

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ПОСТАВЩИКОВ В ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ТОМСКНИПНЕФТЬ»

Е. Н. Зубаха

Научный руководитель, доцент В. Б. Романюк

Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г. Томск, Россия

Благодаря методам оценки поставщиков закупочной деятельности заказчик повышает подконтрольность и эффективность проводимых им закупок. Подконтрольность, в итоге, обеспечивает снижение затрат и закупку только того, что объективно необходимо заказчику. Эффективность измеряется в денежном выражении как экономия средств бюджета организации.

Основопологающим элементом выбора поставщика является этап оценки конкурсных заявок. В соответствии с Гражданским кодексом, победителем конкурса признается контрагент, предложивший лучшие условия, согласно заключению конкурсной комиссии [1]. В конкурсной документации содержатся требования к поставщикам, обозначены условия, которым должно соответствовать предложение победителя и то, как это соответствие определяется комиссией.

Методология выбора наилучшего варианта (предложения) обширна, поскольку применяется она во многих сферах деятельности человека.

Однако в закупочной практике чаще всего используются следующие методы:

1) Ценовая оценка. Максимально объективным считается при переводе всех характеристик в денежное выражение. В методе используется понятие оценочной стоимости предложения, которая включает в себя цену предложения и различные модификаторы, отражающие все важные неценовые характеристики. На цену контракта модификаторы не влияют, так как применяются в целях оценки. Данным методом обычно оцениваются предложения по простым закупкам.

2) Балльная оценка. Метод характеризует собой выбор оцениваемых критериев, то есть цена, квалификация, производительность оборудования и т. п. Определение их важности - относительный вес, суммарно равный единице (например, квалификация – 0.1, цена – 0.9). Далее осуществляется оценка по всем выбранным критериям и производится взвешенное суммирование. Победившим признается предложение, которое набрало в сумме наибольший балл. Наиболее эффективным данный метод считается при работе с количественными показателями.

3) Экспертно-балльная оценка. Данный метод используется при оценке сложно формализуемых критериев (квалификация персонала поставщика). Экспертно-балльная оценка помогает оценить легко формализуемые критерии (цена, финансовые показатели и т. п.), а остальные определить в баллах экспертами.

4) Минимальная цена при соответствии квалификационным требованиям. Метод основан на оценке поставщиков с позиции минимальной предложенной цены [2].

Таблица 1

Сравнительный анализ методов оценки поставщиков в закупочной деятельности

Метод	Преимущества использования метода	Недостатки использования метода
Ценовая оценка	Наиболее прозрачный и объективный метод.	Малый круг закупок, применимых к данному методу. По причине того, что рассчитать оценочную стоимость достаточно просто лишь при простых закупках. Большое количество критериев усложняет формализацию механизма расчета модификаторов
Балльная оценка	Один из самых распространенных методов в РФ за счет своей наглядности и простоты расчета.	Возможность искусственного завышения параметров с наибольшим весом в конкурсной заявке.
Экспертно-балльная оценка	Упрощение оценки сложно формализуемых критериев. Интересы заказчика защищены в большей степени.	Менее “прозрачен” чем балльный метод и метод оценочной стоимости. Помимо этого, дать объективную числовую оценку параметров конкурсных предложений зачастую бывает довольно непросто.
Минимальная цена при соответствии квалификационным требованиям	Один из наиболее оперативных и простых методов оценки предложений, так как единственным критерием выбора победителя является минимальная цена при соответствии квалификационным требованиям.	Если предметом закупки является продукция, то принятие решения о выборе Поставщика на основе одного критерия «минимальная предложенная цена» нецелесообразно, так как при этом не учитываются предпочтения Заказчика в части характеристик продукции или иных условий процедуры закупки

В ОАО «ТомскНИПИнефть» используется принцип конкурентного отбора поставщиков услуг в сфере проектно-изыскательских и научно-технических работ, а также поставщиков материально-технических ресурсов[3].

Институт принадлежит ОАО «Томскнефть» ВНК, которой находится во владении ОАО «НК Роснефть», осуществляя закупочную деятельность в соответствии с положениями о закупке материнского общества.

В период с января 2015 по февраль 2016 количество закупок, проводимых Институтом, составило 500 единиц. В наибольшей степени предприятие проводит закупки по способу запроса предложений – 425 закупок за период, в меньшей степени «запрос цен» - всего 75 из общего объема.

Для оценки поставщика и выбора победителя по способу запроса предложений ОАО «ТомскНИПИнефть» применяет выбор по минимальной приведенной цене.

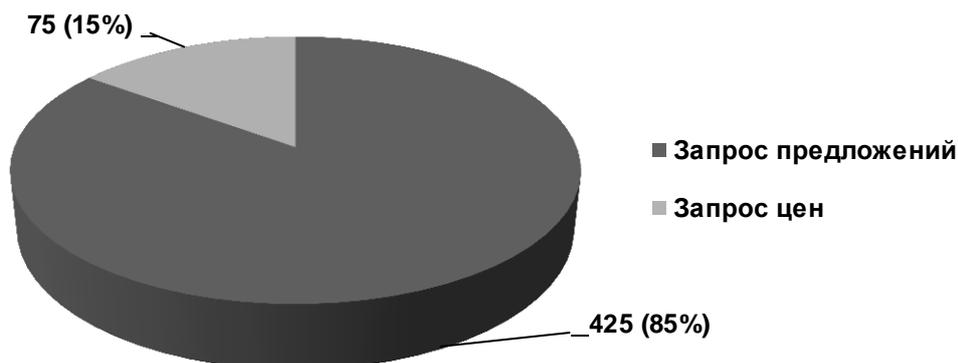


Рис. 1- Доля каждого способа закупки, используемого в ОАО «ТомскНИПИнефть» за период

Для сравнения предложений участников закупки с различными сроками оплаты применяется методика расчета приведенной стоимости денежных потоков. При этом полученные стоимостные предложения участников приводятся к стоимости денег с учетом стандартных сроков оплаты путем дисконтирования по ставке 15% по следующей формуле:

$$\Sigma \frac{FV_k}{(1+i)^t}$$

PV – приведенная стоимость коммерческого предложения; FV_k – величина k -того платежа в соответствии с коммерческим предложением; n – общее количество платежей, предусмотренных рассматриваемым коммерческим предложением; i – ставка дисконтирования; t – количество дней с момента предоставления «Акта приемки-сдачи оказанных услуг» до даты k-того платежа.

Данная система приносит существенный экономический эффект, снижает коррупционные риски, обеспечивает большую прозрачность при отборе поставщиков. Для этого в ОАО «ТомскНИПИнефть» специально разработаны условия проведения и соответствующая документация по закупкам.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 31.01.2016) [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/70a75f3cb545b88_c0908f930d7a9e4fd60086add/
2. Кузнецов, Кирилл. Конкурентные закупки: торги, тендеры, конкурсы / К. Кузнецов. — СПб.: Питер, 2005. — 368 с.: ил. — Продажи на 100%. — Библиогр.: с. 285-288. — ISBN5-469-00343-4.
3. Официальный сайт ОАО «ТомскНИПИнефть» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.tomsknipeft.ru/tenders/>

АЛГОРИТМ ОЦЕНКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ СПЕЦИАЛИСТОВ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ

М. П. Иванова, Е. М. Вершкова, В. Б. Романюк

Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г. Томск, Россия

Большинство нефтегазовых компаний не обладают достаточно точной информацией об уровне профессиональных знаний и навыков своих сотрудников. В связи с этим остро нуждаются в комплексной оценке, однако отраслевые методики нередко являются устаревшими и имеют явные недостатки. Возникающую