

НЕФТЕГАЗ

ЕЖЕМЕСЯЧНОЕ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ. СОВМЕСТНЫЙ ПРОЕКТ НАЦИОНАЛЬНОГО НЕФТЕГАЗОВОГО ФОРУМА И ВЫСТАВКИ «НЕФТЕГАЗ»



**ПРАКТИКА ОРГАНИЗАЦИИ
ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КОМПАНИЯХ
НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ**



ТОРГОВО-ЗАКУПОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ТЭК

Топливо-энергетический комплекс в России ежедневно сталкивается с необходимостью принимать решения для совершенствования отрасли, при этом повестка сегодня обременяется дополнительным списком задач, провоцируемым как внешними факторами в виде западных санкций, так и внутренними, выражающимися в недостаточной технологической и финансовой независимости сферы топливной промышленности. Закупка специализированного оборудования также претерпевает ряд изменений и находится в режиме ручного управления из-за нестабильного положения как ТЭК, так и российской экономики в целом. Так, импорт оборудования, составлявший 85% от общего объема используемой техники до введения санкций, планомерно продолжает снижаться с марта 2014 года, находясь на отметке в 39%¹ по данным на 2017 год.

Можно предположить, что такое явление — результат резкого роста национального рынка топливного оборудования, однако в реальности картина иная: не произошло такого скачка в технологическом развитии России, который бы позволил радикально снизить долю импорта — наоборот, снижение объемов импорта было одной из основных мер, предусмотренных действующим на сегодняшний день санкционным режимом. Лишившись возможности закупать зарубежное оборудование, ТЭК столкнулся с необходимостью восполнить утраченные объемы импортного рынка. Из-за присущего национальной экономике экстенсивного характера развития большая часть традиционных месторождений топливных ресурсов находится на грани истощения, а технологий для эффективного ведения сейсморазведки и глубоководной добычи в России нет, как и предприятий, занимающихся производством аналогов утраченного импортного оборудования.

Все эти факторы стали причиной непосредственного участия флагманских компаний нефтегазового сектора в создании необходимых технологий, что не относится к прямому назначению компаний и влечет с их стороны неоправданно высокие издержки. Очевидно, что процесс воспроизводства уже имеющегося на Западе оборудования будет не только ресурсоемким, но и неэффек-

^{*} По данным заседания межведомственной рабочей группы по снижению зависимости российского ТЭК от импортного оборудования и услуг, а также развитию нефтегазового комплекса России от 04.12.2017 г.

тивным: в краткосрочном периоде восполнить даже половину необходимых объемов, сохранив при этом адекватную спросу стоимость реализации продукции, невозможно. Отсюда вытекает одна из основных проблем внутреннего рынка ТЭК — между производителем и потенциальным потребителем в лице компаний, занимающихся добычей и переработкой топлива, отсутствует необходимое для преодоления кризиса взаимодействие. Более того, хотя государство должно оказывать поддержку сектору в рамках национальных проектов, они также оказываются предметом возникновения определенных коллизий, концентрируясь не на развитии отстающих сфер, а отдавая предпочтение наиболее развитым, сильнейшим на рынке.

Сегодня ПАО «Газпром нефть» занимает лидирующую позицию по выпуску катализаторов нефтепереработки, компания получает преференции от государства, проекту «Каталитические системы» также присвоен статус национального. Однако рынок изобилует продукцией, производимой в рамках проекта, в то время как других технологий, таких как, например, установки электроцентробежных насосов (УЭЦН) или установки электро-плунжерных насосов (УЭПН), не достает, хотя именно они необходимы для эффективной нефтедобычи из малодобитных скважин. Преференцирование отдельных компаний создает прецедент монополизации рынка катализаторов и снижает возможность потенциального объединения в консорциумы фирм-производителей однотипной продукции из-за страха неравных условий взаимодействия, а ведь именно такие объединения дают возможность западным компаниям двигаться вперед со скоростью, невиданной для российского бизнеса.

Консорциум, состоящий из нефтяников BP plc, Royal Dutch Shell plc и Equinor ASA, товарных трейдеров Gunvor Group Ltd., Mercuria Energy Group Ltd. и Koch Supply & Trading, LP, а также кредиторов ING Groep NV, ABN Amro Bank NV и Societe Generale SA, например, не только взаимодействует по вопросам совершенствования и наращивания производственных мощностей, но и занимается разработкой и актуализацией платформы на базе технологии блокчейн (Blockchain) для физических сделок с нефтью. Система уже была протестирована на танкере сырой нефти, который был продан три раза, до того как физический груз достиг окончательного владельца, China National Chemical Corp. Подтверждение транзакций заняло 25 минут, что почти в пять раз быстрее работы бэкофиса. Новая технология также устранила риск рутинных ошибок, которые требуют еще больше времени на обработку.

Внедрение блокчейн-технологий на российский топливно-энергетический рынок, безусловно, способствовало бы росту производительности сектора в целом и восстановлению его инвестиционной привлекательности в частности, российская продукция стала бы более востребованной на мировом рынке. Хотя прямых законодательных ограничений на применение блокчейна в качестве децентрализованной базы данных транзакций нет, тем не менее существует как минимум два ограничителя для моментальной успешной имплементации технологии на национальном рынке. Во-первых, технология потребует объединения информационных систем производителей, поставщиков, кредиторов и всех других акторов сделок — ни одна из сторон не готова нести издержки для реализации данного процесса, находясь в кризисном положении. Во-вторых, еще одним косвенным препятствием на пути к внедрению блокчейна в ТЭК могут быть существующие законодательные ограничения на пользование криптовалютами: даже учитывая тот факт, что блокчейн применим к любому виду взаимосвязанных информационных блоков, ограничение суммы покупок за криптовалюту и налог на майнинг могут существенно сократить число потенциальных транзакций.

