

**КАЧЕСТВО УПРАВЛЕНИЯ ЗАКУПКАМИ
В ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЯХ
И КОМПАНИЯХ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ
УЧАСТИЕМ**

Результаты дистанционного рейтинга 2012 года

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|--|
| РЕЗЮМЕ..... | |
| История проекта..... | |
| Цели и задачи рейтинга..... | |
| Участники рейтинга..... | |
| Результаты рейтинга..... | |
| Выводы рейтинга..... | |
| Рекомендации по результатам рейтинга | |
| ПРИЛОЖЕНИЕ | |
| Описание методики рейтинга | |

РЕЗЮМЕ

Дистанционный рейтинг качества управления закупочной деятельностью государственных корпораций 2012 года был разработан Рейтинговым Агентством «Эксперт РА» по заказу Национальной ассоциации институтов закупки (НАИЗ). Независимая рейтинговая оценка была проведена «Эксперт РА» в феврале-марте 2013 года.

Основные вопросы, на которые отвечает рейтинг – в какой мере исполняются требования федерального законодательства, регулирующего закупки государственных компаний (федеральный закон №223-ФЗ), а также насколько организация закупок госкомпаний соответствует общепринятым бизнес-практикам в этой области, в том числе с точки зрения прозрачности процедур, антикоррупционных механизмов и соответствия осуществленных закупкам годовым планам.

Исследованием были охвачены 16 крупнейших государственных компаний и госкорпораций (нижний порог отсечения по годовой выручке – 25 млрд рублей), совокупные закупки которых в 2012 году превысили 3,5 трлн. рублей. Это около 5,6% ВВП России и более 20% от всех регулируемых закупок государственных заказчиков (федерального, региональных и муниципальных бюджетов) и государственных компаний в России за прошлый год.

В разработке методики рейтинга принимали участие эксперты НАИЗ, в числе которых специалисты в области консалтинга закупок, а также топ-менеджеры, руководящие закупочной деятельностью крупнейших частных и государственных компаний. В результате была создана система независимой оценки качества управления закупками госкомпаний, основанная на анализе опубликованных документов.

Участники рейтинга оценивались по четырем группам показателей. Во-первых, рассматривалось, в какой мере система закупок в компании соответствует требованиям законодательства и базовым принципам организации бизнес-процессов в этой области. Во-вторых, оценивалась информационная прозрачность компании и ее способность обеспечить справедливую конкуренцию поставщиков при проведении закупок. В-третьих, оценивалось качество системы анонсирования закупок компании, а также исполнение опубликованного годового плана закупок. Наконец, четвертая группа объединила показатели, отражающие использование компанией базовых антикоррупционных механизмов.

Результаты рейтинга представлены в виде рэнкинга (ранжированного списка) компаний. Место той или иной компании определялось в зависимости от итогового рейтингового балла, полученного в результате анализа показателей.

Лидерами рейтинга стали энергетические компании. И это не случайно: в свое время разработке нормативной базы и внедрению соответствующих лучшим практикам корпоративного управления бизнес-процедур закупочной деятельности большое внимание уделялось в РАО ЕЭС России, прямыми или косвенными наследниками которого данные компании являются. Таким образом, энергетические и распределительные холдинги имели более выигрышные стартовые позиции в сфере управления закупками уже в момент своего создания в ходе реформы электроэнергетики. Стоит также отметить, что именно эти компании наиболее активно занимались в последние годы внедрением наиболее передовых практик в области управления закупками.

Рейтинг позволил выявить наиболее распространенные недостатки в системе организации закупок в госкомпаниях. Прежде всего, необходимо кардинально улучшить систему долгосрочного анонсирования закупок, а также повысить информативность публикуемых годовых планов закупок.

Также обращает на себя внимание недостаточно широкое использование конкурентных видов закупок целым рядом компаний, вошедших в рэнкинг. Данные компании либо не рассматривают конкурентные закупки, как основной способ удовлетворения своих потребностей, либо не в состоянии организовать их на должном уровне. Кроме того, можно отметить, что многие госкомпании недостаточно активно проводят разъяснительную работу со своими поставщиками. В частности, такие формы разъяснительной работы, как регулярные семинары и интерактивное обучение поставщиков используют лишь немногие участники рейтинга.

Наконец, ряду компаний необходимо более четко прописать механизмы предотвращения коррупции и конфликта интересов в своих Положениях о закупке.

История проекта

Дистанционный рейтинг качества управления закупочной деятельностью государственных корпораций и компаний с государственным участием 2012 года был разработан и проведен рейтинговым агентством «Эксперт РА» по заказу Национальной ассоциации институтов закупки (НАИЗ). Методика рейтинга разрабатывалась при участии более 20 экспертов из числа руководителей НАИЗ, специалистов в области консалтинга закупочной деятельности, а также топ-менеджеров, непосредственно осуществляющих руководство закупочной деятельностью крупнейших государственных и частных компаний. На проект методики регулирования получены заключения Счетной палаты, Федерального казначейства, Генеральной прокуратуры, Федеральной службы государственной статистики и Управления делами Президента РФ.

Независимая рейтинговая оценка в соответствии с разработанной методикой проводилась рейтинговым агентством «Эксперт РА» в феврале-марте 2013 года.

Цели и задачи рейтинга

Управление закупками – важнейший элемент системы управления затратами любой компании. Качество управления закупочной деятельностью оказывает непосредственное влияние как на производственные и финансовые результаты деятельности компаний, так и на их капитализацию. В связи с этим независимая оценка качества управления закупками государственных корпораций и компаний с государственным участием представляет значительный общественный интерес, а также может быть использована заинтересованными федеральными органами исполнительной власти, осуществляющими полномочия в области надзора и регулирования закупочной деятельности государственных корпораций и компаний с государственным участием, акционерами этих компаний, а также инвесторами.

