



Support for Improvement in Governance and Management

A joint initiative of the OECD and the EU, principally financed by the EU

Կարճ գրություն 20

Օգոստոս 2011

Պետական գնումներ

Գնումների կենտրոնական մարմիններ

ԲՈՎԱՆԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆ

- ԳԿՄ իրավական հիմքը և շրջանակային համաձայնագիրը
- ԳԿՄ-ի հիմնադրման շարժառիթը
- ԳԿՄ-ում ընդգրկվող արտադրանքի և ծառայությունների մատուցման ոլորտները
- ԳԿՄ-ի գործարկման հիմնական խնդիրները
- Կարևոր «քաղաձ դասերը»-ռիսկի և հաջողության գործոններ



www.sigmaweb.org

This document has been produced with the financial assistance of the European Union. The views expressed herein can in no way be taken to reflect the official opinion of the European Union, and do not necessarily reflect the views of the OECD and its member countries or of beneficiary countries participating in the SIGMA programme.

Այս կարճ գրությունն ամփոփում է Գնումների Կենտրոնական մարմինների (ԳԿՄ) ստեղծումը և գործարկումը, ինչպես սահմանված է ԵՀ Հրահանգներով, և հիմնված է SIGMA 47 հոդվածի վրա - *Գնումների կենտրոնացված համակարգերը Եվրոպական Միությունում* (2010): Այս կարճ գրությունը կենտրոնանում է այն ԳԿՄ-ների վրա, որոնք իրենց գործարկումը հիմնում են կենտրոնացված շրջանակային համաձայնագրերի շնորհիման և օգտագործման վրա: ԵՀ Հրահանգը տալիս է ԳԿՄ-ի գործունեության ավելի լայն սահմանում:

ԳԿՄ-ի իրավական հիմքը և շրջանակային համաձայնագրերը

Հանրային Ոլորտի Հրահանգը ներառում է հատուկ դրույթներ գնումների կենտրոնական մարմինների մասին, ինչն Անդամ երկրներին հնարավորություն է ընձեռում ազգային օրենսդրության մեջ նախատեսելու դրանք:¹

Սահմանում. Գնումների Կենտրոնական մարմինը (ԳԿՄ) սահմանված է Հանրային Ոլորտի Հրահանգում (“Հրահանգ”), որպես պետական պատվիրատու, որը՝

- ձեռք է բերում ապրանքներ կամ ծառայություններ մեկ կամ մի քանի պետական պատվիրատուների համար, կամ
- տալիս է աշխատանքների կատարման, ապրանքների մատակարարման կամ ծառայությունների մատուցման պետական պատվեր՝ նախատեսված մեկ կամ մի քանի պետական պատվիրատուների համար, կամ
- կնքում է աշխատանքների կատարման, ապրանքների մատակարարման կամ ծառայությունների մատուցման շրջանակային համաձայնագիր՝ նախատեսված մեկ կամ մի քանի պետական պատվիրատուների համար:

ԵՄ Անդամ երկրները կարող են սահմանել, որ պետական պատվիրատուները աշխատանքները, ապրանքները կամ ծառայությունները ձեռք են բերում գնումների կենտրոնական մարմնի միջոցով: Հետևաբար, ԳԿՄ-ի հիմնադրումը Անդամ երկրներին առաջարկվող տարբերակ է:

¹ 2004/17 Կոմունալ ծառայությունների մատուցման մասին Հրահանգը պարունակում է համանման դրույթներ

Ենթադրյալ համապատասխանությունը. Այն դեպքում, երբ պետական պատվիրատուն աշխատանքները, ապրանքները կամ ծառայությունները ձեռք է բերում գնումների կենտրոնական մարմնի միջոցով, ենթադրվում է, որ կազմակերպվող ընթացակարգը համապատասխանում է Հրահանգին:

Սա նշանակում է, որ երբ շրջանակային համաձայնագիրը շնորհվում է ԳԿՄ-ի կողմից՝ Հրահանգի դրույթների համաձայն, ապա շրջանակային համաձայնագրի կիրառմամբ կատարվող գնումները համարվում են Հրահանգի դրույթներին համապատասխանող:

Շրջանակային համաձայնագիր

Հրահանգը սահմանում է շրջանակային համաձայնագիրը, որպես

“...մեկ կամ ավելի պետական պատվիրատուների և մեկ կամ ավելի մասնակիցների միջև համաձայնություն, որի նպատակը տրված ժամանակահատվածում շնորհվելիք պայմանագրերի պայմանների սահմանումն է, մասնավորապես՝ գնի և, անհրաժեշտության դեպքում, նախատեսված որակի հետ կապված”:

Շրջանակային համաձայնագրի ստեղծումը և գործարկումը տեղի է ունենում երկու փուլով. սկզբում շրջանակային համաձայնագիր շնորհվում է մեկ կամ մի քանի մասնակիցների, այնուհետև՝ մեկ կամ մի քանի մասնակիցների շնորհվում են առանձին պայմանագրերի պատվերներ: Այս երկրորդ փուլը տարբերվում է՝ կախված նրանից, թե շրջանակային համաձայնագիրը վերաբերում է մեկ, թե մի քանի մատակարարների: Շրջանակային համաձայնագրերի վերաբերյալ հետագա տեղեկատվության համար, տե՛ս *Գնումների մասին կարճ գրություն 19-Շրջանակային Համաձայնագրեր* և SIGMA 47 հոդվածը:

Պետք է նշել, որ շրջանակային համաձայնագրերի վերաբերյալ դրույթները հավասարապես օգտագործվում են Հրահանգի կարգավորման դաշտում ներառվող բոլոր մարմինների նկատմամբ՝ անկախ նրանց իրավական կարգավիճակից: ԳԿՄ-ն, որը պետական պատվիրատու է, կնքելով հանրային ամբողջ ոլորտին վերաբերող շրջանակային համաձայնագիր, որը հնարավորություն է տալիս այլ պետական պատվիրատուների դրա հիման վրա ձեռք բերել ապրանքներ, աշխատանքներ կամ

ծառայություններ, պետք է կիրառի այն նույն նորմերն ու ընթացակարգերը, ինչ առանձին պետական պատվիրատուներ. նկատի ունենալով, որ այն ունի միայն իր ծառայություններից օգտվողներին և հաճախորդներին ծառայելու նպատակ:

ԳԿՄ-ի հիմնադրման շարժառիթները

Գնումների կենտրոնական մարմինների (ԳԿՄ) հիմնադրման և գործարկման շարժառիթը պետք է ուսումնասիրվի տարբեր տեսանկյուններից: Կարևոր շահառուներն են.

- ԳԿՄ ծառայությունների **օգտագործողները**- պետական պատվիրատուն, որը ապրանքները, աշխատանքները կամ ծառայությունները ձեռք է բերում ԳԿՄ-ի միջոցով: Հավանական է, որ օգտագործողները հետաքրքրված են գնումների արդյունավետ գործընթացում՝ որակի և գնի հարաբերակցության արդյունքով:
- շրջանակային համաձայնագրի հիման վրա աշխատանքների կատարող, ապրանքներ մատակարարող և ծառայություններ մատուցող կազմակերպություններ- հիմնականում մասնավոր հատվածի տնտեսվարող սուբյեկտներ: Հավանական է, որ այս կազմակերպությունները հետաքրքրված են գործարար հնարավորություններով և գնումների արդյունավետ գործընթացով:
- **ԳԿՄ հիմնադիրները**- հիմնականում նախարարությունները, տեղական իշխանությունների մարմինների միավորումները և հանրային ոլորտի այլ մարմինները, որոնք ներկայացնում են հարկ վճարողների շահերը: Հիմնադիրները կարող են հետաքրքրված լինել պետական ծախսերի նվազմամբ, գնի և որակի հարաբերակցության աճով և քաղաքականության որոշակի նպատակների կարևորության ընկալմամբ, ինչպիսիք են բնապահպանության կամ սոցիալական խնդիրների կամ ՓՄՁ-ների հետ կապված հարցերը:

ԳԿՄ-ի հիմնադրման հիմնական շարժառիթը հաճախ նկարագրվում է հետևյալ պայմաններով.

