

Системный подход к управлению процессом участия организации-поставщика в госзакупках

Умнова М.Г., ассистент кафедры теории менеджмента и бизнес технологий, РЭУ им. Г.В. Плеханова, Москва, Россия

Аннотация. В статье рассмотрен процесс участия в государственном заказе организации-поставщика с перспективы системного подхода. Выделены подсистемы поиска и анализ контрактов, документационного обеспечения и участия в торгах. Рассмотрены основные элементы эффективности системы, а также подходы к определению эффективности работы подсистемы поиска и анализа.

Ключевые слова: системный подход, система управления участием в государственном заказе, государственные закупки, эффективность системы управления, поиск госзакупок, анализ госзакупок.

System approach to the management of the process of a supplier company participating in government procurement

Umnova M.G., Teaching Assistant of Department of Management Theory and Business Technology, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

Annotation. The focus of the paper is to review the process of a supplier company participating in government procurement in the framework of system approach. The subsystems of search and analysis of contracts, document support and participation have been identified. The paper discusses key elements of the system's efficiency and takes a detailed look at efficiency of search and analysis.

Keywords: system approach, management system of participation in government procurement, public purchases, efficiency of management system, search of public purchases, analysis of public purchases.

С момента внедрения в 2014 году Федеральной контрактной системы, популярность государственного заказа в России неизменно растет, привлекая бизнес-структуры широкой базой контрактов, доступной в свободном доступе в Единой информационной системой, удобством электронного документооборота, возможностью ознакомиться с планами закупок заранее и другими преимуществами. Согласно официальным данным, сумма заключенных контрактов по состоянию на 11 месяцев 2017 года составила 5550,1 млрд. рублей, что на 1,07% больше данного показателя в 2014 году, а соотношение объема государственных закупок к ВВП России в среднем за период с 2011 по 2015 год составило 8,7%¹.

В связи с развитием данного института, интерес представляет изучение процесса управления участием в госзакупках, в частности из глаз поставщиков, чьей задачей является построение максимально эффективной системы управления с в основном с целью сокращения издержек, и увеличении вероятности выигрыша. Основные элементы эффективности данной системы представлены в рисунке 1 ниже.

Эффективность системы управления участием в госзакупках (СУУГ) в организации поставщика		
Оптимизация финансового результата от участия (сокращение издержек, увеличение прибыльности)	Автоматизация процессов	Качество управленческих решений и минимизация рисков

Рис. 1 – Эффективность системы управления участием в госзакупках в организации поставщика

Все вышеуказанные элементы применимы на стадиях поиска и анализа потенциальных контрактов, документационного обеспечения, непосредственно во время торгов, в процессе и после исполнения заказа. Кроме того, следует помнить о рисках, связанных с деловой репутацией и качеством поставляемого товара.

¹ Гуцелюк Е.Ф. Государственные закупки как один из институтов формирования новой промышленной политики / Е.Ф. Гуцелюк // Journal of economic regulation. – 2017. – №8(4) – С.107-108.

Определим основные характеристики участия в госзакупках как одной подсистем управления организацией. Очевидно, участие в госзакупках является искусственной системой типа «процесс», сознательно созданной для удовлетворения определенной потребности организации², а именно, главной полезной функцией системы является участие организации в госзакупках. При этом эффективность участия в закупке (\mathcal{E}_3) можно выразить как:

$$\mathcal{E}_3 = \frac{\text{Чистая прибыль от участия в конкретной госзакупке}}{\text{Затраты, понесенные в процессе исполнения госзакупки}}$$

Однако при непосредственном исполнении контракта вовлекается ряд управленческих подсистем: управление производством, финансами, разрешение юридических вопросов и т.д. Дискуссионным является вопрос о том, считать ли границами СУУГ момент заключение контракта или же момент полного исполнения обязательств сторонами. В первом случае, имеет смысл представить эффективность работы СУУГ через совокупность эффективностей входящих в СУУГ подсистем, а именно эффективность подсистемы поиска и анализа контрактов (\mathcal{E}_a), документационного обеспечения и подготовки (\mathcal{E}_d) и участия с торгах (\mathcal{E}_y):

$$\mathcal{E}_{\text{СУУГ}} = \sum \mathcal{E}_{\text{подсистем СУУГ}} = \mathcal{E}_a + \mathcal{E}_d + \mathcal{E}_y$$