Основными задачами рейтинга являются:

- повышение информационной открытости и прозрачности закупочной деятельности государственных корпораций и компаний с государственным участием;
- независимый мониторинг соответствия требованиям федерального закона №223-ФЗ организации и практики закупочной деятельности государственных корпораций и компаний с государственным участием;
- независимая экспертиза соответствия организации управления закупками в государственных корпорациях и компаниях с государственным участием лучшим практикам корпоративного управления.

Основная цель рейтинга заключалась в определении группы компаний-лидеров, организация и практика закупочной деятельности которых в наибольшей степени соответствует решению перечисленных выше задачи. Кроме того, рейтинг призван стимулировать участников закупочной отрасли перенимать разработанные компаниями-лидерами стандарты и лучшие бизнес-практики закупочной деятельности.

Участники рейтинга

В рамках дистанционного рейтинга качества управления закупочной деятельностью 2012 года были исследованы нормативные документы и практика 16 крупнейших по размеру выручки государственных корпораций и компаний с государственным участием. В целом объемы закупок участников рейтинга в 2012 году превысили 3,5 трлн рублей.

В число участников рейтинга вошли компании, ставшие субъектами федерального закона №223-ФЗ с 1 января 2012 года, годовая выручка которых в 2011 году превысила 5 млрд рублей. Следует отметить, что исходя из указанных критериев в рамках рейтингового исследования не была рассмотрена закупочная деятельность такой крупнейшей компании с государственным участием, как ОАО «Роснефть» (дочернее общество ОАО «Роснефтегаз»), поскольку для нее федеральный закон №223-ФЗ вступил в силу только с 1 января 2013 года.

Установление порога отсечения по размеру выручки было вызвано тем, что требования к организации управления закупками, которые отражены в методике рейтинга, применимы лишь к крупнейшим компаниям.

Если рассматриваемая компания или корпорация является по своей организационной структуре холдингом, в котором закупочная деятельность управляющей компании, а также дочерних и зависимых обществ регулируется единой нормативной базой, то рейтинговая оценка присваивалась холдингу в целом. На практике использовались следующие критерии отнесения компании к холдинговым структурам с точки зрения управления закупочной деятельностью:

- Принятое материнской компанией положение о закупке регулирует закупочную деятельность всех дочерних и зависимых обществ холдинга.
- Положения о закупке, принятые и опубликованные дочерними и зависимыми обществами холдинга, в целом повторяют положение о закупке материнской компании. При этом, согласно положениям о закупке дочерних и зависимых обществ холдинга, основными органами, непосредственно контролирующими и регулируемыми их закупочную деятельность, являются советы директоров.
- Материнская компания, согласно ее положению о закупке, непосредственно участвует в закупках своих дочерних и зависимых обществ: выступает организатором части их закупок, согласовывает их годовые планы закупок и т. д.

Во всех прочих случаях анализировалась закупочная деятельность исключительно материнской (управляющей) компании холдинга без учета показателей ее дочерних и зависимых обществ, для которых федеральный закон №223-ФЗ вступил в силу только с 1 января 2013 года. Перечисленным выше критериям не соответствует, в частности, такая крупная государственная корпорация, как ГК «Ростехнологии», субхолдинги, а также дочерние и зависимые общества которой используют различные и зачастую совершенно несхожие между собой положения о закупке. Это обстоятельство в том числе объясняет отсутствие ГК «Ростехнологии» в рейтинге 2012 года, поскольку ее дочерние и зависимые общества должны оцениваться как самостоятельные заказчики, а управляющая компания этой государственной корпорации не соответствует установленному методикой рейтинга порогу отсечения по размеру годовой выручки.

Результаты рейтинга

Результаты рейтинговой оценки представлены в таблице 1.

Таблица 1. Результаты дистанционного рейтинга качества управления закупочной деятельностью

| № | Компания | Рейтинговый функционал | Рейтинговый класс, соответствующий рейтинговому функционалу |
|-------|----------------------------------|------------------------|---|
| 1 | ГК «Росатом» | 4,73 | Компании с высоким качеством управления закупочной деятельностью |
| 2 | ОАО «РусГидро» | 4,24 | |
| 3 | ОАО ФСК ЕЭС | 4,20 | |
| 4 | ОАО «Холдинг МРСК» | 3,92 | |
| 5 | ОАО РЖД | 3,49 | Компании с удовлетворительным качеством управления закупочной деятельностью |
| 6 | ОАО «Газпром» и Группа «Газпром» | 3,27 | |
| 7 | ОАО «Ростелеком» | 3,24 | |
| 8 | АК АЛРОСА | 2,94 | |
| 9 | ФГУП «Почта России» | 2,48 | Компании с приемлемым качеством управления |
| 10-11 | ФГУП «Госкорпорация по | 2,46 | |

| | | | |
|----|--|------|-----------------------------|
| | ОрВД» | | закупочной деятельностью |
| | ОАО «Корпорация «Московский институт теплотехники» | 2,46 | |
| 12 | АК «Транснефть» | 2,26 | |

Источники: НАИЗ, «Эксперт РА»

Оценка закупочной деятельности ОАО «Совкомфлот», ОАО «Аэрофлот», ОАО НПК «Уралвагонзавод», ОАО «Зарубежнефть» не проводилась, поскольку данные компании не опубликовали на общероссийском официальном сайте www.zakupki.gov.ru годовые планы закупок на 2012 год. В связи с этим эти компании было невозможно сопоставить по используемым в рейтинге критериям с другими участниками рейтинга, выполнившими требование ч. 2 ст. 4 федерального закона №223-ФЗ. Перечень оснований для дисквалификации и описание методики рейтинга см. в Приложении.

