

Преобразование информационных ресурсов конкурсных торгов из учетных в маркетинговые

Л. А. Рейнгольд, О. А. Славин

В настоящее время в России сформировалось законодательство в сфере конкурсных торгов, которое предполагает использование в значительной степени формализованных регламентов по проведению закупок.

Закупки на конкурсной основе внедрены в повседневную практику и охватили практически все уровни государственного и муниципального управления. В этих условиях оказывается востребованным внедрение средств автоматизации для увеличения скорости и качества проведения конкурсных торгов.

Обычно автоматизация торгов рассматривается в связи с учетной деятельностью организатора и участников торгов. Однако область применения возникающей в процессе торгов информации существенно шире. Она может использоваться не только в контексте проведения торгов, но и для решения других задач.

Конкурсную информацию во всей ее совокупности нужно рассматривать как новый, пока не вполне освоенный информационный ресурс, особенности использования которого рассматриваются в статье. Комплексное использование данных о механизмах формирования и удовлетворения потребностей в товарах и услугах способно сформировать новый уровень знаний о функционировании социально-экономической системы на практическом и научном уровнях.

Введение

Закупки на конкурсной основе — одна из существенных реалий современной российской экономики. Через эту процедуру проходит основ-

ная часть бюджетных средств. Информация документооборота, сопровождающего торги, является новым постоянно формирующимся, своеобразным информационным ресурсом, значение комплексного использования которого в экономической деятельности пока не вполне оценено. Товары и услуги, закупка которых осуществляется с использованием процедуры торгов, существенно различны, поэтому их рассмотрение как информационного ресурса требует учета специфики их производства, распространения и использования. Так, например, информация, возникающая в процессе проведения торгов по приобретению энергоносителей, будет существенно отличаться от выбора исполнителя для выполнения научно-исследовательских работ.

Следует отметить, что существующее законодательство пока еще в недостаточной степени учитывает особенности закупок различных видов товаров, что создает предпосылки для возникновения злоупотреблений, когда особенности предмета торгов недостаточно учитываются нормативными документами.

В данной статье мы остановимся на анализе особенностей формирования информационных ресурсов, связанных с закупкой ИТ товаров и услуг, а также связанных с выполнением НИОКР по этой тематике.

Информационные ресурсы, формирующиеся в процессе конкурсных торгов интересны обеим сторонам этого процесса — потенциальным исполнителям и Заказчикам [1]. Первым она помогает сориентироваться на рынке, сформировать конкурентные предложения, а вторым — получить представление о текущем уровне предложений на рынке, их функциональности, уровне цен.

Информация, имеющая маркетинговую значимость, возникает на каждом из этапов проведения конкурсных торгов. Можно выделить следующие основные этапы конкурсных торгов: подготовка конкурсной документации, проведение торгов, выполнение контрактов, итоги выполнения конкурсной деятельности. Для автоматизации всех перечисленных этапов обработки данных на каждом из перечисленных этапов используются собственные средства автоматизации — как на стороне потенциальных исполнителей, так и на стороне Заказчика. Новое качество можно обеспечить, объединив существующие информационные ресурсы в рамках интегрированного хранилища данных. То есть существенным фактором, обеспечивающим комплексное использование конкурсной информации, является создание репозитариев конкурсной информации, обеспечивающих ее накопление, интеграцию и возможность анализа данных на протяжении всего ее жизненного цикла.

Рассмотрим основные этапы обработки информации о конкурсных торгах и особенности их информационного отражения в автоматизированных системах для решения актуальных маркетинговых задач.

1. Подготовка конкурсной документации

Конкурсная документация является выражением потребностей Заказчика — как он свои потребности понимает и содержит косвенную характеристику состояния развития его ИТ-инфраструктуры. В связи с быстрым развитием информационных технологий, совершенствование соответствующей инфраструктуры Заказчика происходит непрерывно и обычно ограничивается с двух сторон — его потребностями и финансовыми возможностями.

На этапе подготовки конкурсной документации Заказчик сам или с помощью привлеченных специалистов формирует требования к выполнению работ, качеству поставляемых товаров и услуг. Анализ информации, возникающей в результате этой работы, дает возможность исследователю оценить текущее состояние его ИТ-инфраструктуры в охватываемой закупкой сфере, имеющиеся предпочтения по использованию технических и программно-технологических решений, а также бюджет проектов, которые возможны в реализации.

Мониторинг конкурсной документации интересующего Заказчика за достаточный промежуток времени позволяет потенциальному исполнителю оценить эволюцию его развития, а также спрогнозировать его потенциальные перспективные потребности и попробовать «вписать» в его потребности собственные наработки.

На результат подготовки конкурсной документации оказывает влияние опыт и состояние развития ИТ-службы Заказчика, а также опыт и интересы привлекаемых к разработке конкурсных материалов сторонних специалистов.

