

ИСЭЗ позволяет автоматизировать и стандартизировать все процедуры закупочного цикла (от процесса планирования до управления договорами), сократить время при выполнении задач и ослабить степень влияния человеческого фактора. Электронные закупки облегчают доступ на рынок и, таким образом, способствуют повышению эффективности, росту конкуренции и снижению административной нагрузки и операционных расходов.

Помимо публичного распространения информации о закупках, касающейся закупочных процедур и контрактов на закупки, включая информацию о приглашениях к участию в торгах и условиях заключения договоров, ИСЭЗ позволяет заблаговременно установить требования для участия в конкурентных закупках, включая критерии отбора и правила проведения торгов, и их публикацию. При этом ИСЭЗ обеспечивает эффективную систему внутреннего контроля, включая обжалование результатов закупок в случае несоблюдения правил или процедур, установленных нормативными документами.

ОБЩИЙ ОБЪЕМ ЗАКУПОК

За отчетный период общая сумма поставленных товаров, работ и услуг по исполненным договорам (с учетом годовых и долгосрочных закупок) составила 1 826 млрд тенге, из них 82 % приходится на долю местного содержания.

Общая сумма закупок по сравнению с предыдущим годом снизилась на 14 % из-за резкого падения стоимости нефти в начале 2020 года, что в дальнейшем привело к уменьшению бюджетов дочерних предприятий КМГ. В связи со сложившейся ситуацией, связанной с пандемией коронавируса, многие контракты стали переходящими на 2021 год.

Увеличение доли местного содержания обусловлено тем, что Фонд 2020 год объявил годом поддержки отечественных товаропроизводителей, в связи с чем Председателем Правления КМГ был утвержден план поддержки отечественных товаропроизводителей на 2020 год.

Одними из важных аспектов закупочной деятельности КМГ являются сокращение закупок из одного источника и увеличение доли конкурентных закупок. В связи с этим предусмотрена ответственность руководящих работников КМГ и дочерних и зависимых обществ (ДЗО), в том числе посредством установления целевого индикатора в Карте ключевых показателей деятельности (КПД) руководителей.

Конкурентные закупки проводятся путем открытого тендера, запроса ценовых предложений и конкурентных переговоров.

В 2020 году сумма конкурентных закупок по заключенным договорам годового плана закупок по Группе компаний КМГ составила 420 млрд тенге. Наряду с этим за последние три года доля конкурентных закупок увеличилась более чем на 46 %, что свидетельствует о стремлении КМГ к обеспечению добросовестной конкуренции и целям устойчивого развития.

Несмотря на стремление развивать конкурентный рынок, доля неконкурентных закупок, осуществляющихся в рамках внутрихолдинговой кооперации и (или) путем одного источника, значительно преобладает.

Поставленные товары, работы и услуги, млрд тенге

Год	Товары		Работы и услуги		Итого	
	Общая сумма	Доля местного содержания, %	Общая сумма	Доля местного содержания, %	Общая сумма	Доля местного содержания, %
2018	824	77	1 604	80	2 428	79
2019	473 ¹	63 ¹	1 659	83	2 132	81
2020	472¹	71¹	1 354	86	1 826	82

Конкурентные закупки, млрд тенге²

Год	Товары		Работы и услуги		Итого	
	Сумма	Доля, %	Сумма	Доля, %	Сумма	Доля, %
2018	137	7	375	19	511	26
2019	169	12	326	23	495	36
2020	168	15	252	23	420	38

¹ Без учета нефти и газа.

² К конкурентным закупкам относятся закупки путем открытого тендера, запроса ценовых предложений и конкурентных переговоров.