Одним из перспективных механизмов повышения закупочной деятельности может стать машинное обучение (Machine Learning). Машинное обучение стало неотъемлемой частью операций большинства нефтегазовых компаний, позволяя им собирать большие объемы информации в режиме реального времени и переводить наборы цифровых данных в реальные. Сегодня необходимо рассматривать данные как чрезвычайно ценный ресурс с огромным потенциалом для компаний с инновационными, надежными стратегиями машинного обучения. В постоянно меняющейся конъюнктуре развития низкая цена на сырьевые товары, экономия времени, сокращение затрат, повышение эффективности и повышение безопасности — все это важные результаты, которые могут быть реализованы при использовании машинного обучения в нефтегазовых операциях. Инвестирование в прогностическую технологию для повышения эффективности торговой деятельности уже заняло важную позицию на повестке топливно-энергетического комплекса.

Положительное влияние на торгово-закупочную деятельность окажет и формирование национальных офшорных зон. Пониженная налоговая нагрузка позволит производителям новых технологий сократить издержки и, соответственно, без ущерба собственному производству предоставить льготные условия торговли топливно-энергетическому комплексу.

Среди ряда эффективных мер по оптимизации торговли называют также цифровую систему закупок, роботизацию и цифровизацию производства, к которым активно прибегают зарубежные производители, но на российском рынке пока еще существует перечень барьеров, которые необхо-

димо преодолеть, прежде чем будет возможно сфокусироваться исключительно на развитии инновационного сектора экономики.

Автоматизация процессов, наряду с внедрением прочих современных инструментов торговли, представляет собой важную нишу на мировом рынке и уже сыскала признание у многих зарубежных производителей. Ключевую позицию в организации системы закупок нефтегазовых холдингов занимает обращение к системе трехуровневой структуры и ориентированное использование цифровых технологий на каждом из уровней. Такая организация процесса способна не только значительно снизить издержки в ходе транзакций, но и в целом сократить количество шагов на пути к осуществлению конечной задачи — закрытию сделки.

Важным, хоть и не столь технологичным инструментом на торговой площадке является налаженная работа с поставщиками. Управление взаимоотношениями с поставщиками (Supplier Relationship Management) — это систематическая оценка активов и возможностей поставщиков в масштабах всего предприятия в отношении общей бизнес-стратегии, определение того, какие виды деятельности необходимо наладить в отношении разных поставщиков, а также планирование и выполнение всех взаимодействий с поставщиками в ходе установленного жизненного цикла отношений с целью максимизировать ценность, заложенную в этих взаимодействиях. Основное внимание SRM заключается в развитии двусторонних взаимовыгодных отношений со стратегическими партнерами по поставкам для обеспечения более высоких уровней инноваций и конкурентных преимуществ, чем это может быть достигнуто за счет самостоятельной или традиционной организации транзакционных закупок.

Хотя российские компании постепенно интегрируют в свое производство различные цифровые технологии, потенциально способные обеспечить успешную конкуренцию на внутреннем и на внешних рынках, тем не менее развитию торговых отношений может мешать нечто куда более приземленное, чем недостаточная развитость технологий. Противоречивость законодательства о закупках — одна из тормозящих развитие торговых отношений сил. В одних случаях², чаще всего связанных с малым и средним бизнесом (МСБ), законодательство предусматривает возможность требования дополнительной документации при проведении торгов, ограничивает площадки торговли и усложняет возможность входа на рынок. В других³ — позволяет не раскрывать существенные аспекты сделок при регулярном взаимодействии с одним и тем же поставщиком, смягчает условия оформления сделок. Такой климат не благоприятствует развитию торговли, но способствует установлению на рынке все более ужесточающихся барьеров с ограниченным кругом участников, заинтересованных не в развитии конкуренции, а в извлечении корпоративной выгоды. Неконкурентная торговая среда, стимулируемая государством и способная привести к формированию олигопольного рынка, только усугубит зависимость экономического роста ТЭК от сырьевой модели развития.

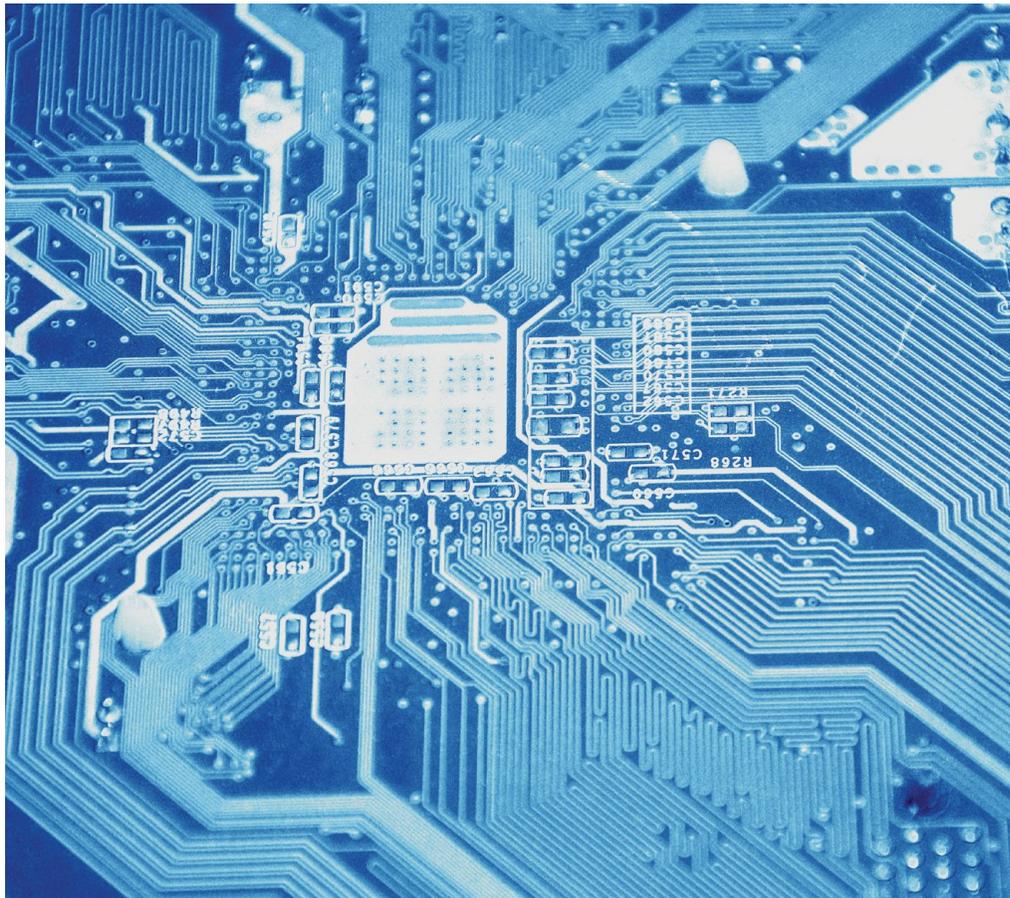
Внедрение новых финансовых инструментов наряду со снижением налоговой нагрузки не только на крупные компании, но и на малый бизнес скорее простимулирует технологический скачок и развитие торговых отношений между акторами на внутреннем рынке. Задачи как ключевых игроков ТЭК, так и государства должны определяться целью снижения зависимости от импортного оборудования и наращивания собственных мощностей по поиску, добыче и обработке трудноизвлекаемых и нетрадиционных топливных ресурсов.