То есть содержание конкурсной документации характеризует состояние и потребности Заказчика и в **случае наличия структурированного описания конкурсных условий позволяет оценить объем рынка соответствующих услуг в целом и существующие на нем концептуальные, технологические и технические предпочтения.**

При наличии механизмов автоматизированного агрегирования информации, и средств ее обработки возможна оперативная оценка того, какие технологии востребованы на рынке, текущего уровня цен, наличия и востребованности типовых решений для решения некоторой задачи.

Возможность комплексного анализа информации о торгах исключительно полезна с точки зрения исполнителя. Она позволяет ему оценить соответствие своих возможностей запросам рынка. Во многих случаях наиболее вероятный исполнитель работ участвует в подготовке конкурсного задания (неформально, поскольку такое участие — нарушение законодательства). Качество подготовки и детализации конкурсного задания позволяет другим потенциальным участникам торгов сделать выводы — насколько имеющиеся у наиболее вероятного исполнителя контракта компетенции, опыт деятельности на рынке, соответствуют потребностям Заказчика, а также общим тенденциям на рынке.

Обобщение на группу Заказчиков изменений в содержании конкурсных материалов позволяет изучать тенденции развития рынка — как изменяются запросы Заказчиков в некоторой предметной области с течением времени. Для потенциального исполнителя контракта важно выявление тенденции в применении новых технологий — как быстро понадобится замещение имеющихся технологий новыми и, соответственно, какие средства будут вкладываться некоторым типом Заказчиков в эти технологии, оценка возникающей потребности в консалтинге и обрамляющих внедрение технологии НИР и ОКР.

Необходимость замены имеющихся решений на новые, задачи доработки и сопровождение ранее внедренных решений часто возникают в ИТ-сфере. Анализ содержания запросов на торги может дать полезную информацию о перспективных и текущих потребностях Заказчиков. Например, какие технологии наиболее востребованы в конкурсных запросах, насколько детально сформулированы требования к выполнению конкурсного задания и др.

Потенциальный исполнитель может осуществить реальную оценку конкурентной обстановки на рынке, поскольку декларируемые сведения о конкурентности на рынке при наличии механизма торгов не всегда сбываются, существуют различные механизмы их обхода. При наличии средств комплексного анализа информации возможно выявление тенденций, позволяющих минимизировать собственные издержки на участие в торгах — оценить вероятность выигрыша конкурса, применимость собственных решений, их место и конкурентоспособность.

На макроуровне в процессах управления проведением торгов как на нормативно-правовом, так и на «оперативном» уровнях важно, чтобы механизмы проведения торгов не вели к стагнации рынка, а наоборот способствовали его развитию за счет устранения чрезмерных ограничений. Это относится к различным уровням проведения торгов: федеральному, региональному, муниципальному.

2. Проведение торгов

Участники торгов и Заказчики в процессе проведения торгов решают собственные задачи. Участник торгов в своем конкурсном предложении предлагает Заказчику собственное видение решения поставленной в условиях торгов задачи в рамках имеющихся ограничений. Заказчик кроме основного результата — выбора победителя торгов получает возможность оценить альтернативные подходы к решению своей задачи, а также оценку исполнителями стоимости выполнения работ. То есть, кроме основного результата, конкурсная информация может рассматриваться Заказчиком как источник информации о рынке.

Участник торгов может проанализировать предложения, поступившие от конкурентов об участии в торгах и обобщить требования различных Заказчиков к данному виду работы для планирования собственных перспективных разработок, изучения спроса на технические средства и другие характеристики по интересующему его виду услуг.

Можно получить ответы на ряд существенных вопросов в процессе проведения торгов. Например, на перечисленные ниже вопросы. Сколько предложений поступило? Кто подал конкурирующие предложения (с учетом того, что компании-конкуренты и их особенности участникам торгов известны)? Как оценивают выполнение данного вида работ Заказчики, укладывается ли собственное решение в предлагаемые ограничения?

Следует отметить, что участнику торгов доступна только публикуемая информация об участниках торгов и характеристиках их предложений [2]. Она содержит только основные характеристики предложений, сами конкурсные предложения доступны только Заказчику. В предлагаемом законодательством порядке есть, как положительные, так и отрицательные стороны. С одной стороны — участник торгов не боится заявлять в конкурсном предложении свое ноу-хау, а с другой — невозможно независимое объективное сравнение содержания конкурсных предложений.

Тем не менее, информация, которая оказывается доступна в процессе проведения торгов, может эффективно использоваться для получения информации о конкурентах, предлагаемых решениях интересующих задач, их ценовых параметрах.

3. Выполнение контрактов и анализ информации о выполнении конкурсной деятельности

Согласно законодательству, осуществляется публикация результатов выполнения контрактов. Если контракты включают выполнение работ

по НИР, то информация о результатах выполнения работ размещается во ВНИЦентре, согласно практике, принятой еще в СССР.

Информация может использоваться для выявления возможных проблем в удовлетворении потребностей Заказчика

Иногда публикуются отчеты и другая документация по результатам выполнения контрактов, которая может использоваться для осуществления коммерческой деятельности.

Следует отметить, что в процессе выполнения контрактов публикуется в основном формальная информация о выполнении контракта, характеризующая поставщиков и Заказчиков услуг, в том числе сведения об успешности выполнения контракта. Однако даже формальная информация о выполнении контрактов может характеризовать Заказчика и рынок — насколько успешно выполняются контракты, какие технологии и какие финансовые вложения задействованы.