Выводы рейтинга

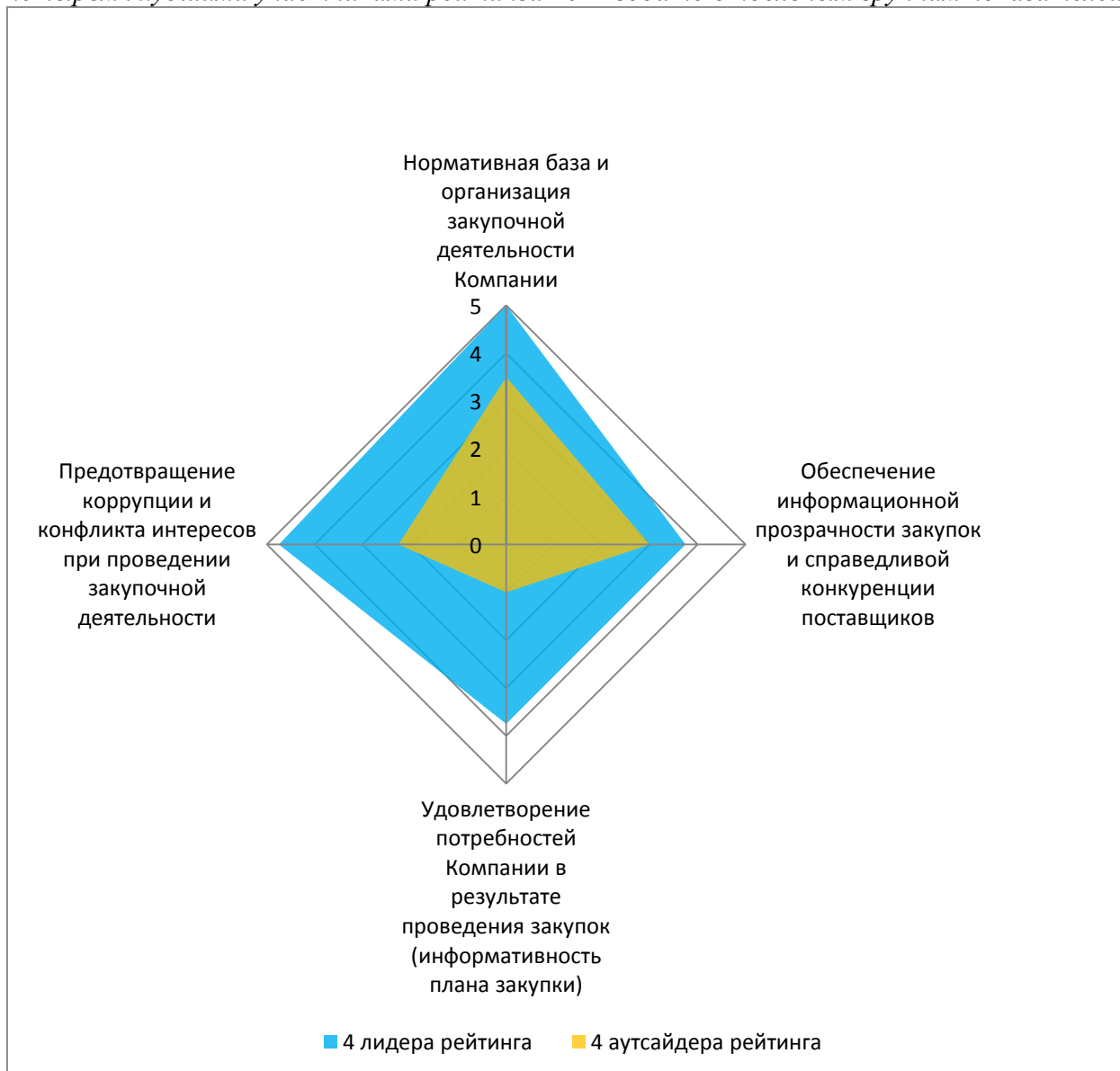
В целом даже по результатам оценки столь ограниченной выборки можно сделать вывод о существенном расслоении крупнейших государственных компаний и государственных корпораций с точки зрения качества управления и транспарентности закупочной деятельности. По рейтинговым классам оценки компаний распределились абсолютно равномерно, при этом отрыв группы компаний с высоким качеством управления закупочной деятельностью от группы компаний с удовлетворительным качеством управления закупочной деятельностью весьма заметен. Говорить о каком-либо среднем по отрасли уровне качества управления закупочной деятельностью государственных корпораций и компаний с государственным участием таким образом не приходится.

В то же время равномерность распределения рейтинговых оценок опосредованно показывает, что методика рейтинга не содержит чрезмерно заниженных или завышенных требований к оцениваемым компаниям относительно реально существующей в закупочной отрасли практики. Количество участников рейтинга, которые полностью удовлетворяют установленным критериям оценки или же превосходят их, равно числу тех, кто по тем или иным показателям существенно до них не дотягивает.

Лидерами рейтинга стали энергетические компании. И это не случайно: в свое время разработке нормативной базы и внедрению соответствующих лучшим практикам корпоративного управления бизнес-процедур закупочной деятельности большое внимание уделялось в РАО «ЕЭС России», прямыми или косвенными наследниками которого данные компании являются. Таким образом, энергетические и распределительные холдинги имели более выигрышные стартовые позиции в сфере управления закупками уже в момент своего создания в ходе реформы электроэнергетики. В то же время необходимо отметить, что большинство вошедших в топ рэнкинга компаний самостоятельно провели большую работу по развитию нормативной базы и повышению транспарентности своей закупочной деятельности, а также обеспечению условий для повышения открытости и конкурентности закупок.