² см. ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 N 223-ФЗ

³ см. ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 N 44-ФЗ



АЛИНА ЗАСИМОВИЧ,
директор департамента
бизнес-консультирования,
ЕУ



ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЗАКУПОК

Цифровизация предприятий идет все активнее — концепции Digital и Industry 4.0 стали включаться в стратегии бизнеса во всех отраслях. Каким образом этот тренд применяется в сфере снабжения компаний нефтегазовой отрасли?

Разнообразные цифровые инициативы реализуются не только во внутренних процессах снабжения (например, использование роботов и цифровая оптимизация объединенных центров обслуживания снабжения), но и во взаимодействии с подразделениями-потребителями (уточнение планирования снабжения за счет стандартизации закупаемых ТМЦ, использование цифровых двойников и предиктивного прогнозирования ремонтов) и поставщиками (закупочные маркетплейсы, умные контракты блокчейн). Позитивной особенностью цифровизации является то, что такие проекты в основном не носят глобальный характер, как, например, внедрение ERP, и позволяют достичь более точечных и быстрых улучшений.

Рассмотрим подробнее примеры цифровых инициатив, реализуемых на практике и применимых к снабжению нефтегазовой отрасли.

РОБОТИЗИРОВАННЫЕ ПРОЦЕССЫ (RPA)

Программное обеспечение, которое имитирует взаимодействие человека с информационными системами в целях выполнения бизнес-процессов.

Роботы органично встраиваются в существующую ИТ-инфраструктуру, не изменяя ее, их применение наиболее эффективно для увязки классических информационных систем, с одной стороны, и стандартизованных файлов Excel, Word и электронной почты, с другой. Использование роботов значительно снижает затраты, повышая при этом качество данных и снижая риски.

БЛОКЧЕЙН (BLOCKCHAIN)

Структура последовательной записи операций в блоки, в которой каждый последующий блок основывается на предыдущем, обеспечивает неизменность безопасности транзакций, близкой к абсолютной. Технология блокчейн может применяться не только в разработке умных контрактов, но и для создания реестров надежных поставщиков (Know your customer), альтернативы гарантийным письмам и модификации процесса обеспечения сделок.

БОЛЬШИЕ ДАННЫЕ И АНАЛИТИКА (BIG DATA)

Сочетание Big Data и алгоритмических вычислений открывает возможности для более усовершенствованного использования бизнес-аналитики с обработкой структурированных и неструктурированных данных. В частности, практическую ценность представляют прогнозы выполнения поставок на базе статистики и внешних данных о поставщиках, предположение цен на закупаемые материалы.

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СОЦИАЛЬНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

Предоставление сотрудникам предприятия (например, участникам групп из разных подразделений — снабжение, проектировка, производство, поставки) инструментов цифрового взаимодействия для обмена информацией и решения производственных задач (база знаний, корпоративные мессенджеры, точечная помощь how-to?).

ЦИФРОВИЗАЦИЯ В ОБЪЕДИНЕННЫХ ЦЕНТРАХ ОБСЛУЖИВАНИЯ

Передача простых рутинных операций в общие центры обслуживания (ОЦО) позволяет повысить КПД их исполнения за счет специализации. При этом для управления заданиями в ОЦО необходимы цифровые решения для конвейерной организации и оптимизации работы коллектива ОЦО.

СИСТЕМА МОНИТОРИНГА ПОТЕРЬ В СНАБЖЕНИИ

Автоматизация/роботизация бизнес-процессов создает почву для оперативного мониторинга бизнес-процессов с целью превентивного или своевременного выявления отклонений от регламентов и предотвращения связанных с ними рисков.

По оценкам экспертов, в среднем компании теряют до 5 % выручки в год только вследствие злоупотреблений. При этом информационные системы компаний уже содержат достаточно данных для их выявления.

Российские компании сегодня используют элементы цифровых технологий для успешной конкуренции на внутреннем и внешних рынках. Компания EY реализовала более 10 проектов в соответствии с принципами Digital и Industry 4.0 с применением новейших технологий: блокчейн, роботизации, анализа больших данных и инструментария цифрового информационного взаимодействия.



ДИАНА КАШАПОВА
директор департамента
оптимизации и контроля
закупок, ГК «Новый Поток»



КОНТРОЛЬ ЗАКУПОК — ЛЕГКО!

Как проверять закупки, чтобы сэкономить и сберечь деньги компании?

Каждый руководитель задается вопросом, как максимально прозрачно организовать процесс, чтобы не терять деньги на закупках. И часто в стремлении к тотальному контролю забывают об удобстве исполнителей и, как следствие, скорости! Время — это деньги, и часто несравнимо большие, чем возможная экономия.

При построении процессов контроля закупки важно помнить простую истину:

Качественно	+	Быстро	→	Не дешево
Качественно	+	Дешево	→	Не быстро
Быстро	+	Дешево	→	Не качественно!

Помните, как у Райкина, — к пуговицам, к карманам претензии есть? Нет. Но пиджак все равно не сидит!

Время должно работать на вас, соответственно, не стоит тратить его на бюрократические проволочки.

