

В ряде случаев организация способна воспользоваться внешними ресурсами, предоставляемыми аутсорсером, сохраняя за собой возможность управления ими. При этом эффективность использования внешних ресурсов должна определяться уровнем разделения ответственности и рисков.

Поскольку форма логистического аутсорсинга полностью определяется условиями заключаемого контракта, формирующего юридическую сторону взаимоотношений сторон, именно в контракте должны найти отражение четко сформулированные ожидания заказчика, с одной стороны, и однозначно зафиксированные обязательства поставщика услуг – с другой.

Экономическая эффективность внедрения логистического аутсорсинга в деятельность организации зависит от ряда факторов, основными из которых являются снижение общих издержек и изменение структуры затрат организации, а также повышение качества обслуживания потребителей (сокращение сроков поставки, доставка «от двери до двери», мониторинг процессов транспортировки, снижение числа ошибок и пр.).

Литература

1. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики: учебник / под ред. Б.А. Аникина и Т.А. Родкиной. – М.: Проспект, 2012. – 344 с.
2. Аникин, Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг. Высокие технологии менеджмента / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. – М.: Инфра-М, 2009. – 320 с.
3. Михайлов, Д.В. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса: учеб. пособие / Д.В. Михайлов. – М.: КноРус, 2006. – 256 с.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ ГОСЗАКУПОК

*А.С. Будник, м. э. н., УО «Полоцкий государственный университет»,
г. Новополоцк, Республика Беларусь*

На данный момент в разных странах существует несколько документов, являющихся нормативно-правовой базой для осуществления государственных закупок. Рассматривая их, можно выявить особенности законодательства в сфере государственных закупок в этих странах. Документом, который аккумулировал весь имеющийся международный опыт и практические наработки в области как государственных, так и общественных закупок в условиях рыночной экономики, является Типовой закон ЮНСИТРАЛ «О закупках товаров (работ) и услуг», принятый в 1994 г. на 27-й сессии Комиссии ООН по праву международной торговли. Данный закон был разработан Организацией Объединенных Наций в качестве модельного по построению современной эффективной рыночной модели размещения государственного заказа и предназначался в первую очередь для стран Восточной Европы с переходным типом экономики, а также для развивающихся государств.

Основными целями Типового закона ЮНСИТРАЛ являются максимальное развитие конкуренции, обеспечение справедливого отношения к поставщикам и повышение уровня открытости и объективности при проведении государственных закупок. Закон рекомендуется применять во всех случаях проведения государственных закупок, за исключением закупок, связанных с обеспечением национальной обороны и безопасности.

К числу базовых положений этого документа относятся:

1) Открытость и прозрачность – ведение отчетности о проведении закупок в письменной форме (отчетность должна отражать все существенные меры, принимаемые государственными заказчиками при проведении конкурсов и иных способов закупок), а также публичное уведомление как о намерении государственных заказчиков заключить государственные контракты, так и о подписании этих контрактов;

2) Квалификация – четкая регламентация возможных требований к квалификации поставщиков, порядок и процедуры изучения квалификации, а также порядок проведения предварительного квалификационного отбора;

3) Процедуры – открытый конкурс в качестве основного способа закупок. Кроме открытого конкурса предусматриваются закрытый конкурс, запрос котировок и закупка у единственного источника для простой продукции, двухэтапные конкурсы, конкурентные переговоры, запрос предложений для закупки сложной продукции и консультационных услуг;

4) Разрешение разногласий сторон законом предусмотрено право поставщика (подрядчика) на обжалование размещения государственного заказа вкупающей организации, а также в административном или судебном порядке.

Вторым по значимости международным документом является многостороннее Соглашение по правительственным закупкам (Agreement on Government Procurement), принятое по результатам Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров в 1994 г. Оно является одним из элементов Генерального соглашения по торговле и тарифам (ГАТТ) и заключается странами в рамках участия во Всемирной торговой организации (ВТО). Подписание Соглашения по правительственным закупкам не является обязательным условием для вступления страны в ВТО, но в последнее десятилетие появилась устойчивая тенденция: ведущие страны-участницы ВТО (США, страны Евросоюза, Канада, Израиль, Япония, Швейцария) считают подписание данного документа в ходе двусторонних переговоров со странами-претендентами неизменным условием. Однако к маю 2008 г. только 39 из 152 стран-участниц ВТО подписали Соглашение по правительственным закупкам.

Соглашение должно способствовать открытию национальных рынков государственных закупок и предоставлению поставщикам из стран, подписавших данный документ, равных с национальными поставщиками условий участия. Целями данного документа являются развитие международной торговли, запрет на дискриминацию иностранных поставщиков, обеспечение прозрачности законодательства и применяемых процедур закупок.