Можно сделать выводы об активности конкретного Заказчика и некоторого типа Заказчиков во внедрении информационных технологий, а также оценить удовлетворенность предложенными в прошлом решениями, например, оценив повторяемость выполнения работ по некоторой тематике.

Различные организации могут осуществлять публикацию информации об итогах деятельности в рамках контрактов в том объеме, который считают целесообразным, особенно если работы выполнялись за бюджетные средства и имеют общезначимый характер. Так, публикуются отдельные материалы по выполнению работ в рамках программы «Электронная Россия».

4. Репозитории конкурсной информации

Конкурсная информация — один из новых, в значительной степени структурированный источник информации о маркетинговой ситуации на значительном по значимости и объему секторе рынка. Фактически на этой основе формируется новый элемент комплекса социально-экономической информации в современном обществе.

В настоящее время на законодательном уровне просматривается тенденция к объединению информации, которая появляется в процессе проведения конкурсов. Так в законодательстве появилось требование о создании единого сайта, где бы отражалась информация о торгах на различных уровнях.

Технически и технологически всем неангажированным сторонам процесса торгов выгодно, чтобы информация формировалась в сопоставимом

виде, использовалась многократно и была доступна им в соответствии с необходимыми регламентами. При формировании инфраструктуры, в которой комплексно накапливается информация о торгах, репозитариев этих данных, информация может быть сделана оперативно доступной для выполнения типовых запросов по анализу ситуации для организаторов торгов, покупателей товаров и услуг, а также участников торгов. Такие репозитарии могут работать в режиме полной или частичной самокупальности.

Особое значение имеет комплексное накопление информации о торгах, позволяющее легко ориентироваться в ней как Заказчикам, так и участникам торгов и оптимизировать свое поведение в этой конкурентной среде. То есть, всем сторонам, задействованным в процессе торгов выгодно комплексное информационное обслуживание в этой сфере

В целом наличие возможностей по типовой, глубокой оперативной обработке информации позволяет повысить уровень конкуренции и прозрачность рынка.

Технически и технологически система репозитариев по обработке конкурсных торгов может быть выполнена с использованием наиболее распространенных и освоенных на рынке решений. В частности, это может быть распределенная база данных, в которой все ее территориально распределенные секции имеют регламентированный доступ к данным друг друга.

Другой вариант — сервисная архитектура, предполагающая наличие взаимных запросов независимых подсистем к информации друг друга [3]. Этот вариант более прост в реализации, однако обеспечить работоспособность и корректность функционирования такой системы существенно сложнее.

Следует отметить что при использовании любой архитектуры репозитария при его создании возникают и должны решаться в оперативном режиме вопросы, связанные со своевременным согласованием информации между всеми его подсистемами и преодолеваться проблемы, связанные с его ведомственной и территориальной разобщенностью. Для решения этой проблемы формируется программно-техническая основа. Однако требуется развитие необходимых нормативных, технологических подходов, принятие взаимных соглашений по использованию подобной системы. В частности, должны быть решены вопросы синхронизации справочной информации, принятия нормативных документов, обеспечивающих необходимую прозрачность и непротиворечивость использования информации.

Заключение

В статье рассмотрен новый информационный ресурс, который уже существует, но не вполне осознан как комплекс важной маркетинговой информации. При адекватном использовании этого ресурса появляется возможность извлечения дополнительных выгод для всех заинтересованных сторон и на всех этапах организации, проведения торгов, а также при выполнении соответствующих работ и услуг.

Необходима комплексная автоматизация в этой сфере — создание репозитариев, объединяющих и делающих доступной всем заинтересованным сторонам информацию о торгах. Техническая и технологическая реализация возможны путем развития уже имеющихся возможностей. Принципиально важным является максимальное использование имеющейся информации о торгах, обеспечение ее доступности и полноценное использование с трансформацией в удобные для применения заинтересованными сторонами формы. Для этого необходима разработка средств унификации представления информации в оперативном режиме и наличие согласованных механизмов информационного обмена на всех уровнях инфраструктуры обеспечения торгов. Используемые решения должны быть отражены в соответствующей нормативной базе как федерального, так и регионального уровня.

Литература

1. Горбунов-Посадов М. М. Электронные государственные закупки в России // Информационные технологии и вычислительные системы. 2003. № 1–2. С. 128–144.
2. Славин О. А., Хлебутин П. С. Автоматизированная система размещения госзаказа Cognitive Lot // Системный подход к управлению информацией: Труды ИСА РАН. М.: КомКнига/URSS, 2006. Т. № 23. С. 116–131.
3. Паутов С. А., Рейнгольд Л. А., Славин О. А., Соловьев Ю. А. Проблемы автоматизации гос-торгов и способы их преодоления // Материалы межрегиональной научно-практической конференции «Совершенствование стратегического планирования регионального развития», Владимир, февраль 2007. Владимир, 2007. С. 118–122.