Чтобы эффективно построить процесс выбора поставщика, в первую очередь, определите лимиты ответственности для единоличных и коллегиальных решений. Предположим, для ОПЕХ сделки плановые небольшие и срочные аварийно-восстановительные могут быть делегированы для утверждения исполнительному директору, а крупные — конкурсной комиссии. Как будет выглядеть матрица полномочий у вас, зависит от прозрачности ваших процессов.

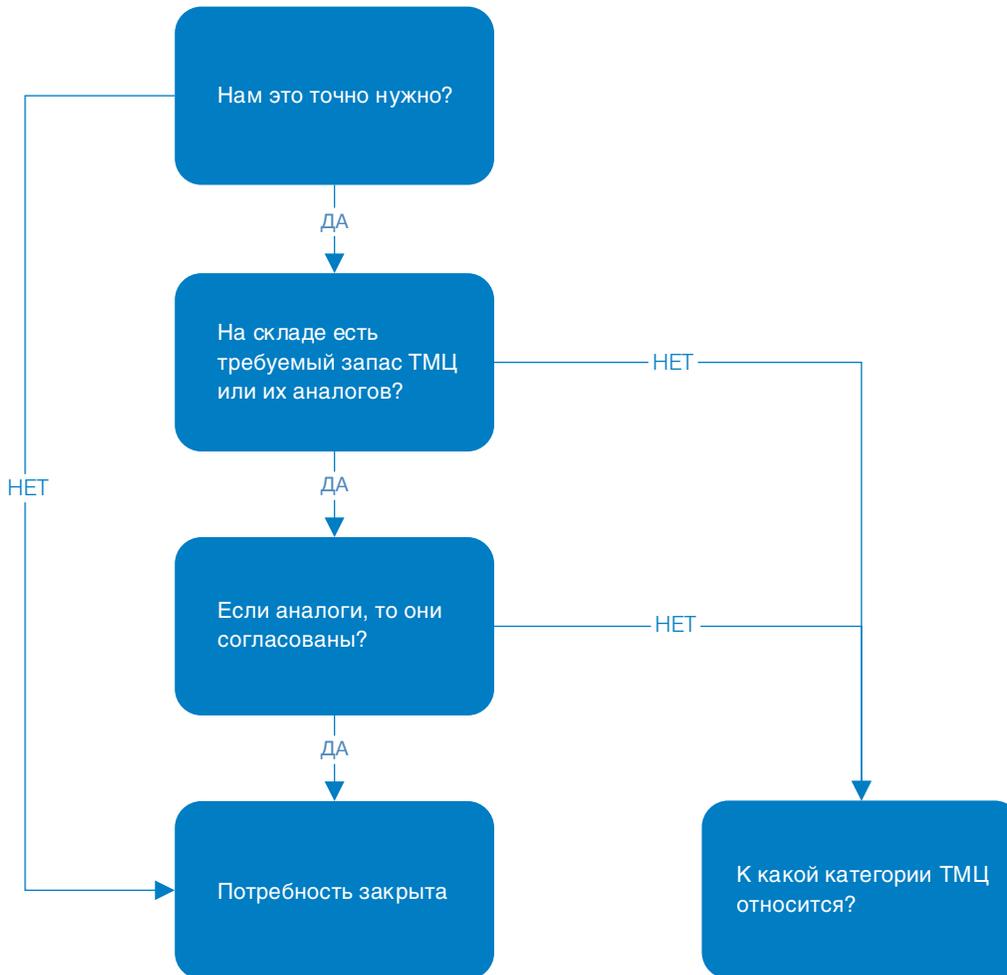
Для инвестиционных проектов я рекомендую создавать отдельные проектные команды, которые будут самостоятельно определять стратегии планирования и закупочных процедур. В таком случае ответственность за результат полностью лежит на проектной команде во главе с руководителем проекта. Для текущих операционных закупок следует делить закупки на категории и устанавливать четкие правила для каждой из них (рис.1)

Рис.1

Потребление	Регулярно потребляемые МТР	Нерегулярно потребляемые МТР
Влияние на ПП		
Влияющие на производственный процесс	АI	АII
Не влияющие на производственный процесс	ВI	ВII

Иногда лучше обратиться к профессионалам, которые помогут объективно проанализировать ваши процессы и дадут необходимые рекомендации. Порой достаточно совсем небольших изменений, чтобы в разы повысить эффективность.

Процессы стройте так, чтобы получить ответы на следующие вопросы:



Еще одним важным инструментом при оптимизации процессов закупок является работа с поставщиками. Важно определить их влияние на бизнес и, исходя из этого, принимать решение о допуске к закупочным процедурам категорий, влияющих на производственный процесс. Определите, какие критерии для оценки поставщика важны в вашем бизнесе. Для стратегических договоров, скорее всего, это будет опыт и наличие производственных мощностей. Но не увлекайтесь, проанализируйте и определите для каждой категории около пяти основных параметров и их оценочный вес.

Ну и конечно, не забывайте, что за процессами всегда стоят люди. Регулярно собирайте обратную связь от основных участников процесса, а самое главное — от исполнителей. Поверьте, все хотят быть эффективными (если и не все, то HR — тема другого дайджеста) и не тратить лишнее время на заполнение бесконечных таблиц, отчетов и разбор документации. Вместе вы обязательно построите систему закупок, которая идеально подходит именно для вас и позволит не переплачивать за труд, время и неэффективный выбор!



АРТЕМ ЛЕВЧЕНКО
архитектор
бизнес-решений, SAP



ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ СИСТЕМЫ ЗАКУПОК

Телефония, как технология коммуникации, охватила аудиторию в 50 млн пользователей за 75 лет. Игра Pokemon Go справилась с этим за 19 дней. Цифровые технологии встраиваются в нашу жизнь с внушительной скоростью. Они меняют наши ежедневные привычки, образ мышления, ценности. И теперь не только закрывают прикладные задачи автоматизации деятельности человека, но и своевременно запускают трансформацию процессов предприятия на базе единой цифровой платформы.