Предварительный квалификационный отбор потенциальных поставщиков

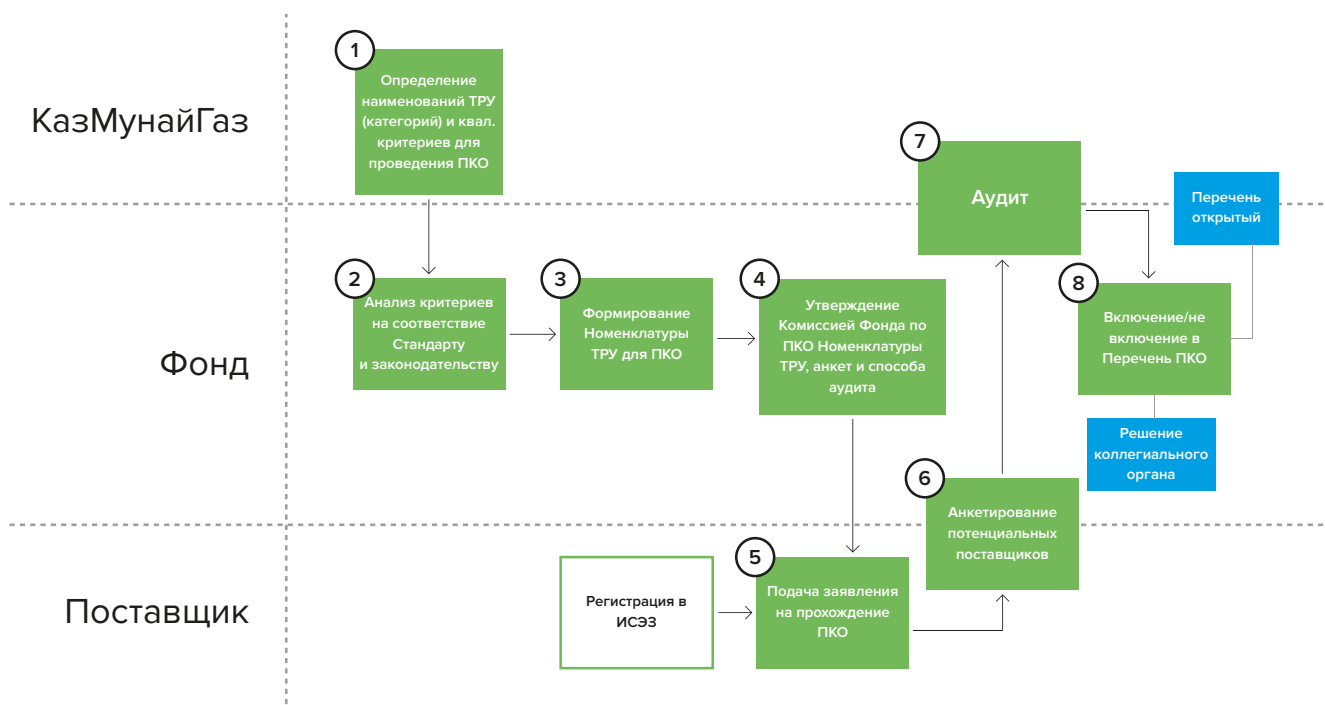
Международная практика в области закупочной деятельности демонстрирует широкое развитие механизма проведения предварительного квалификационного отбора потенциальных поставщиков. Постоянное совершенствование в закупочной деятельности с учетом требований и стандартов казахстанской и международной практики является одной из приоритетных задач для КМГ.

Предварительный квалификационный отбор (ПКО) — процесс оценки потенциальных поставщиков на предмет соответствия квалификационным требованиям, определенным в соответствии со Стандартом¹, осуществляемый посредством анкетирования и аудита.

Основными целями ПКО являются:

1. организация простого, прозрачного и эффективного процесса оценки поставщиков по установленным квалификационным критериям;
2. поддержка реальных местных производителей;
3. повышения качества закупаемых товаров, работ и услуг (ТРУ);
4. сокращение сроков проведения и упрощение закупочных процедур.

Процедура ПКО²



¹ Стандарт управления закупочной деятельностью акционерного общества «Фонд национального благосостояния «Самрук-Қазына» и организаций, 50 и более процентов голосующих акций (долей участия) которых прямо или косвенно принадлежат АО «Самрук-Қазына» на праве собственности или доверительного управления, утвержденный решением Правления Фонда №31/19 от 9 сентября 2019 года.

² Сформированный перечень ПКО после проведения сбора информации от потенциальных поставщиков и прохождения всеми потенциальными поставщиками этапов процедуры ПКО.

Категорийные закупки

Управление категориями закупок является процессом выработки комплексного подхода к снижению затрат, связанных с закупочной деятельностью и использованием товаров, работ и услуг, включенных в приоритетные категории.

Категоризация осуществляется путем объединения товаров, работ и услуг в категории закупок по общим признакам предмета закупки и (или) единого рынка потенциальных поставщиков. Категории могут включать как одно, так и несколько наименований товаров, работ и услуг. В качестве приоритетных определяются категории с высоким уровнем затрат, критичности, потенциалом экономии и управляемостью.

Категорийное управление позволяет увеличить потенциал экономии за счет более детального анализа путем разработки и утверждения закупочной категорийной стратегии. Данная стратегия определяет оптимальный подход к закупке товаров, работ и услуг, исходя из максимизации выгод в долгосрочной или краткосрочной перспективе. Закупочные категорийные стратегии должны содержать цели и задачи, анализ внутренней и внешней среды, подходы к управлению категориями закупок, требования к развитию поставщиков, расчет выгод и план реализации.

Категорийное управление позволяет значительно снизить затраты на приобретение и использование товаров, работ и услуг за счет применения стратегического планирования, детального анализа закупаемых товаров и услуг и расчетов совокупной стоимости владения, а также за счет кросс-функционального взаимодействия с различными структурными подразделениями бизнеса. Данный метод снабжения эффективен тем, что позволяет обеспечить как качество, так и прозрачную цену, работая с надежными производителями и поставщиками.

Управление категориями закупок включает в себя:

- ◆ категоризацию закупаемых товаров, работ и услуг и определение приоритетных категорий закупок;
- ◆ разработку (актуализацию) и утверждение закупочных категорийных стратегий по приоритетным категориям;
- ◆ реализацию закупочных категорийных стратегий;
- ◆ мониторинг реализации закупочных категорийных стратегий;
- ◆ развитие поставщиков.

В 2020 году объем категорийных закупок составил 36 986,76 млн тенге. При этом применение данного метода позволило достичь экономического эффекта при закупке товаров, работ и услуг, включенных в приоритетные категории в сумме 6 856,57 млн тенге, что на 67 % выше показателя предыдущего года.

Объем и выгоды категорийных закупок в 2017–2020 годах

Показатель	2017	2018	2019	2020
Объем категорийных закупок, млн тенге	231,88	13 948,38	41 531,68	36 986,76
Выгоды категорийного управления закупками, млн тенге	85,07	1 565,01	4 101,81	6 856,57