Таким образом, государственные заказчики не должны предоставлять каким-либо отдельным поставщикам или группам поставщиков (сформированным по национальному или иному признаку) льготных условий получения госзаказов. Запрещается установление к закупаемой продукции технических требований, ограничивающих международную торговлю; технические требования к закупаемым товарам, работам или услугам должны базироваться на международных стандартах.

Соглашением о правительственных закупках определены три вида процедур размещения госзаказа: открытые, селективные и ограниченные. Открытыми являются процедуры, при которых заявку могут представить любые заинтересованные поставщики товаров или услуг. Селективными считаются процедуры, при которых заявку вправе подать только поставщики, получившие от закупающего ведомства соответствующее предложение. Ограниченные процедуры – действия, при которых закупающее ведомство вступает в контакт с поставщиками товаров или услуг индивидуально, строго на установленных соглашением условиях.

В *Соединенных Штатах Америки* общую координацию деятельности в области государственных закупок осуществляет Управление федеральной закупочной политики (Office of Federal Procurement Policy). Все закупки, проводимые федеральными закупочными агентствами, регламентируются Сводом правил государственных закупок (Federal Acquisition Regulation - FAR1). Цель FAR - соблюдение всеми агентствами, проводящими закупки для федеральных государственных нужд, единой закупочной политики и использование единых закупочных правил. Миссией FAR является предоставление всем государственным заказчикам продукции с наилучшим соотношением цена/качество (цена/затраты) с учетом ограниченного времени на проведение закупок.

В *Европейском союзе* значительность доли, приходящейся на государственные закупки, и большое количество стран-членов, определяемое различным уровнем развития и емкости государственного сектора, потребовали специфического законодательного подхода к регулированию размещения госзаказа. Сегодня размещение государственных заказов регламентируется, в зависимости от объемов и других условий, тремя уровнями законодательного регулирования: международным, законодательством Евросоюза и национальным.

Значительный интерес представляет опыт осуществления закупок за счет общественных средств так называемыми *международными финансовыми институтами* (МФИ) – крупными международными некоммерческими организациями, целью деятельности которых является развитие определенных отраслей экономики разных стран или регионов мира. МФИ аккумулируют значительные объемы денежных средств и реализуют крупные международные коммерческие и некоммерческие проекты.

Поскольку проекты финансируются за счет средств международных финансовых институтов, правила расходования этих средств, в том числе и правила проведения закупок, устанавливаются самыми МФИ. В соглашениях с МФИ о

предоставлении кредитных ресурсов принято ставить ссылку на эти правила. Поскольку такие соглашения имеют статус международных, применяются правила закупок МФИ, а не национальные правила и процедуры закупок продукции для государственных нужд.

Правила закупок товаров и работ в проектах, финансируемых Всемирным банком, прописаны в «Руководстве по закупкам по займам МБРР и кредитам МАР» (далее – Руководство) и предусматривают следующие способы закупки:

- международные конкурсные торги (International Competitive Bidding);
- национальные конкурсные торги (National Competitive Bidding);
- международные закрытые торги (Limited International Bidding);
- запрос котировок (Shopping);
- закупки у единственного источника (Direct Contracting).

В Руководстве четко определены сроки проведения отдельных процедур, последовательность действий при наступлении тех или иных обстоятельств, права и обязанности сторон в любой возможной ситуации, причем наиболее детально описана процедура проведения международных конкурсных торгов как наиболее сложного способа закупки.

Можно сказать, что используемые международными финансовыми институтами способы закупок, а также правила их выбора и процедуры в рамках проводимых ими проектов во многом схожи с правилами и процедурами, описанными Типовым законом ЮНСИТРАЛ «О закупках товаров (работ) и услуг».

Таким образом, международное сообщество активно использует конкурсные технологии заключения контрактов на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг при расходовании общественных средств, будь то средства налогоплательщиков (государственные закупки развитых стран мира) или же участников международных финансовых институтов (закупки по проектам Всемирного банка, ЕБРР и т.п.).

Общим является понимание того, что конкурентные закупки способствуют снижению затрат на приобретение товаров, работ и услуг, обеспечивают большую эффективность расходования и снижают уровень коррупции при размещении заказов за счет государственных или общественных средств.

ОПТИМИЗАЦИЯ СКЛАДСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

О.С. Гулягина, м. э. н., ассистент, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

Эффективное функционирование любой организации в первую очередь зависит от слаженной деятельности всех ее подразделений, начиная от отдела закупок и заканчивая отделом распределения готовой продукции. При этом необходимо отметить, что немаловажную роль в успешном функционировании организации играет хорошо налаженная деятельность складского хозяйства, кото-