В бизнес-сфере уже идет настоящая гонка ИТ-вооружения. Средства цифровизации закупочной деятельности тому пример. Совмещение технологий обработки больших данных и интеллектуального скрининга одновременно на нескольких языках позволяет в режиме реального времени анализировать сотни тысяч открытых источников на предмет упоминания поставщиков предприятия и информировать сотрудников отдела закупки о прогнозируемых рисках. Пользователи такой технологии обладают преимуществом на переговорах с контрагентами, ведь знают о компании контрагента больше, чем представители самой компании.

Благодаря подобным технологиям цели департамента закупок в большей степени согласуются с глобальными целями компании. Например, за счет цифровой трансформации затраты на закупку с каждым годом уменьшаются. Возникает это вследствие повышения конкурентного поля, партнерства со стратегическими поставщиками, упрощения планирования и проведения закупочных процедур. По данным Oliver Wyman статья «Digital Procurement from Myth, to Unleashing the full Potential» 84% департаментов закупки различных компаний уверены, что за следующие пять лет цифровая трансформация радикальным образом изменит систему закупок.

Мировая практика нефтегазовых холдингов в части организации системы закупок — это обращение к системе трехуровневой структуры и ориентированное использование цифровых технологий на каждом из уровней. По данным McKinsey статья «A road map for digitizing source-to-pay», 60% процесса от поиска поставщика до оплаты может быть частично или полностью автоматизировано. Это дает потенциал в сокращении затрат в среднем на 3,5%.

Три уровня системы представляют собой следующую организационную схему: департамент корпоративных закупок, отделы закупок бизнес-единиц и единый центр обслуживания.

На первом уровне осуществляется оптимизация моделей закупки и корреляция ценностей между функцией закупки и глобальными стратегиями холдинга. Департамент корпоративных закупок контролирует устойчивость процессов, вклад в cash flow, риски, разработки стратегических партнерств, производительность поставщиков, а также следит за исполнением политик и соответствием ценностям компании.

Перспективные технологии на данном уровне — это средства управления рисками на базе машинного обучения: на анализе внутренних и внешних источников данных алгоритмы могут определять, оценивать и смягчать глобальные риски сотрудничества с поставщиком, в том числе сбои в поставках в режиме реального времени. 57% респондентов отмечают, что результат технологий анализа больших данных широко применяется в закупках, в том числе при переговорах (по данным отчета The Deloitte Global CPO Survey 2017). Технологии предиктивной аналитики используются для оценки перспектив выхода на новые рынки: имитация условия выхода на рынок, подбор потенциальных контрагентов, создание аналитических отчетов. Это помогает организациям соответствующим образом сформулировать свою стратегию, определив возможности и ключевые области риска на ранних этапах — проектирование и разработка нового продукта. Технологии интернета вещей и блокчейна дают возможность контролировать устойчивость процесса и корпоративную социальную ответственность.

На втором уровне структуры происходит поиск новых поставщиков и заключение контрактов. Сотрудники данной структуры тесно взаимодействуют с представителями других бизнес-подразделений. Отделы закупок бизнес-единиц контролируют затраты по категориям закупаемой продукции, поиск и квалификацию поставщиков, ведение контрактов, отслеживают тренды и тенденции рынка.

Передовыми технологиями на данном уровне является автоматическое формирование контракта самообучающимся алгоритмом, который извлекает и интерпретирует критическую информацию из документов для обеспечения соблюдения условий. Система сама формирует текст и условия контракта на базе библиотеки параграфов с учетом геополитических рисков, юридического статуса поставщика и прочих факторов.

Вовлечение человека требуется только в случае нестандартных условий договора.

Предиктивные алгоритмы используют исторические данные для оптимизации работы сотрудников, уменьшения риска допущения ошибок.

Третий уровень структуры — единый центр обслуживания — ответственен за оптимизацию затрат, корректность исполнения контракта и сокращение времени обработки первичной документации. Это включает в себя контроль над процессами транзакционной закупки (обработка заявок, заказов и счетов на оплату, приемка материалов и услуг, аудиты, тактические закупки), контроль над управлением основными данными, а также формирование операционной аналитики и техническую поддержку внутренних заказчиков. Уровень развития искусственного интеллекта позволяет автоматически проверять корректность полученных первичных документов, проводить закупочные процедуры по упрощенным алгоритмам без участия человека, а технологии интернета вещей дают возможность выполнять автоматическую приемку материалов и контроль качества продукции.

По данным статьи «E&Y Digital Procurement Enablement» использование RPA (Robotic Process Automation) позволяет сократить затраты на единый центр обслуживания до 25–50%. Третий уровень структуры — область максимальной автоматизации процессов, где сотрудники являются не исполнителями задач, а только высококвалифицированными экспертами по настройке алгоритмов и обработке исключительных ситуаций.

Сегодня изменяется подход к построению архитектуры цифровых систем. Большим шагом стал переход от использования систем, выполняющих определенные функции автоматизации, к применению единой платформы управления процессами закупки. Информационная платформа в отличие от отдельной системы следует концепту применения единой базы данных, поддерживает концепцию регулярного внедрения инноваций, а также подразумевает использование интерфейсов конфигурации процессов не через ИТ-службу, а через ключевых пользователей бизнес-подразделений.

Следующим импульсом стал переход от использования прямых интеграций с системами стратегических поставщиков через EDI к использованию интеграции через бизнес-сети, где коммуникация выполняется с множеством партнеров через единый канал. Концепция бизнес-сетей подразумевает, что и закупщик, и поставщик используют единые информационные объекты для коммуникации. Например, используются прозрачные склады ответственного хранения или поставщику открываются данные по прогнозам из систем клиента.

Для директора по закупкам перечисленные технологии являются открытыми бизнес-кейсами, которые зарекомендовали себя на проектах по всему миру. В этой проекции быстро распространяющиеся технологии — уже не опция, а требование современности. Компании, игнорирующие инновации, заведомо остаются позади конкурентов. Отчасти поэтому цифровые продукты совершенствования процессов предприятия популярны в нашей информационно-технической реальности как никогда ранее.



ЮЛИЯ ПОЛЯКОВА
юрист коммерческой
группы, юридическая
фирма VEGAS LEX



РЕГУЛИРУЕМЫЕ ЗАКУПКИ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ: КЛЮЧЕВЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ И НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Многие субъекты нефтегазовой отрасли в силу наличия государственного участия обязаны осуществлять закупки в соответствии с требованиями Федерального закона от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (далее – Закон № 223-ФЗ). Указанный закон претерпел существенные изменения, которые значительным образом повлияют на порядок осуществления закупок после 1 июля 2018 года¹.

