

## Электронные закупки для предприятий-недропользователей в Казахстане

**В** современном мире руководство и акционеры компаний уделяют все больше внимания повышению прозрачности и эффективности закупок. Честная конкуренция среди поставщиков и выстраивание долгосрочных отношений со стратегическими поставщиками являются необходимыми условиями для обеспечения непрерывности производства. Для решения этих задач все чаще используются системы электронных закупок и управления отношениями с поставщиками (SRM).

Любопытно отметить, при общем высоком уровне распространения информационных технологий в Казахстане, в республике пока нет ни одного известного авторам внедрения системы электронных закупок среди предприятий-недропользователей.

Это говорит о том, что в Казахстане рынок систем электронных закупок ждет взрывной рост в перспективе ближайших двух-трех лет. Уже сделаны первые шаги для развития электронного бизнеса, такие, как создание государственного портала «Реестр товаров, работ, услуг» (reestr.nadloc.kz), который поддерживается государственным АО «Агентство по развитию местного содержания».

Важную роль в этом процессе играет Правительство Республики Казахстан. Казахстан — страна с огромными природными ресурсами. Порядок использования природных ресурсов и деятельность недропользователей, в том числе закупочная, регулируется законом «О недрах и недропользовании». В частности, согласно законодательству, недропользователь обязан публиковать всю информацию о всех своих закупках на государственном портале «Реестр товаров, работ, услуг» (см. Постановление Правительства РК №1139 «Об утверждении Правил приобретения товаров, работ и услуг при проведении операций по недропользованию»). Вся передаваемая государству информация должна быть подписана электронной цифровой подписью. Это делает процесс закупки товаров, работ и услуг недропользователями прозрачным для государства.

Одним из основных показателей зрелости предприятия является желание упорядочить и сделать прозрачными внутренние процессы. Для повышения качества процессов закупок следующим важным шагом становится внедрение систем электронных закупок и управления отношениями с поставщиками (SRM) внутри предприятий.

**Что дает предприятию внедрение SRM?** Внедряя SRM, каждое предприятие ставит



Удачное внедрение системы электронных закупок не только повысит эффективность внутренних процессов недропользователя, но и станет удобным инструментом взаимовыгодного сотрудничества с поставщиками и государством.

перед собой свои цели. Кто-то хочет достичь снижения стоимости закупок, кто-то — ускорить процесс, кто-то — искоренить коррупцию. Но все они едины в одном — для достижения цели необходимо упорядочивание и унификация деятельности.

Внедрение системы электронных закупок (SRM) обеспечит унификацию закупочных процедур, снизит влияние человеческого фактора при принятии решений, обеспечит конфиденциальность данных и записей о действиях, совершенных в системе участниками процесса закупки.

### **Как сделать, чтоб SRM стала полезной?**

Мы понимаем, что система заработает и станет приносить пользу только в том случае, если она будет простой, понятной и доступной внутренним (закупщикам) и внешним (поставщикам) пользователям. Есть множество причин, способных погубить внедрение системы: недостаточная квалификация пользователей-поставщиков, несовершенная техподдержка, юридические проблемы, низкая производительность информационных систем, плохие каналы связи, запутанный интерфейс и др.

### **Перечислим основные моменты, на которые важно обратить внимание при внедрении системы:**

1) Точно выбрать нишу, где система сможет принести пользу. Например, многомиллиардный тендер на заключение генподрядного контракта на проектирование, поставку и строительство (EPC-контракт) не является подходящей задачей для SRM. Зато SRM оказывается действительно удобным и эффективным инструментом сорсинга (выбора источника поставки) для регулярных рутинных и мелких закупок по текущей операционной деятель-

ности, что позволяет освободить закупщиков от рутины и переориентировать их на стратегические закупки и работу с рынком.

2) Обеспечить уровень безопасности для гарантии сохранения конфиденциальности данных, что особенно важно при проведении конкурентных закупок. Поставщики должны быть уверены, что никто не сможет увидеть их предложения до наступления даты открытия.

3) Минимизировать или исключить бумажные процедуры: поставщик не должен подавать оферту в электронном виде, а потом дублировать ее «официальным» коммерческим предложением. Параллельное ведение бумажного и электронного процесса делает из системы обузу, а не помощницу.

4) Органично интегрировать SRM в существующую информационную среду компании.

5) Предусмотреть интеграцию SRM с государственной системой «Реестр товаров, работ, услуг» в соответствии с требованиями законодательства.

Удачное внедрение системы электронных закупок не только повысит эффективность внутренних процессов недропользователя, но и станет удобным инструментом взаимовыгодного сотрудничества с поставщиками и государством.

**PARMA TELECOM**

Филиал ООО «Парма-Телеком» в г. Актау 130000, Казахстан, г. Актау, 3-Б мкр., 16 дом, оф. 208, тел.: + 7 (7292) 750 512 e-mail: info@parma-telecom.kz

ООО «Парма-Телеком» 115035, Россия, г. Москва, Овчинниковская наб., 20, стр. 1, тел.: +7 (495) 660 8181, факс: +7 (495) 660 8181 e-mail: info@parma-telecom.ru