В чем состоят основные различия между лидерами и аутсайдерами рейтинга? Сопоставление полученных средних значений интегральных факторов рейтинга, вычисленных для четырех лучших и четырех худших компаний (см. график 1) показывает, что наибольший разрыв в оценках возник по двум интегральным факторам: «удовлетворение потребностей компании в результате проведения закупок (информативность годового плана закупок)» и «предотвращение коррупции и конфликта интересов при проведении закупочной деятельности».

График 1. Лидеры и аутсайдеры: средние оценки, полученные четырьмя лучшими и четырьмя худшими участниками рейтинга 2012 года по отдельным группам показателей



Источник: «Эксперт РА»

Основная причина снижения оценки по интегральному фактору «удовлетворение потребностей компании в результате проведения закупок (информативность годового плана закупок)» компаниям из нижней части рэнкинга заключалась в том, что опубликованные ими годовые планы закупок на 2012 год на практике не выполняли свою ключевую функцию – долгосрочное анонсирование предстоящих закупок. Опубликованные данными компаниями планы закупок на 2012 год либо малоинформативны по своей структуре, либо не была предусмотрена возможность для сопоставления опубликованного плана с публикациями извещений о закупке. В то же время в ряде случаев низкая информативность опубликованного плана закупок свидетельствует о низком качестве планирования закупок компанией.

Низкие оценки аутсайдеров рейтинга, полученные по интегральному фактору «предотвращение коррупции и конфликта интересов при проведении закупочной деятельности», были связаны с недостаточной детализацией норм утвержденных и опубликованных ими положений о закупке и отсутствием в них описания механизмов и процедур, позволяющих снизить риск возникновения конфликта интересов и коррупции представителей заказчика при проведении закупок. Вполне возможно допустить, что

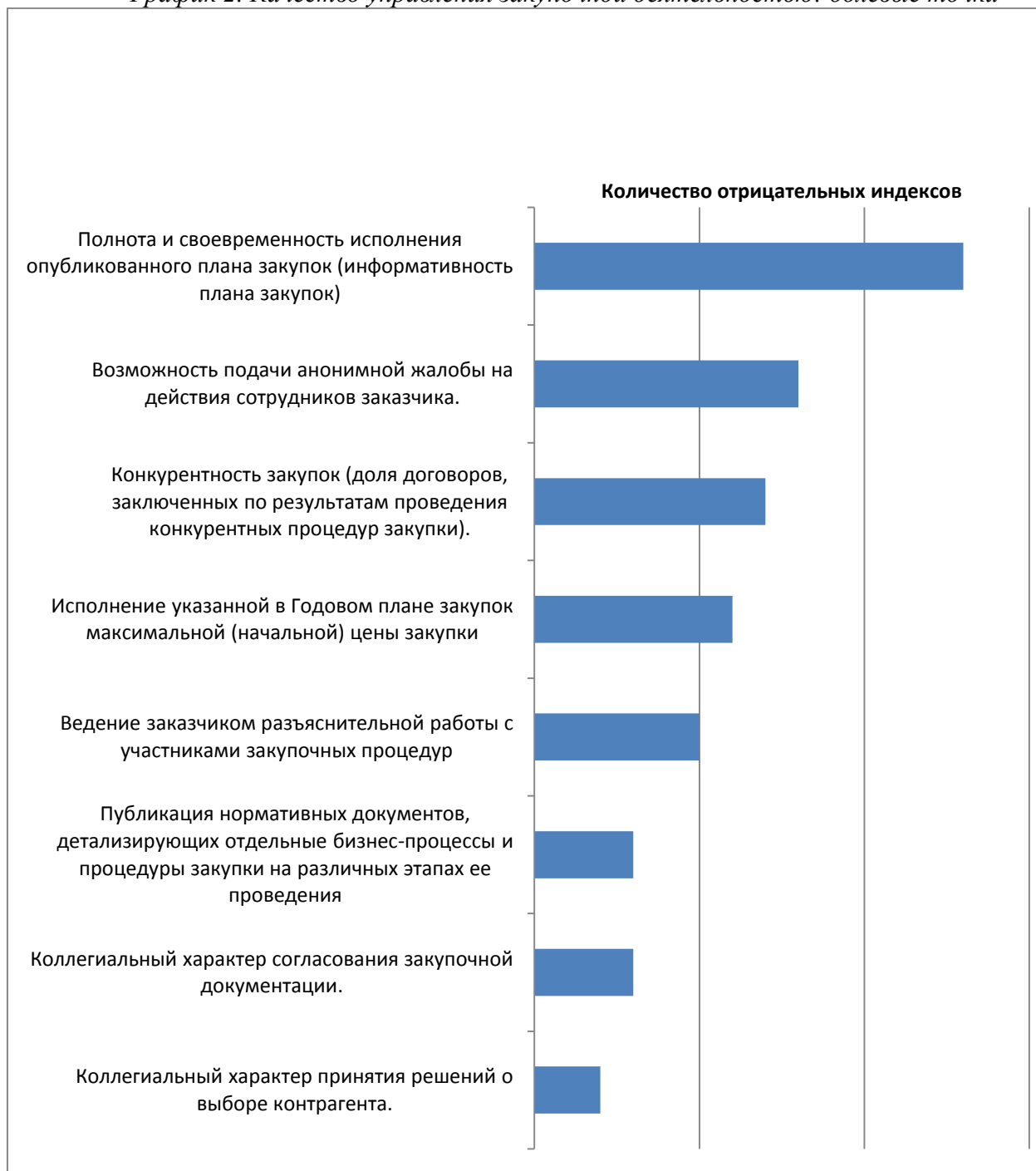
такого рода механизмы и процедуры могли быть прописаны в иных неопубликованных положениях и регламентах этих компаний. Тем не менее необходимо учитывать, что утвержденные компаниями положения о закупке являются не просто ответом на жесткое требование федерального закона №223-ФЗ¹, а базовыми нормативными документами прямого действия, регулирующими их закупочную деятельность, которые применяются ими в повседневной бизнес-практике. Поэтому отсутствие в положениях некоторых компаний упоминаний о базовых механизмах предотвращения коррупции свидетельствует по меньшей мере о низком качестве нормативной базы их закупочной деятельности.