Внесенные изменения носят довольно противоречивый характер и содержат положения как ужесточающие, так и смягчающие требования к порядку проведения закупок.

Рассмотрим подробнее ключевые изменения, внесенные в Закон № 223-ФЗ.

СПОСОБЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЗАКУПОК

Способы осуществления закупок теперь прямо разделяются на конкурентные и неконкурентные.

Конкурентной считается закупка, которая соответствует трем признакам:

1) информация о проведении закупки размещается в единой информационной системе (далее – ЕИС) либо, в случае закрытой закупки, направляется в виде приглашений принять участие в такой процедуре не менее чем двум лицам;

2) обеспечивается конкуренция между участниками конкурентной закупки за право заключить договор с заказчиком;

3) описание предмета конкурентной закупки осуществляется с соблюдением требований части 6.1 статьи 3 Закона № 223-ФЗ (ей установлены ограничения в отношении использования товарных знаков, фирменных наименований и др. при формировании закупочной документации).

¹ Указанные изменения были внесены Федеральным законом от 31.12.2017 № 505-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Большинство изменений вступило в силу с 1 июля 2018 года, за исключением отдельных положений, которые начали действовать уже с 31 декабря 2017 года.

Конкурентные закупки могут осуществляться в форме конкурса, аукциона, запроса котировок, запроса предложений или любым иным способом, установленным положением о закупках и соответствующим описанным выше признакам. Таким образом, перечень способов закупок остается открытым.

Неконкурентными являются любые закупки, которые не соответствуют признакам конкурентных закупок. Заказчик должен самостоятельно определить способы осуществления неконкурентных закупок (например, закупка у единственного поставщика) и основания для их проведения.

ТРЕБОВАНИЯ К ПОРЯДКУ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ЗАКУПОК

Если ранее Закон № 223-ФЗ предоставлял заказчику практически полную свободу в определении порядка проведения закупок, то теперь закреплён значительный ряд требований к порядку проведения конкурентных закупок. Среди указанных требований:

- Конкурентные закупки должны проводиться в электронной форме, если иное прямо не установлено в положении о закупках. Таким образом, заказчики могут продолжать проводить закупки в «бумажной» форме, если об этом будет прямо указано в положении о закупках;
- Установлены минимальные сроки проведения закупочных процедур — при проведении конкурса или аукциона закупочная документация должна быть размещена в ЕИС не менее чем за 15 дней до даты окончания срока подачи заявок; при проведении запроса предложений — не менее чем за 7 рабочих дней до дня проведения запроса; при проведении запроса котировок — не менее чем за 5 рабочих дней до дня окончания срока подачи заявок;
- Установлен порядок разъяснения положений закупочной документации — любой участник закупки вправе направить заказчику соответствующий запрос, а заказчик обязан разместить ответ на него в ЕИС в течение 3 рабочих дней. Заказчик вправе не предоставлять разъяснение, если запрос поступил позднее чем за 3 рабочих дня до окончания срока подачи заявок;
- Определено, что требование о предоставлении обеспечения заявки может быть установлено, только если начальная (максимальная) цена договора превышает 5 млн рублей. При этом размер обеспечения не должен превышать 5% от начальной (максимальной) цены договора;
- При изменении закупочной документации заказчик обязан продлить срок подачи заявок таким образом, чтобы с даты размещения изменений в ЕИС до даты окончания срока подачи заявок осталось не менее половины срока подачи заявок на участие в закупке, установленного положением о закупке;
- Отмена закупки может быть осуществлена до окончания срока подачи заявок. После этого закупка может быть отменена только в случае возникновения обстоятельств непреодолимой силы;
- Договор по итогам закупки может быть заключен не ранее чем через 10 дней и не позднее чем через 20 дней с даты размещения в ЕИС итогового протокола по результатам закупки. В случае необходимости одобрения заключения договора органом управления заказчика либо обжалования закупки в антимонопольном органе договор должен быть заключен не позднее чем через 5 дней с даты получения соответствующего одобрения или с даты вынесения решения антимонопольного органа.

ОСОБЕННОСТИ ЗАКУПОК С УЧАСТИЕМ ТОЛЬКО СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (МСП)

В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 11.12.2014 № 1352 отдельные субъекты Закона № 223-ФЗ (в частности, компании с годовой выручкой более 500 млн рублей) должны закупать не менее 18% годового стоимостного объема закупок у МСП. При этом 15% годового стоимостного объема закупок должны быть приобретены *по итогам закупок, участниками которых могут быть только субъекты МСП*. Порядок осуществления таких закупок существенным образом отличается от иных закупок, проводимых в рамках Закона № 223-ФЗ:

- Они могут проводиться только в форме конкурса, аукциона, запроса предложений, запроса котировок;
- Запрос предложений может быть проведен только в случае, если начальная (максимальная) цена не превышает 15 млн рублей; а запрос котировок — если начальная (максимальная) цена не превышает 7 млн рублей. При превышении указанных предельных значений обязательно проведение конкурса или аукциона;
- Такие закупки могут проводиться исключительно в электронной форме. При этом закупки в электронной форме среди субъектов МСП должны проводиться на электронных торговых площадках, на которых могут осуществляться государственные закупки в соответствии с Законом № 44-ФЗ.

В то же время требования к таким электронным площадкам были утверждены только в конце июня 2018 года, а их отбор предполагается завершить в октябре 2018 года. В связи с этим в Закон № 223-ФЗ были внесены изменения, предусматривающие, что особенности осуществления закупок у субъектов МСП будут применяться только к закупкам, извещения о проведении которых были размещены после даты начала функционирования операторов указанных электронных площадок (то есть, скорее всего, не ранее октября 2018 года).

СМЯГЧЕНИЕ РЕЖИМА ПРОВЕДЕНИЯ ЗАКУПОК У ЕДИНСТВЕННОГО ПОСТАВЩИКА

Заказчик освобождается от необходимости размещать информацию о закупке (закупочная документация, проект договора и др.) у единственного поставщика в ЕИС. Размещение такой информации в ЕИС потребуется только в случае, если это предусмотрено положением о закупках заказчика.

