

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УЧЕТА И АУДИТА.

МРНТИ 06.35.35

А.К. Атабаева; Д.А. Хамитова, А.А. Беда

А.К. Атабаева – Phd, профессор

Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова,

Республика Казахстан, г. Караганда, atabaeva@list.ru¹, dania_x_k@mail.ru², andrey_b5@mail.ru³

АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ «ЭЛЕКТРОННЫЙ КАТАЛОГ ТОВАРОВ»

В сфере государственных закупок введен в действие новый термин – электронный каталог товаров. Товары стоимостью до 100 МРП заказчик закупает из электронного каталога. На веб-портале государственных закупок размещен адрес электронного каталога omarket.kz.

Электронный каталог товаров – информационная система, интегрированная с веб-порталом, в которой размещаются сведения о товарах, предлагаемых потенциальными поставщиками посредством интернет-магазинов [1].

Для проведения госзакупок специалист по госзакупкам заказчика должен быть зарегистрирован на веб-портале госзакупок и на портале omarket.kz. На портале каталога omarket.kz специалист заказчика регистрируется по ИИН. После успешной регистрации пользователю виден его статус в каталоге omarket.kz.

Процесс госзакупок товаров из электронного каталога состоит из следующих этапов:

- 1) регистрация заказчика на сайте omarket.kz;
- 2) импорт годового плана госзакупок в каталог;
- 3) формирование заказа в электронном каталоге;
- 4) поиск и просмотр заказа;
- 5) создание договора из пункта плана по заказу из электронного каталога;
- 6) отказ от заказа из электронного каталога;
- 7) отказ от пункта плана по заказу из электронного каталога [2].

Для участия в госзакупках поставщик должен зарегистрироваться на портале omarket.kz с использованием ЭЦП. Затем загрузить прайс-листы в электронный каталог. Договор по госзакупкам поставщик подписывает на веб-портале. По заявке заказчика электронный магазин автоматически определит поставщика по наименьшей предложенной поставщиком цене.

В настоящее время каталог пополняется товарами в зависимости от регистрации и введения товаров потенциальными поставщиками. В каталог вводятся все товары, реализуемые потенциальными поставщиками, независимо от производителя.

Если покупаемый заказчиком товар представлен в электронном каталоге, то заказчик обязан закупить его через электронный магазин, даже если цена будет выше рыночной. Теперь закупки из одного источника путем прямого заключения договора осуществляют из электронного каталога на площадке omarket.kz.

Несмотря на то, что заказчиков обязали закупать товары до 100 МРП через интернет-магазин, они предпочитают проводить запрос ценовых предложений, а не работать через OMarket. Число закупок ЗЦП в 2023 году выросло почти в 4 раза по сравнению с 2022 годом. Причин несколько:

- 1) в OMarket не всегда можно оперативно закупить товар;
- 2) невозможно предугадать стоимость доставки, чтобы ввести ее в годовой план закупок;
- 3) заказчик теряет возможность влиять на приемку товара, если его доставляют курьеры.

Если не пройти процедуру закупки через OMarket, невозможно осуществить закупку из одного источника путем прямого заключения договора. За прошедшие полтора года уже можно говорить о практике использования данного функционала, о его плюсах и минусах.

На рисунке 1 выделим основные положительные тенденции онлайн-магазина, которые помогают заказчикам на практике.

Как показывает рисунок 1 для заказчика закупки через электронный каталог товаров имеют свои преимущества:

1. Оптимизация правоотношений. На рынке госзакупок нередко встречаются факты недобросовестной конкуренции. Также некоторые поставщики поставляют некачественный товар

вместо требуемого. В этих условиях закупки через OMarket можно рассматривать как один из способов оптимизировать правоотношения между заказчиками и поставщиками. Если поставщик с площадки OMarket поставит некачественный товар, в его же интересах оперативно обменять товар на качественный – в рамках действия законодательства о защите прав потребителей. Иначе поставщик может потерять право размещать товары в электронном каталоге, а от этого зависят его потенциальные продажи товаров в сфере государственных закупок. Поэтому предполагается, что поставщики, которые представляют свои товары на площадке OMarket – добросовестные.



