітке формулювання замовником вимог по конкурсній пропозиції.

Споживач отримує можливість забезпечити в один час в одному місці акумулювання інформації по тих матеріальних ресурсах, у таких обсягах, у яких він зацікавлений, також заощадивши час на розгляд

окремих комерційних пропозицій під час відвідування галузевих виставок, візитів представників продавця тощо. Покупець має нагоду сформувати портфель альтернативних постачальників, таким чином мінімізувавши потенційні втрати у випадку недотримання договорів постачання. Застосовуючи процедуру прок'юременту, організатор може відслідковувати появу нових постачальників на ринку, їхні умови роботи, мінімізувавши час на самостійний пошук інформації.

Проведення закупівель на конкурсній основі сприяє максимальному використанню ринкових механізмів, адже у призначеному місці, у потрібний час акумулюється множина пропозицій на конкретний попит, що в умовах високого ступеня багатосторонньої поінформованості забезпечує відбір ефективних продавців і покупців.

Прок'юремент, який традиційно застосовується у сфері державних закупівель, може бути широко впроваджений і в приватному секторі для раціонального вибору постачальників. Підприємство має базу для вивчення постачальників на основі конкретних пропозицій, з урахуванням бажаного обсягу та інших критеріїв постачань. Для конкурсанта при формуванні, поданні пропозиції на конкурс створюються сприятливі умови для діалогу, адже має місце спільна зацікавленість сторін у досягненні компромісу. З метою ефективного використання можливостей цієї системи замовники повинні прозоро, зрозуміло, максимально використовуючи кількісні параметри, формулювати вимоги по конкурсних пропозиціях, забезпечувати зворотній зв'язок із потенційними постачальниками. Проведення конкурсів в режимі он-лайн сприятиме економії ресурсів усіх учасників процесу.

Список літератури

1. «Редукціон» / № 7 (29). – липень 2008. – 48.
2. Мальярчук А. Экономические известия [Электронный ресурс] / А. Мальярчук // Виртуальные закупки. – 2011. №28 (198). – Режим доступа: <http://www.ua-tenders.com/rubrics/inpress>.
3. Ульянов М. Как торговать с государством [Электронный ресурс] / М. Ульянов // Генеральный директор. – 2005. №2. – Режим доступа: <http://www.ua-tenders.com/rubrics/inpress>.
4. Кузнецов К. В. Прок'юремент: тендеры, конкурсы, конкурентные закупки [Текст] / К. В. Кузнецов. – М. : Питер, 2005. – 368 с.
5. Підмогильний О. Проблемні питання шляхів впровадження електронних торгів як механізму забезпечення ефективності системи державних закупівель України [Електронний ресурс] / О. Підмогильний // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2011. – Режим доступу: <http://www.du.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=270>
6. Логістичний підхід до виявлення конкурентних переваг учасників процедур державних закупівель [Текст]: наукове вид. / В. Смирчинський // Конкуренція : Вісник Антимонопольного комітету України. – 2003. – №4. – С. 21-25
7. Тендерофф [Електронний ресурс]. – К., 2011. – Режим доступу: <http://tenderoff.ru>
8. Максимов О. Фактори ціни та якості в міжнародній практиці тендерних торгів [Електронний ресурс] / О. Максимов. – Режим доступу: <http://www.e-tenders.com.ua/article/?article=215>
9. Анопій В. В. Організація торгівлі [Текст]: підруч. / В. В. Анопій. – М., 2002.
10. Підмогильний О. О. Недосконалість державної політики щодо формування кадрового потенціалу для сфери державних закупівель [Текст] / О. О. Підмогильний // Держава та регіони, Серія: Державне управління. – 2011. – № 1. с. 101-105
11. Пінькас Г. І. Особливості класифікації державних закупівель [Електронний ресурс] / Г. І. Пінькас. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/32_DWS_2008/Economics/36854.doc.htm
12. TENDERHELP [Електронний ресурс]. – К., 2011. – Режим доступу: <http://tenderhelp.net/news/goszakupki-vvedenie.html?lang=ua> – 2010. – 8 черв.

РЕЗЮМЕ

Шендеровская Луна, Лавренюк Маргарита

Прок'юремент как система поставки в издательско-полиграфической отрасли

Рассмотрен прок'юремент как система поставки ресурсов (товаров) в издательско-полиграфической отрасли. Определены барьеры выхода системы на рынок. На базе изучения опыта государственных закупок обоснованы рекомендации по эффективному их применению на конкурсной основе в частном секторе.

RESUME

Shenderivska Lina, Lavreniuk Margaryta

Procurement as delivery system in publishing and printing industry

Procurement as resources and goods delivery system in publishing and printing industry is considered. The barriers of system intrusion into the market are defined. The recommendations for efficient application of competitive purchases in private field on the basis of government intrusion experience learning are grounded.

Стаття надійшла до редакції 28.02.2013 р.