Таким образом, система управления участием в госзаказе с позиции системного анализа может быть охарактеризована следующим образом (см. таблицу 1 ниже)³:

Таблица 1

Основные характеристики СУУГ

№ п/п	Наименование	Характеристика
1	Тип	Искусственная система типа «процесс»
2	Главная полезная функция системы	Участие организации в закупках
3	Границы системы	Границы системы включают все процессы с момента начала участия (поиск) и до: 1 вариант – получение результатов торгов (заключение контракта или проигрыш)

² Титов В.В. Системно-морфологический подход в технике, науке, социальной сфере. Системное исследование объекта [Электронный ресурс] / В.В. Титов. – Режим доступа: <http://www.metodolog.ru/00050/00050.html>

³ Камионский С.А. Системный анализ в современном менеджменте. [Электронный ресурс] / С.А. Камионский. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m57/2.htm>

		2 вариант – исполнение сторонами обязательств по договору
4	Надсистемы, в которые входит исследуемая система в качестве части	Надсистемой является общая система управления предприятием. Может также являться частью системы управления сбытом, однако в связи со спецификой работы с государственными заказчиками, данные функции обычно представлены отдельно
5	Состав системы	В случае 1 варианта определения границ, целесообразным является выделение подсистем а) поиска и анализа контрактов, б) документационного обеспечения и подготовки, в) участия в торгах
6	Функции компонентов системы	<p>Поиск и анализ контрактов</p> <ul style="list-style-type: none"> • Подбор контрактов по временным срокам и географии • Анализ контрагента • Анализ конкурентной среды • Анализ ТЗ и других документов закупки • Принятие управленческого решения об участии <p>Документационное обеспечение:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Подготовка пакетов документов для каждой закупки, их электронная обработка; • Передача документов для рассмотрения в организацию заказчика. <p>Участие в торгах:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Принятие управленческого решения о приемлемом проценте снижения цены.
7	Взаимосвязь с другими подсистемами и внешней средой	<p>Внешняя среда:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Официальные источники информации о закупках (ЕИС) • Организация-заказчик • Отделение ФНС • Банк • Торговая площадка <p>Внутренняя среда (по функциям):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Высшее руководство; • Основное производство; • Финансовое управление и бухгалтерия; • Юридическое сопровождение; • Информационные технологии.

Рассмотрим подсистему поиска и анализа с целью более точного определения содержания ее функций и принципов работы. Первым шагом участие в госзакупке является поиск контрактов, что непременно включает также и их анализ для принятия управленческого решения об участии. Возможно применение ряда подходов к формированию эффективной модели для определения необходимости и рациональности заключения договора⁴, в частности использование теории игр.

⁴ Комаров В.Ф., Выжитович А.М. Методы анализа контрактной деятельности предприятия для принятия управленческих решений / В.Ф. Комаров, А.М. Выжитович // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: социально-экономические науки. – 2014. – №14(1) – С. 109

В рамках данного подхода рассматривается ситуация, где две стороны являются игроками, преследующими минимаксный подход в своих тактиках поведения, на основании которых возможно построение «седловой точки», где каждая из сторон стремится к выбору тактике $\min_i * \max_j a_{ij}$, то есть стороны придут к цене контракта, которая удовлетворяет обоим. В отношении государственного заказа, где заказчик выбирает контрагента из ограниченного числа поставщиков, участвующих в конкурсе, а поставщик в определенный период времени выбирает среди ряда потенциальных контрактов, платежную матрицу можно представить в следующем виде (см. таблицу 2 ниже). Стоит отметить, что тактика заказчика (особенно при конкурсных процедурах) включает выбор не только на основе ценового фактора, но и других критериев, таких как качество поставляемого товара или услуги, опыт работы и профессионализм, финансовая устойчивость контрагента и т.д.