В то же время сохраняется обязанность предоставлять информацию о закупке у единственного поставщика для включения в реестр договоров (в случае если цена договора превышает 100 тыс. рублей).

Таким образом, возможность осуществления контроля за осуществлением закупок у единственного поставщика сокращается.

РАШИРЕНИЕ ПЕРЕЧНЯ ИСКЛЮЧЕНИЙ ИЗ ЗАКОНА № 223-ФЗ

Из-под действия Закона № 223-ФЗ исключаются *закупки у юридических лиц, являющихся взаимозависимыми с заказчиком* в соответствии с Налоговым кодексом РФ и указанных в положении о закупках заказчика. При этом в положении о закупке должно содержаться обоснование включения в него лица в соответствии с Налоговым кодексом РФ, то есть обоснование наличия взаимозависимости.

Ранее заказчики часто предусматривали в положениях о закупках возможность закупки у своих дочерних обществ как единственных поставщиков. Это не исключало необходимость проведения закупок и размещения информации в ЕИС. Кроме того, в ряде случаев такая практика признавалась ограничивающей конкуренцию и влекла выдачу предписаний о внесении изменений в положение о закупках.

Теперь закупки в рамках группы лиц станут значительно более комфортными. Заказчику будет достаточно обосновать наличие взаимозависимости в соответствии с Налоговым кодексом РФ и не потребуются обосновывать экономическую целесообразность закупок у своего взаимозависимого общества. При этом заказчик будет полностью освобожден от соблюдения каких-либо требований Закона № 223-ФЗ.

В связи с внесением изменений в Закон № 223-ФЗ субъектам нефтегазовой отрасли, осуществляющим закупки в соответствии с требованиями Закона № 223-ФЗ, необходимо привести свои положения о закупках в соответствие с новой редакцией Закона № 223-ФЗ и разместить их в ЕИС до 1 января 2019 года. В случае нарушения указанного требования на таких лиц до момента размещения скорректированного положения о закупках будут распространяться требования Закона № 44-ФЗ.

Одновременно с этим возможно существенно оптимизировать порядок закупочной деятельности, опираясь на новые положения Закона № 223-ФЗ. Так, на наш взгляд, целесообразно:

- указать в положении о закупках перечень взаимозависимых лиц, закупки у которых будут исключены из-под действия Закона № 223-ФЗ;
- прямо указать в положении о закупках форму проведения закупок, если нет возможности или желания проводить все закупки в электронной форме;
- исключить из положения о закупках положения о размещении в ЕИС информации о закупках у единственного поставщика.



ДМИТРИЙ СМИРНОВ
генеральный директор,
ООО Петролайф



ВЛАДИМИР ЛИТВИН
руководитель проектов,
ООО Петролайф

ПРОРЫВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ИНФОРМАЦИОННО- АНАЛИТИЧЕСКОГО СЕРВИСА PETROLIFE

На сегодняшний день компании-участники нефтегазового рынка различных уровней (добывающие, нефтесервисные, производители и поставщики оборудования, расходных материалов) тратят массу времени, людских и денежных ресурсов на то, чтобы найти контрагентов по своим потребностям.

К сожалению, на рынке по-прежнему не существует информационно-аналитических сервисов, интегрирующих в себе удобный и всеобъемлющий функционал по подбору компаний, способных решить требуемые задачи. Нет инструмента, позволяющего одновременно получить достоверную, актуализированную на момент поиска информацию о предлагаемых компаниями продукции и услугах. Также отсутствует возможность быстро узнать цены, условия работы и провести оперативное сравнение предложений от разных компаний или, как говорят иностранные коллеги, сравнить яблоки с яблоками. Помимо этого, проблематично найти исчерпывающую сопроводительную информацию, раскрывающую опыт работы компании, ее статус на рынке, рейтинг по отношению к конкурентам и прочее.

Представители компаний ежедневно получают на свою электронную почту в больших количествах высокотехнологичный спам безотносительно того, нужна данная информация или нет. Поэтому приходится тратить свое время на разбор подобной корреспонденции. Кроме того, эти сайты «бомбардируют» большим количеством рекламной информации, которая отвлекает и раздражает — разнообразные баннеры, навязчивые всплывающие окна.

КАК ЖЕ СЕЙЧАС ИДЕТ ПРОЦЕСС ВЗАИМНОГО ПОИСКА ДРУГ ДРУГА ПОСТАВЩИКА И ЗАКАЗЧИКА?

У большинства компаний есть собственные сайты, на которых достаточно подробно представлены сведения о предлагаемых продукции и услугах. Однако хороший сайт требует существенных стартовых вложений, затрат на поддержание сайта и информации в актуальном состоянии, а также регулярных отчислений на рекламу и продвижение в сети Интернет. При этом никто не гарантирует успешной отдачи после всех усилий.

Классический путь поиска контрагента — личные знакомства, простой поиск в Интернете с заключением прямых контрактов и самый, на момент написания статьи, технологичный инструмент — электронные торговые площадки, у которых есть свои плюсы и минусы.

ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА

Мы провели обширные исследования среди 23 добывающих и сервисных предприятий для выявления основных сложностей при работе компаний с поставщиками или заказчиками (рис.1).

Рис.1 Список ежедневных проблем компаний в процессе закупок



Как видно из рисунка, заказчики обращают внимание на следующее:

1. Много времени уходит на поиск подрядных организаций, сбор и анализ предложений. Один из главных геологов в добывающей компании сообщил, что на такие процедуры может уйти до 6 месяцев;
2. Нет возможности оперативно оценить деловую репутацию и финансовое положение компаний. Сегодня это особенно актуально, ввиду того что ФНС может отказать в возмещении НДС, если посчитает, что вы не проявили должную осмотрительность при выборе контрагента;
3. Нет актуальной информации о наличии оборудования, его характеристиках, базовых или средних ценах на услуги и продукцию;
4. Нет системы оценок по выбранным контрагентам от других реальных участников рынка, которым можно доверять.