Рисунок 1. Плюсы закупок через OMarket

Примечание - составлено автором на основании источников [3, 4]

2. Качество товара. В каталоге товаров – реальные и конкурентоспособные цены напрямую от продавцов. Каталог содержит качественные описания и изображения товаров. При этом, это сертифицированные товары, которые имеют легальное происхождение. Также есть возможность быстро согласовывать товар между контрагентами для подтверждения заказа – так обещают владельцы магазина OMarket. Закупки через электронный каталог экономят время и дают возможность закупить качественный товар. При обычной закупке из одного источника путем прямого заключения договора заказчик должен обойти несколько магазинов, чтобы выбрать нужную модель товара, либо ему придется довольствоваться тем, что предлагает первый попавшийся поставщик, так как времени для выбора не остается. При покупке через OMarket заказчик может просмотреть линейку аналогичного товара и выбрать то, что ему необходимо, так как ассортимент подобных товаров разнообразен. Это хорошо помогает, когда заказчик имеет только примерное представление о том, какой именно товар надо закупить, или есть образец закупаемого товара.

3. Выбор региона поставки. В OMarket можно выбирать регион поставки. Когда выбирают поставщика из разных регионов, можно отдать предпочтение поставщику из региона заказчика. Это позволяет сэкономить на стоимости доставки товара.

4. Подписка на новости магазина. В OMarket можно подписаться на новости магазина. Можно предположить, что рассылки должны содержать информацию и о новых поступлениях товаров. Подписка на новости позволяет вовремя узнавать об изменениях или обновлениях в электронном каталоге товаров. Это позволяет быстрее ориентироваться и учитывать их в работе.

Без использования электронного каталога товаров по подпункту 42) пункта 3 статьи 39 Закона заказчик сможет осуществить закупку, только если:

- закупаемый товар отсутствует в электронном каталоге;
- потенциальный поставщик, разместивший товар в электронном каталоге, откажется от подписания договора.

Заказчик не может выбрать поставщика товара самостоятельно, так как поставщика товара определяет система на основании наименьшей цены с учетом условий доставки товара. Заказ будет автоматически отправлен поставщику с наименьшей ценой на момент оформления заказа. Если поставщик в течение 2 часов не отреагирует на заказ или откажется от поставки, заказ будет перенаправлен следующему поставщику исходя из наименьшей цены.

Как заявили разработчики информационной системы, каталог позволяет «прозрачно получить» самую выгодную цену для государственных органов накупаемые товары. Это связано с тем, что omarket.kz представляет класс систем маркетплейсов – позволяет выбирать наименьшую цену на идентичные товары. При этом площадка адаптирована к процессам и требованиям государственных закупок. Также за счет сервиса службы доставки позволяет без дополнительных затрат времени и сил поставщикам получить почтовый сервис, в том числе реализован автоматический алгоритм расчета стоимости доставки товара. При этом подготовка и отправка товаров заказчику также осуществляется через систему с получением всех необходимых документов. В противном случае заказчиком пришлось бы самостоятельно искать самый дешевый вариант товара по всем существующим интернет-магазинам.

Помимо плюсов, закупки через интернет-магазин имеют и недостатки — с юридической, технической и финансовой точек зрения (рисунок 2). И если с юридическими коллизиями заказчики ничего не могут поделать, то остальные недостатки можно устранить или свести к минимуму. Но не все заказчики пока знают, как это сделать, поэтому предпочитают проводить ЗЦП, а не закупать через OMarket.



Рисунок 2. Минусы закупок через OMarket

Примечание - составлено автором на основании источника [5]

Главным минусом закупок через OMarket является «противоречие в НПА».