Рекомендации по результатам рейтинга

Подавляющее большинство участвующих в рейтинге компаний обладают значительным потенциалом как для повышения качества управления закупочной деятельностью, так и для повышения его рейтинговой оценки. На графиках 2 и 3 представлены показатели, по которым участники рейтинга получили наибольшее количество отрицательных и неположительных оценок. Красным цветом на графике 3 отмечены показатели, которые также присутствуют на предыдущем графике.

¹ Согласно федеральному закону №223-ФЗ, государственные компании и госкорпорации, не утвердившие и не опубликовавшие свои положения о закупке, обязаны проводить закупки в соответствии с нормами федерального закона №94-ФЗ, который малоприменим в бизнес-практике.

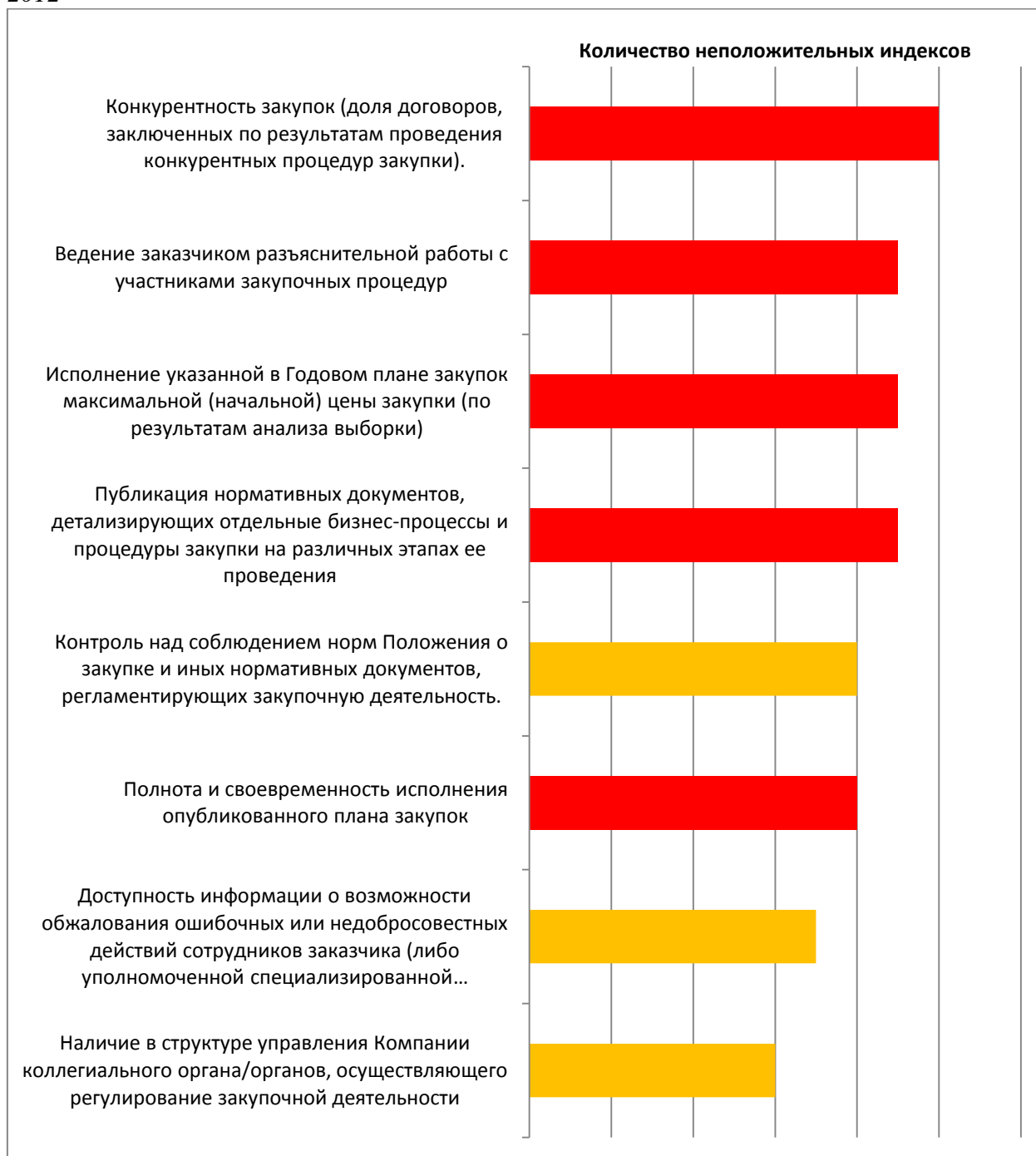
График 2. Качество управления закупочной деятельностью: болевые точки*



* Показатели, по которым участниками рейтинга было получено наибольшее количество отрицательных индексов

Источник: «Эксперт РА»

График 3. Потенциал для повышения рейтинговой оценки участников рейтинга-2012*



* Показатели, по которым участниками рейтинга было получено наибольшее количество неположительных индексов. Красным цветом отмечены показатели, которые также присутствуют на графике 2.