“Գնումների մեծ ծավալները հանգեցնում են ավելի լավ գների”:

Համապատասխան հանգամանքների դեպքում, ԳԿՄ օգտագործողների գնման կարիքների միավորման վրա հիմնված կենտրոնացված գնումները շատ հետաքրքիր գործարար հնարավորություններ են նախատեսում մասնավոր հատվածի համար: Գնումների ավելի մեծ ծավալները հանգեցնում են մրցակցության աստիճանի մեծացմանը, ինչն ազդում է գների և այլ պայմանների վրա՝ այնպես, որ դա շահավետ է լինում պետական պատվիրատուի համար: Առանձին պետական պատվիրատուն հազվադեպ է ունենում գնումների մեծ ծավալ, որը բավարար լինի ձևավորելու այնպիսի գներ, որոնք համեմատելի կլինեն մի քանի պետական պատվիրատուների կարիքների միավորման դեպքում ձևավորվող գների հետ: Շրջանառության հնարավոր մեծ ծավալը, որը սպասվում է կենտրոնացված գնումների դեպքում, նշանակում է, որ տնտեսվարող սուբյեկտը կարող է կիրառել **մասշտաբի էֆեկտը:**

Շրջանակային համաձայնագրի շնորհման և ղեկավարման վրա հիմնված Գնումների կենտրոնական մարմինների համար (ԳԿՄ), միավորման գործոնը և գների վրա դրա ազդեցությունը պետք է գնահատվի՝ հաշվի առնելով շնորհվելիք շրջանակային համաձայնագրի տեսակը և առարկան:

“Գործարքների ծախսերը նվազեցվում են”:

Պետական պատվիրատուի տեսանկյունից ամբողջական մրցակցային ընթացակարգը, ի համեմատություն պարզեցված ընթացակարգի, սովորաբար կապված է գնումների գործընթացի իրականացման համար (կարիքների սահմանման առաջին փուլից մինչև արդյունքը ընդունելու փուլը) կատարվելիք էական ծախսերի հետ՝ ժամանակի և գումարի առումով: Մասնակիցները ևս զգալի ծախսեր են կատարում՝ մրցակցային ընթացակարգին մասնակցելու համար: Կենտրոնացված շրջանակային համաձայնագրի դեպքում և՛ պետական պատվիրատուն, և՛ մատակարարները կարող են ակնկալել այս կարգի ծախսերի զգալի նվազեցում:

Այնուամենայնիվ, ինչպես գների վրա ազդեցության դեպքում, պետական պատվիրատուի և մասնավոր հատվածի կողմից կատարված գործարքային ծախսերի վրա միավորման ազդեցությունը չի կարող ընդհանրացվել, այլ պետք է հաշվարկվի՝ հաշվի առնելով օգտագործվող շրջանակային համաձայնագրի տեսակը: Մեկ մատակարարով շրջանակային համաձայնագրի հիման վրա պատվեր տալը չի առաջացնի գործարքային ծախսեր (միայն պատվերի տեղադրման ծախսը), այնինչ մի քանի մատակարարներով շրջանակային համաձայնագրի հիման վրա պատվեր տալու դեպքում, ըստ էության կազմակերպվում է մրցութ, որը առաջացնում է գործարքային ծախսեր և՛ պետական պատվիրատուի, և՛ մասնակիցների համար:

“Առաջանում են նշանակալից բնույթի այլ օգուտներ”:

Գնումների կենտրոնացված համակարգերը կարող են նաև առաջարկել առավելություններ, որոնք չեն կարող անմիջականորեն արտահայտվել նյութական առումով: Կենտրոնացված գնումների օգտին բերվող փաստարկներն են.