Перейдем к мнениям поставщиков. Они сообщили о следующих затруднениях в работе:

1. Необходимость тратить средства на разработку и поддержание собственного сайта, который редко помогает привлечь новых заказчиков;
2. Нет инструмента экспресс-оценки рисков. Здесь ситуация схожая с проблемами заказчиков. Необходимо оценить компанию, прежде чем подписывать контракт и начинать работы;
3. Отсутствие новых эффективных каналов продвижения для сбыта услуг и продукции на отраслевом рынке. Существующие IT-решения в области закупок, предлагаемые компаниям, это малоинформативные каталоги карточек предприятий и доски объявлений, не представляющие практической ценности при решении повседневных торговых задач. Часто опубликованная информация давно потеряла свою актуальность. Чтобы охватить достаточно широкий сегмент рынка для решения стоящих перед компанией задач, приходится регистрироваться сразу на нескольких подобных ресурсах и практически везде на это требуются средства;
4. Отсутствие качественной аналитики. Мы уже сейчас закладываем основу нашего аналитического блока, благодаря которому можно будет узнавать о потребностях заказчика и предложениях конкурентов в обезличенном виде.

В итоге менеджменту компаний, чтобы решить все вышеописанные проблемы, приходится отвлекать значительные временные, финансовые и людские ресурсы, иметь достаточно большие подразделения, отвечающие за закупки продукции и службу коммерческой безопасности, тем самым увеличивая фонд оплаты труда. При этом остается реальным шанс получить рисковую и токсичную сделку.

Иллюстрация временных затрат заказчика на организацию закупочного процесса (исходя из результатов маркетингового опроса компаний) и скорость выполнения работы на сайте PetroLife.org представлены на рис.2.

Рис.2 Анализ процесса закупки

	Текущий процесс	Сервис PetroLife.org
Поиск компаний с нужными услугами или оборудованием	 Обзвон знакомых для получения контактов (от 1 до 2 дней)	 Поиск через сайт PetroLife (1 мин.)
	 Поиск старых контактов на компьютере (от 5 до 15 мин.)	
	 Поиск компаний в интернете (от 5 до 15 мин.)	
Формирование заявки и рассылка по компаниям	 Обзвон компаний для уточнения возможностей (от 1 до 2 дней)	 Заполнение стандартизированной формы PetroLife (2 мин.)
	 Рассылка заявок по компаниям (от 5 до 15 мин.)	
Сбор и анализ предложений	 Сбор информации от компаний (от 2 до 14 дней)	 Сбор информации от компаний (от 2 до 5 дней)
	 Систематизация и анализ информации (от 2 до 8 часов)	
Итого	 Общее время (от 4,5 до 19 дней)	 Общее время (от 2 до 5 дней)

Из рисунка видно, что в результате использования информационно-аналитического сервиса PetroLife компании могут сократить время своих рутинных процессов на поиск контрагента минимум в 2 раза.

Основные выгоды от использования сервиса PetroLife представлены на рис.3.

Рис.3 Выгоды для бизнеса при использовании сервиса PetroLife



Таким образом, используя наш сервис, вы получите:

- личный кабинет, настроенный под ваши требования, аккумулирующий всю информацию о торгово-промышленных операциях компании с ретроспективой сделок;
- доступ к постоянно расширяемой и актуализируемой базе данных с более чем 800 услуг и 50 тыс. наименований продукции от поставщиков со всей России;
- мгновенное получение интересующей вас информации за счет умного поиска по всем опубликованным данным;
- пересчет размерностей в привычные вам единицы измерения и сохранение этой настройки для дальнейшего использования;
- совершенно равные конкурентные возможности для всех участников;
- прозрачное взаимодействие посредством системы формирования заявок, включающей элементы документооборота, которая позволяет запрашивать и получать коммерческие условия по планируемой сделке напрямую;
- эффективный канал сбыта, так как при наличии запроса на вашу продукцию или услуги компания однозначно получит эту информацию в личный кабинет;
- возможность проводить быструю бюджетную оценку проекта за счет автоматически формирующейся средневзвешенной рыночной цены каждой позиции каталогов;
- снижение финансовых рисков за счет автоматизированной онлайн-проверки контрагента по 26 официальным государственным источникам;
- сокращение сроков, затрачиваемых на процесс закупки минимум вдвое по сравнению с традиционным подходом;
- систему достоверных рейтингов контрагентов на основании взаимных оценок партнерами по сделкам;
- доступ к аналитической системе с ранжированием по важным для пользователя критериям.

Уважаемые читатели и будущие пользователи сервиса! Мы преследуем амбициозную цель — сделать удобный и многофункциональный сервис, который позволит решать задачи, возникающие в процессе вашей непростой работы.

Конечно, нам потребуется ваша помощь в виде мнений, мыслей, чаяний, которые можно присылать по адресу office@petrolife.org. Мы постараемся реализовать их в одном из последующих релизов. Более того, инициатор успешных изменений на сайте будет, безусловно, иметь определенные преференции в использовании сайта, авторство идеи будет видно каждому участнику проекта.

Надеемся на ваш опыт, поддержку и желание быть на острие прогресса вместе с нами!

С уважением, команда PetroLife

КЛЮЧЕВОЕ СОБЫТИЕ ОТРАСЛИ:

в центре внимания, в центре Москвы

НАЦИОНАЛЬНЫЙ НЕФТЕГАЗОВЫЙ ФОРУМ

16-17 апреля 2019

Москва, ЦВК «Экспоцентр»

www.oilandgasforum.ru

19-я международная выставка

НЕФТЕГАЗ-2019



15-18 апреля 2019

Москва, ЦВК «Экспоцентр»

www.neftegaz-expo.ru

Реклама

12+



МИНПРОМТОРГ
РОССИИ



ЭКСПОЦЕНТР
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ И КОНГРЕССЫ
МОСКВА

Messe
Düsseldorf

НАЦИОНАЛЬНЫЙ
НЕФТЕГАЗОВЫЙ
ФОРУМ

www.oilandgasforum.ru

19-я международная выставка

НЕФТЕГАЗ-2019

www.neftegaz-expo.ru