Источник: «Эксперт РА»

Наибольшее влияние на снижение оценки участников рейтинга оказали следующие показатели:

- «полнота и своевременность исполнения опубликованного плана закупок (информативность плана закупок)» и связанный с ним показатель «исполнение указанной в годовом плане закупок максимальной (начальной) цены закупки»;

- «доля договоров, заключенных по результатам проведения конкурентных процедур закупки»;
- «ведение заказчиком разъяснительной работы с участниками закупочных процедур»;
- «возможность подачи анонимной жалобы на действия сотрудников заказчика» и близкий ему по своей сути показатель «доступность информации о возможности обжалования ошибочных или недобросовестных действий сотрудников заказчика (либо уполномоченной специализированной организации), допущенных в ходе осуществления закупочной деятельности»;
- «публикация нормативных документов, детализирующих отдельные бизнес-процессы и процедуры закупки на различных этапах ее проведения».

Как уже отмечалось выше, снижение оценок по показателю «полнота и своевременность исполнения опубликованного плана закупок (информативность плана закупок)» было в основном вызвано тем, что годовые планы закупок целого ряда компаний в действительности не являются инструментом анонсирования закупок. Проблема низкой информативности формы публикуемых годовых планов закупки в значительной мере была решена после вступления в силу постановления правительства №932 от 17 сентября 2012 года, которым были введены единые правила формирования годовых планов для всех субъектов федерального закона №223-ФЗ. В то же время проблема с сопоставлением позиций годового плана с опубликованными извещениями о проведении закупок остается по-прежнему острой. Если опираться на практику лидеров рейтинга, возможны следующие варианты ее решения:

- введение сквозных индексов (уникальных номеров) закупок в годовом плане закупок и в опубликованных извещениях о закупке;
- реализация возможности поиска извещений о закупке на корпоративном сайте заказчика по номеру закупки в годовом плане;
- введение в форму опубликованного на корпоративном сайте годового плана закупки дополнительного столбца «статус закупки», сведения для которого автоматически выгружались бы из корпоративной IT-системы управления закупками. Реализация данной меры позволит потенциальным участникам закупки заблаговременно получить информацию о том, какие из запланированных процедур были официально объявлены, в отношении каких из них ведется работа закупочной комиссии и какие процедуры были отменены или завершены.

Низкая доля договоров, заключенных по результатам конкурентных закупок, и, следовательно, преобладание в практике компании закупок из единственного источника могут свидетельствовать как о том, что компания в принципе рассматривает неконкурентные закупки как основной способ удовлетворения своих потребностей, так и о том, что подготовка конкурентных процедур закупки проводится на недостаточно высоком уровне, что в итоге систематически приводит к их срыву. Решение может заключаться в повышении информационной открытости при проведении конкурентных закупок, ведении более активной разъяснительной работы с существующими и потенциальными участниками процедур закупок, а также в более широком использовании возможностей электронных торговых площадок.

Кроме того, в ряде случаев к улучшению статистических показателей может привести более активное использование нормы ч. 15-16 ст. 4 федерального закона №223-ФЗ, согласно которым публикации не подлежат сведения о закупке, составляющие государственную тайну, а также сведения о закупке, по которым принято решение Правительства Российской Федерации. Эта норма в том числе позволяет на основании принятого решения Правительства РФ не публиковать сведения о закупках, которые заведомо не могут быть осуществлены путем проведения конкурентных процедур (например, закупки уникальной или сложной продукции в рамках сложившихся кооперационных цепочек, что особенно актуально для предприятий ВПК). В частности, можно привести пример инициированного ГК «Росатом» распоряжения Правительства

№1775-р от 25 сентября 2012 года, согласно которому был утвержден перечень товаров, работ, услуг в сфере использования атомной энергии, сведения о закупках которых не составляют государственную тайну, но не подлежат размещению на официальном сайте.

Итоги рейтинга показывают, что значительная доля крупных компаний с государственным участием нуждаются в расширении разъяснительной работы с потенциальными и существующими поставщиками. Помимо публикации разъяснений по поступившим запросам, связанным с отдельными нормами положения о закупке, проведением конкретных процедур закупки, предквалификации или аттестации, а также извещений о внесении изменений в нормативные документы, регламентирующие закупочную деятельность, которые практикуют многие участники рейтинга, необходимо более широко использовать такие формы разъяснительной работы, как периодические семинары и конференции поставщиков, а также интерактивные программы удаленного обучения потенциальных поставщиков.

Наличие разработанных и понятных поставщикам процедур рассмотрения разногласий и жалоб участников закупки независимым от организатора закупок органом компании позволяет повысить доверие поставщиков к проводимым заказчиком процедурам закупки, а также усилить внутренний контроль над соблюдением норм положения о закупке представителями заказчика. Кроме того, использование таких механизмов позволяет снизить издержки, связанные с рассмотрением соответствующих жалоб в регулирующих и судебных органах.

Еще одна мера – создание форм обратной связи, позволяющая участникам закупок анонимно сообщить о злоупотреблениях и коррупции представителей заказчика, – хорошо зарекомендовала себя в практике компаний, вошедших в топ рэнкинга. Данная мера достаточно эффективна для стимулирования сотрудников заказчика к добросовестному исполнению своих обязанностей, если полученные сообщения вызывают адекватные ответные меры со стороны компании, например, независимые от осуществляющих организацию и регулирование закупок органов проверки.

Публикация специальных стандартов, регламентов, инструкций, приложений к положению о закупке, детализирующих процедуры проведения закупки на этапах проведения процедуры закупки, заключения и проведения договора, позволяют повысить информационную прозрачность закупочной деятельности компании и снизить риск возникновения разногласий между поставщиком и заказчиком, связанных с различным пониманием тех или иных норм положения. Особенно актуальной данная рекомендация является для компаний, опубликованные положения о закупке которых носят рамочный характер и содержат многочисленные отсылки на неопубликованные внутренние нормативные документы.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Описание методики рейтинга

Сокращенный текст методики рейтинга приведен [по ссылке](#). Рейтинговая оценка качества управления закупочной деятельностью определялась на основании полученных значений четырех интегральных факторов и присвоенных им весовых коэффициентов:

- нормативная база и организация закупочной деятельности компании;
- обеспечение информационной прозрачности закупок и справедливой конкуренции поставщиков;
- удовлетворение потребностей компании в результате проведения закупок;
- предотвращение коррупции и конфликта интересов при проведении закупочной деятельности.