ЗЦП вместо OMarket. Каталог OMarket интегрировали с ведущими логистическими системами. Это позволяет поставщику не заботиться о доставке товара: курьеры сами заберут и доставят товар заказчиком. На главной странице веб-портала государственных закупок интернет-магазин OMarket позиционируется как электронная площадка для оперативного приобретения заказчиками товаров стоимостью до 100 МРП. Но так ли оперативно проводятся закупки товаров до 100 МРП на практике? Чтобы разобраться в этом вопросе, приведем статистику веб-портала государственных закупок (таблица 1).

За 2022 год способом запроса ценовых предложений провели 999 461 закупку. Из них состоялось 529 754 закупки, что составляет 53 %. То есть половина закупок не состоялась.

За 2023 год способом запроса ценовых предложений провели 2 028 630 закупок. Из них состоялось 529 976 закупок — примерно такое же количество, что и в 2022 году, что составляет 26 %. 74 % закупок способом запроса ценовых предложений в 2023 году не состоялось.

Общее число объявленных закупок способом запроса ценовых предложений за 2020 год увеличилось в 3,8 раза по сравнению с 2022 годом. Это связано с тем, что заказчики не могут пока работать через интернет-магазин OMarket — им проще провести «ценовку», чем работать через портал OMarket. Причин этому несколько:

1. Каталог товаров пока не удовлетворяет все потребности заказчиков. Недостаточная интернет-связь и невыгодные условия доставки также влияют на выбор в пользу ЗЦП.
2. Стоимость доставки товара рассчитывается отдельно от стоимости самого товара, исходя из региона поставки. Это дополнительная нагрузка на бюджет заказчика и трудности в расчете сумм в годовом плане закупок.
3. Ответ от поставщиков или системы может задержаться до суток, а поставщик может отказаться от поставки.
4. Если поставщик передает права доставки товара логистическим компаниям, то заказчик теряет возможность влиять на процесс приемки товара.

Таблица 1

Рост количества закупок способом ЗЦП

Критерий	За 2022 год	За 2023 год
Сколько закупок ЗЦП провели	999 461	2 028 630
состоялось	529 754 (53 % от объявленных)	529 976 (26 % от объявленных)
не состоялось	47 %	74 %
Примечание - составлено автором на основании источника [6]		

Если поставщик передает права доставки товара логистическим компаниям, то у заказчика фактически пропадает возможность влиять на процесс приемки товара. Есть категория товаров, для которых важна процедура приема-передачи товара от продавца заказчику, то есть проверка качества товара и соответствие его техническим характеристикам непосредственно в присутствии поставщика.

Таким образом, введенный новый функционал проведения государственных закупок через электронный магазин является хорошим средством для борьбы с растущей тенденцией проведения закупок из одного источника путем прямого заключения договора. Так же идея интернет-магазина в соответствии с теми задачами, которые декларируют разработчики и владельцы этой электронной площадки, важна и необходима для совершенствования системы государственных закупок.

Список литературы

- 1 Сарсекеева А.М. Omarket.kz: как поставщикам работать в электронном каталоге // Государственный заказ. Вопросы и ответы. -2022. - № 5. – С. 10-12.
- 2 Бурковская М. П. Плюсы и минусы OMarket: в чем выгода для заказчиков и как справляться с неудобствами таких закупок // Государственный заказ. -2023 №12. – С. 7-9.
- 3 Боган А. Что изменилось в государственных закупках с 2021 года // Государственный заказ. Вопросы и ответы. -2021. - № 2. – С. 3-7.
- 4 Сарсекеева А.М. Правила проведения госзакупок по Спецпорядку // Государственный заказ. Вопросы и ответы. -2020. - № 1. – С. 13-15.
- 5 Клопова Е. Г. Особенности проведения закупок по пилотным проектам // Государственный заказ. Вопросы и ответы. -2020. - № 5. – С. 7-10.
- 6 Клопова Е.Г. Рост закупок способом запроса ценовых предложений // Государственный заказ. - 2023. - № 2. – С. 5-7.