Таблица 2

Платежная матрица при заключении контракта в рамках государственного заказа

Закупка X	
	Заказчик закупки X
Поставщик X ₁	Предложение 1
Поставщик X ₂	Предложение 2
...	...
Закупка Y	
	Заказчик закупки Y
Поставщик Y ₁	Предложение 1
Поставщик Y ₂	Предложение 2
...	...
Закупка Z	
	Заказчик закупки Z
Поставщик Z ₁	Предложение 1
Поставщик Z ₂	Предложение 2
...	...

Возможно применение и иных подходов, таких как эконометрическая модель, метод ранжирования Харрингтона.

Отдельного упоминания заслуживает методика расчета затрат на выполнение контракта, где поставщик на основе расчета функций потерь

Г.Тагути сопоставляет базовую модель или услугу, выпускаемую на предприятии, со значениями характеристик, запрашиваемых поставщиком. В рамках данного подхода предполагается составление ключевых свойств продукции, с целью их дальнейшего сопоставления⁵.

В заключение можно сделать вывод о том, что при рассмотрении участия организации в госзакупках с перспективы системного подхода для определения эффективности работы всей системы следует определить эффективность каждой ее подсистемы.

Библиографический список

1. Гуцелюк Е.Ф. Государственные закупки как один из институтов формирования новой промышленной политики / Е.Ф. Гуцелюк // Journal of economic regulation. – 2017. – №8(4) – С.106-113.

2. Камионский С.А. Системный анализ в современном менеджменте. [Электронный ресурс] / С.А. Камионский. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m57/2.htm>

3. Комаров В.Ф., Выжитович А.М. Методы анализа контрактной деятельности предприятия для принятия управленческих решений / В.Ф. Комаров, А.М. Выжитович // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: социально-экономические науки. – 2014. – №14(1) – с. 107-116

4. Титов В.В. Системно-морфологический подход в технике, науке, социальной сфере. Системное исследование объекта [Электронный ресурс] / В.В. Титов. – Режим доступа: <http://www.metodolog.ru/00050/00050.html>

5. Чернецова Е.А., Анцев В.Ю. Управление процессом анализа контракта на создание грузоподъемных машин / Е.А. Чернецова, В.Ю. Анцев // Фундаментальные и прикладные проблемы техники и технологии. – 2015. – № 5 (313) – с. 300-308.

⁵ Чернецова Е.А., Анцев В.Ю. Управление процессом анализа контракта на создание грузоподъемных машин / Е.А. Чернецова, В.Ю. Анцев // Фундаментальные и прикладные проблемы техники и технологии. – 2015. – № 5 (313) – С. 304.

References

1. Guceljuk E.F. Government procurements as one of the institutions of formation of new industrial politics / E.F. Guceljuk // Journal of economic regulation. – 2017. – №8(4) – P.106-113.
2. Kamionskiy S.A. System analysis in modern management [Electronic resource] / S.A. Kamionskiy – Access mode: <http://www.aup.ru/books/m57/2.htm>
3. Komarov V.F., Vyzhitovich A.M. Methods of analysis of contract activity in an organization for formulation of management decisions / V.F. Komarov, A.M. Vyzhitovich // Vestnik Novosibirskogo gosudarstvennogo universiteta. Serija: social'no-jekonomicheskie nauki. – 2014. – №14(1) – P. 107-116
4. Titov V.V. System-morphological approach in technology, science, social sphere. System study of an object. [Electronic resource] / V.V. Titov. – Access mode: <http://www.metodolog.ru/00050/00050.html>
5. Chernecova E.A., Ancev V.Ju. Management of the contract analysis process in the sphere of load lifting machines / E.A. Chernecova, V.Ju. Ancev // Fundamental'nye i prikladnye problemy tehniki i tehnologii. – 2015. – № 5 (313) – p. 300-308.