В свою очередь, на значение интегральных факторов влияли значения показателей, представленных в таблице 2.

Таблица 2. Интегральные факторы и показатели рейтинга качества управления закупочной деятельностью 2012 года

| Интегральные факторы и влияющие на них показатели | Вид показателя | Источники информации |
|--|----------------|---|
| <i>Интегральный фактор «Нормативная база и организация закупочной деятельности компании»</i> | | |
| Соответствие требованиям 223-ФЗ о публикации положения о закупке и годового плана закупок компании | Качественный | Общероссийский официальный сайт (далее – ООС) |
| Самостоятельность утверждения положения о закупке | Качественный | Опубликованное на ООС положение о закупке |
| Соответствие области действия положения о закупке компании в части регламентации проведения различных этапов закупки требованиям 223-ФЗ | Качественный | Опубликованное на ООС и корпоративном сайте положение о закупке и иные нормативные документы компании |
| Публикация нормативных документов, детализирующих отдельные бизнес-процессы и процедуры закупки на различных этапах ее проведения | Качественный | Опубликованное на ООС и корпоративном сайте положение о закупке и иные нормативные документы компании |
| Наличие в структуре управления компании коллегиального органа / органов, осуществляющих регулирование закупочной деятельности | Качественный | Опубликованное на ООС и корпоративном сайте положение о закупке и иные нормативные документы компании |
| Наличие специализированного структурного подразделения или внешней компании – уполномоченного агента по проведению закупочной деятельности | Качественный | Опубликованное на ООС и корпоративном сайте положение о закупке и иные нормативные документы компании |
| Доступность информации о возможности обжалования ошибочных или недобросовестных действий сотрудников заказчика (либо | Качественный | Опубликованное на ООС и корпоративном |

| | | |
|--|----------------|---|
| уполномоченной специализированной организации), допущенных в ходе осуществления закупочной деятельности | | сайте положение о закупке и иные нормативные документы компании |
| <i>Интегральный фактор «Обеспечение информационной прозрачности закупок и справедливой конкуренции поставщиков»</i> | | |
| Доступность информации о закупочной деятельности компании на ее официальном сайте | Качественный | Корпоративный сайт компании |
| Ведение заказчиком разъяснительной работы с участниками закупочных процедур | Качественный | Корпоративный сайт компании, ООС |
| Доля договоров, заключенных по результатам проведения конкурентных процедур закупки | Количественный | Данные ежемесячной отчетности о заключенных договорах по результатам закупок и закупок у единственного поставщика, опубликованные на ООС и корпоративном сайте компании |
| Доля открытых конкурентных процедур, используемых при проведении закупок | Количественный | Документация о закупках, опубликованная на ООС, корпоративном сайте компании и используемых ею электронных торговых площадках |
| Доля закупок, проведенных в электронной форме | Количественный | Документация о закупках, опубликованная на ООС, корпоративном сайте компании и используемых ею электронных торговых площадках |

| | | |
|--|----------------|---|
| Соответствие формы годового плана закупок требованиям федерального законодательства | Качественный | Документация о закупках, опубликованная на ООС, корпоративном сайте компании и используемых ею электронных торговых площадках |
| Доля жалоб на действия компании-заказчика в государственный надзорный орган, признанных обоснованными, в общей численности проведенных закупок | Количественный | Сайты Федеральной антимонопольной службы и территориальных органов ФАС |
| <i>Интегральный фактор «Удовлетворение потребностей компании в результате проведения закупок»</i> | | |
| Полнота и своевременность исполнения опубликованного годового плана закупок (информативность плана закупок) | Количественный | Опубликованные на ООС и корпоративном сайте компании редакции годового плана закупки на 2012 год, а также документация о закупках, опубликованная на ООС, корпоративном сайте компании и используемых ею электронных торговых площадках |
| Исполнение указанной в годовом плане закупок максимальной (начальной) цены закупки | Количественный | Опубликованные на ООС и корпоративном сайте компании редакции годового плана закупки на 2012 год, а также документация о закупках, опубликованная на ООС, корпоративном сайте компании и используемых ею электронных |

| | | |
|---|--------------|---|
| | | торговых площадках |
| <i>Интегральный фактор «Предотвращение коррупции и конфликта интересов при проведении закупочной деятельности»</i> | | |
| Коллегиальный характер принятия решений о выборе контрагента | Качественный | Опубликованное на ООС и корпоративном сайте положение о закупке и иные нормативные документы компании |
| Коллегиальный характер согласования закупочной документации | Качественный | Опубликованное на ООС и корпоративном сайте положение о закупке и иные нормативные документы компании |
| Возможность подачи анонимной жалобы на действия сотрудников заказчика | Качественный | Корпоративный сайт компании |
| Обеспечение внешнего контроля над проведением процедур закупки со стороны технических специалистов и экспертов | Качественный | Опубликованное на ООС и корпоративном сайте положение о закупке и иные нормативные документы компании |
| Контроль над соблюдением норм положения о закупке и иных нормативных документов, регламентирующих закупочную деятельность | Качественный | Опубликованное на ООС и корпоративном сайте положение о закупке и иные нормативные документы компании |

Источники: НАИЗ, «Эксперт РА»

На основании присвоенного рейтингового функционала (итогового балла) компании должен быть присвоен рейтинг, относящийся к одному из четырех рейтинговых классов: «компания с высоким качеством управления закупочной деятельностью», «компания с удовлетворительным качеством управления закупочной деятельностью», «компания с приемлемым качеством управления закупочной деятельностью», «компания с неудовлетворительным качеством управления закупочной деятельностью».

В целом методика рейтинга учитывает базовые факторы, определяющие качество организации и управления закупочной деятельностью в компаниях и в меньшей степени реальную практику проведения закупочной деятельности. Таким образом, высокая рейтинговая оценка свидетельствует о том, что организация управления закупочной деятельностью компании соответствует основным требованиям федерального законодательства и лучшим практикам корпоративного управления. В то же время значение присвоенного рейтинга в меньшей степени указывает на то, в какой мере принятые компанией правила, стандарты и нормы, регулирующие ее закупочную деятельность, реализуются на практике

Показатель «соответствие требованиям федерального закона №223-ФЗ о публикации положения о закупке и годового плана закупок компании» имеет ограничивающий (дисквалифицирующий) характер. Компании, не выполнившие требование федерального закона №223-ФЗ о публикации на общероссийском официальном сайте текста положения о закупке и годового плана закупок за 2012 год, исключались из итогового рэнкинга, и дальнейший анализ их закупочной деятельности не проводился. Список таких компаний приведен в таблице 3.

Таблица 3. Участники рейтинга, оценка которых не проводилась вследствие невыполнения ими требования ч. 2 ст. 4 федерального закона №223-ФЗ

| Компания | Основания для отказа от присвоения оценки (по состоянию на 20.03.2013) |
|--------------------------|---|
| ОАО НПК «Уралвагонзавод» | Не опубликован годовой план закупок (далее – ГПЗ) на 2012 год |
| ОАО «Аэрофлот» | Не опубликован ГПЗ на 2012 год |
| ОАО «Совкомфлот» | Не опубликован ГПЗ на 2012 год |
| ОАО «Зарубежнефть» | Не опубликован ГПЗ на 2012 год |

Источник: Эксперт РА

Невыполнение требований федерального закона №223-ФЗ в части информационного обеспечения закупок являлось основанием для отказа от присвоения рейтинговой оценки по двум причинам. Во-первых, компании, являющиеся субъектами 223-ФЗ с 1 января 2012 года и не опубликовавшие в течение 2012 года на общероссийском официальном сайте свои годовые планы закупки или положения о закупке, допустили нарушение прямого требования федерального закона. Во-вторых, проведение рейтинговой оценки этих компаний было в принципе невозможно, поскольку на основании анализа текста положения о закупке и годового плана закупок в рамках рейтингового исследования определялось значение целого ряда показателей.

Еще одним основанием для дисквалификации для компаний, оцениваемых в рамках данного рейтинга как холдинговые структуры, являлось отсутствие на момент присвоения рейтинга опубликованных на общероссийском официальном сайте www.zakupki.gov.ru годовых планов закупки на 2013 год дочерних и зависимых обществ холдинга,

формирующих в совокупности более 20% его консолидированной выручки. При этом учитывались лишь те дочерние и зависимые общества, которые, согласно федеральным законам №223-ФЗ и №324-ФЗ, являются субъектами 223-ФЗ. Тем не менее в рамках дистанционного рейтинга 2012 года по данному основанию ни одна компания не была дисквалифицирована.

Рейтинг качества управления закупочной деятельностью 2012 года – дистанционный. Рейтинговое исследование проводилось без взаимодействия с оцениваемыми компаниями и исключительно на основе опубликованных нормативных и иных документов, имеющих отношение к их закупочной деятельности. Наиболее важными источниками данных, применявшихся для определения значений показателей, являлись опубликованные на общероссийском официальном сайте положения о закупке и годовые планы закупок на 2012 год участников рейтинга, а также документация о закупках за 2012 год, опубликованная на общероссийском официальном сайте и корпоративных сайтах заказчиков.

В связи с тем, что в рамках рейтингового исследования использовались данные, полученные исключительно из опубликованных источников, итоговая рейтинговая оценка в равной мере зависела как от самого уровня качества управления закупками, так и от уровня транспарентности закупочной деятельности компании. Эти сферы во многом пересекаются (компании с более высоким качеством управления, как правило, более транспарентны), но не являются полностью идентичными.

Приведем пример: значение показателя «полнота и своевременность исполнения опубликованного годового плана закупок» рассчитывался по результатам сопоставления выборки позиций годового плана и опубликованных на ООС и корпоративном сайте заказчика извещений о проведении процедур закупки. Целый ряд компаний, в том числе попавших в топ составленного по итогам рейтингового исследования рэнкинга, получили по данному показателю низкие оценки, поскольку корректно соотнести опубликованные ими извещения о закупке и вошедшие в выборку позиции опубликованных ими годовых планов закупки оказалось невозможным. Малое количество или отсутствие совпадений позиций плана и опубликованных извещений может свидетельствовать о том, что заказчик не выполняет утвержденный им годовой план закупок. Но скорее это говорит о том, что годовые планы закупок компаний недостаточно информативны либо годовым планом закупок, опубликованными извещениями о закупке и функционалом корпоративного сайта компании не предусмотрена возможность для проведения такого сопоставления. Поэтому данный показатель в равной мере может отражать как способность компании своевременно выполнять утвержденный ею годовой план закупок, так и уровень ее транспарентности при анонсировании будущих закупок.

В связи с этим при анализе и использовании полученных по итогам исследования рейтинговых оценок необходимо учитывать, что результаты рейтинга обладают определенной погрешностью по отношению к реальной практике закупочной деятельности рассматриваемых компаний. Именно по этой причине в данной официальной публикации результаты рейтингового исследования представлены не в виде индивидуальных рейтингов качества управления закупочной деятельностью рассматриваемых компаний, а в виде ранжированного списка (рэнкинга) согласно полученному компаниями рейтинговому функционалу (итоговому баллу) с отнесением групп участников рейтинга к тем или иным рейтинговым классам.