Վարչական արդյունավետության բարձրացում. ԳԿՄ-ի կողմից առաջարկվող կենտրոնացված և համակարգված լուծումները կարող են օժանդակել պահանջվող ստանդարտիզացման ապահովմանը կամ վարչական արդյունավետության բարձրացմանը, օրինակ, ԻՏ համակարգերի և ծրագրային ապահովման կիրառման ոլորտում:

Ունակություն. ԳԿՄ-ն կարող է տրամադրել փորձ և ունակություն, որը կարող է բացակայել շատ պետական պատվիրատուների մոտ, օրինակ, ունակությունը նախապատրաստել և իրականացնել բարդ մրցույթներ այն ոլորտներում, որոնք պահանջում են հատուկ արտադրանք կամ շուկայի իմացություն:

Որոշակիություն. Մասնագիտացված, կենտրոնական գնումները նախատեսում են որոշակիություն պետական պատվիրատուի համար մի քանի հիմնական հայեցակետերում՝ իրավական, տեխնիկական, տնտեսական և պայմանագրային, այսպիսով նվազեցնելով ռիսկը, որն այլ դեպքերում պետք է կրեր պետական պատվիրատուն, ինչպիսիք են բողոքներ ստանալու ռիսկը, ապրանքի, աշխատանքի կամ ծառայության վատ կամ անբավարար որակը, տնտեսվարող սուբյեկտների կողմից պայմանագրային պարտավորությունների ոչ պատճաշ կատարումը:

Պարզություն. Պատվեր տալու հնարավորությունը պետական պատվիրատուին և իր կառուցվածքային միավորներին հնարավորություն է տալիս նույնիսկ առանց գնումների ընթացակարգերի կազմակերպման վերաբերյալ համապատասխան կարողություններ ունենալու հանգամանքի, պայմանագիր կնքել շրջանակային համաձայնագրի մասնակից տնտեսվարող սուբյեկտների հետ՝ աշխատանքների, ապրանքների և ծառայությունների ձեռքբերման համար:

Քաղաքականության նպատակների իրականացումը. Կառավարությունը կարող է օգտագործել ԳԿՄ-ն որպես գործիք՝ հատուկ ոլորտներում **քաղաքականության նպատակների** իրականացման համար, ինչպիսին են, օրինակ, **բնապահպանական խնդիրների լուծման** օժանդակումը, նորարարությունը և հանրային ոլորտի գնումներին ՓՄՁ-ների մասնակցությունը:

Կենտրոնացված գնումներին **դեմ ներկայացված փաստարկները** ներառում են.

Շուկայի կենտրոնացում. ԳԿՄ-ի գործունեությունը կարող է ստեղծել շուկայի կենտրոնացման և մենաշնորհային կառուցվածքների ռիսկ: Կենտրոնացված գնումներում ներառված մեծ ծավալները հակված են օժանդակելու խոշոր տնտեսվարող սուբյեկտներին, քան փոքր կամ նոր մասնակցիներին:

ՓՄՁ-ների համար հնարավորությունների կրճատում. ԳԿՄ-ները հաճախ իրականացնում են մրցույթներ մեծ պայմանագրերի համար և հաճախ է պատահում, որ ՓՄՁ-ն իր հզորությամբ չի կարող մասնակցել, քանի որ հավանական է, չի բավարարի որակավորման չափորոշիչներին կամ չի կարող մրցակցել խոշոր տնտեսվարող սուբյեկտների հետ: Փոխարենը, ՓՄՁ-ները կարող են հանդես գալ որպես ենթակապալառու կամ մասնակցել կոնսորցիումի կամ այնպիսի մրցույթի, որի դեպքում գնորդը նախատեսել է այնպիսի բնույթի և չափի լոտեր, որոնք կթույլատրեն ՓՄՁ-ներին հայտ ներկայացնել իրենց սեփական հզորությամբ:

Անարձագանք են. Շրջանակային համաձայնագրերը իրենց երկար ժամկետի պատճառով (հիմնականում 2-4 տարի), եթե ճիշտ չեն նախագծվել, կարող են չարձագանքել ընթացիկ փոփոխություններին, այդպիսով անուշադրության մատնելով շուկայում գների և տեխնոլոգիաների կարևոր փոփոխությունները: Հետևաբար, կարևոր է, որ շրջանակային համաձայնագրի տևողությունը

իրատեստրեն սահմանվի և, եթե անհրաժեշտ է, մրցակցությունը պահպանվի՝ փոքր մրցույթների կազմակերպման միջոցով:

Միաձևություն. Շատ շրջանակային համաձայնագրերի միաձևությունը և ստարդարտացման աստիճանը այլ խնդիր են ներկայացնում: Շրջանակային համաձայնագրերը հաճախ շատ սահմանափակ մոտեցում են առաջարկում, մասնավորապես՝ տեխնիկական հիմքով, ինչը պետական պատվիրատուի համար դժվար է դարձնում գնումների իրենց սեփական նպատակներն իրականացնելը:

ԳԿՄ-ում ընդգրկվող ապրանքների մատակարարման և ծառայությունների մատուցման ոլորտները

ԳԿՄ-ի կողմից շնորհվող շրջանակային համաձայնագրում ընդգրկված աշխատանքները, ապրանքները և ծառայությունները պետք է հետաքրքրություն ներկայացնեն և հաճախ գնվեն պետական պատվիրատուների կողմից: ԳԿՄ գործարկումներում ընդգրկված օբյեկտները ներառում են հետևյալ ապրանքներն ու ծառայությունները (աշխատանքի կատարման պայմանագրերը հազվադեպ են շնորհվում ԳԿՄ-ի կողմից)։

- SS ապրանքներ և ծառայություններ (համակարգիչներ, պատճենահանող սարքեր, տպիչներ, սերվերներ, ծրագրային ապահովում),
- Հեռահաղորդակցման ապրանքներ (ցանցեր, բջջային հեռախոսներ, ֆիքսված հեռախոսակապ, հեռախոսային կոմուտատորներ),
- Գրասենյակային կահույք,
- Ճանապարհորդական ծառայություններ,
- Գրասենյակային սարքավորումներ և պարագաներ,
- Մեքենաներ և տրանսպորտային ծառայություններ,
- Վառելիք (ջեռուցման և փոխադրման համար) և էլեկտրաէներգիա,
- Մնուկ (աննդամթերք, սննդի կտրոններ)

- Կազմակերպչական և մարդկային ռեսուրսների զարգացման ծառայություններ:

Տե՛ս SIGMA 47 հոդված՝ շրջանակային համաձայնագրի հիմնական առարկայի վերաբերյալ մանրամասների համար:

Գնման ծավալների առումով ամենամեծ ապրանքային ոլորտը հիմնականում ՏՏ-ն է: Իրենից հետաքրքիր ուսումնասիրություն է ներկայացնում այն, որ չնայած ապրանքներից և ծառայություններից շատերը կարող են համարվել տեխնիկապես համեմատաբար ստանդարտացված, կան նաև տեխնիկական և առևտրային առումով մեծ բարդություններ ներկայացնող ոլորտներ (ինչպես, օրինակ, ՏՏ առաջատար համակարգերը), որոնք կարող են լինել ԳԿՄ-ի պատասխանատվության տակ: ԳԿՄ-ն կարող է առաջարկել և՛ ոչ ռազմավարական նշանակության ստանդարտացված արտադրանք և ծառայություններ, և՛ զգալի ռազմավարական նշանակություն ունեցող ապրանքներ և ծառայություններ: Վերջին դեպքում, կենտրոնացված գնումների հիմքում հաճախ ընկած է հիմնադրի նպատակը՝ բարելավել հանրային ոլորտի վարչական արդունավետությունը՝ ապահովելով պետական պատվիրատուի կողմից օգտագործվող վարչական համակարգերի փոխգործակցումը և ստանդարտացումը:

Որոշ ԳԿՄ-ների կողմից ղեկավարվող շրջանակային համաձայնագրեր

Central Purchasing Body Գնումների կենտրոնական մարմիններ	Product and Services Արտադրանք և Ծառայություններ
SKI, Դանիա	Տեղեկատվական տեխնոլոգիաներ, կահույք, գրասենյակային սարքավորումներ, ավտոմեքենաներ, ներկայացումներ, սննդամթերք, միջոցառումների կազմակերպման կենտրոնի սարքավորումներ, էլեկտրոնային սարքավորումներ, շինարարական նյութեր, գործիքներ, անտառանյութ, աշխատանքային հագուստներ, մաքրման ծառայություններ, հետազոտության և լաբորատորիաների սարքավորումներ, ժամանակավոր աշխատակազմ, խորհրդատու-ինժեներներ, և մենեջմենթ խորհրդատվություն:
Hansel, Ֆինլանդիա	70 շրջանակային համաձայնագրեր, որոնք ընդգրկում են SS գնման պայմանագրեր (SS սարքավորումներ, ծրագրային ապահովում և ծառայություններ), վարչական ծառայությունների գնում (ֆինանսական ղեկավարում, կազմակերպչական և մարդկային ռեսուրսների զարգացում, ճանապարհորդությունների և համաժողովների ղեկավարում), նյութերի և տեխնիկական ծառայությունների գնում (նյութերի և օժանդակ հարմարությունների ծառայություններ, մեքենաներ և փոխադրման ծառայություններ, գրասենյակի և էլեկտրաէներգիայի մատակարարման ծառայություններ):
UGAP, Ֆրանսիա	Արտադրանքը և ծառայությունները բաժանված են վեց խմբի. SS սարքավորումներ, բժշկական սարքավորումներ, կահույք, փոխադրամիջոցներ, ռեսպիրատոր դիմակներ և ծառայություններ:
KSzF, Հունգարիա	Տեղեկատվական հաղորդակցում, հեռահաղորդակցում, գրասենյակային սարքավորումներ, էլեկտրոնային կառավարման ծառայություններ, գրասենյակային կահույք, թուղթ և գրասենյակային պարագաներ, փոխադրամիջոցներ, վառելիք, բժշկական պարագաներ և ճանապարհորդության ծառայություններ:
Consip, Իտալիա	Առողջապահություն (օրինակ, շտապօգնության մեքենաներ, ախտորոշման սարքավորումներ, առողջապահական սարքավորումների օգտագործման ծառայություններ), վառելիք (ջեռուցման և փոխադրման համար) և էլեկտրականություն, գրասենյակային պարագաներ/սարքավորումներ (տպիչներ, պատճենահանող սարքեր, դյուրակիրներ, սերվերներ, ծրագրային ապահովում), փոխադրում (ավտոմեքենաների գնում և վարձակալություն), օժանդակ սարքավորումների օգտագործում (գրասենյակների, հիվանդանոցների համար), հեռահաղորդակցություն (ցանցեր, բջջային հեռախոսներ, ֆիքսված հեռախոսակապ, հեռախոսային կոմուտատորներ), կահույք

(գրասենյակների, դպրոցների, համալսարանների համար), ապահովագրություն և ֆինանսական ծառայություններ (վարկային քարտեր), սնունդ (սննդամթերք, սննդի կտրոններ):

Աղբյուր. SIGMA 47 հոդված, Կենտրոնացված գնումների համակարգերը ԵՄ-ում

ԳԿՄ-ի գործարկման հիմնական հարցերը

Պե՞տք է արդյոք Գնումների Կենտրոնացված Մարմինների կողմից մատուցվող ծառայություններից օգտվելը պարտադիր լինի պետական պատվիրատուների համար: Որոշ երկրներում կառավարությունները պետական պատվիրատուի համար պարտադիր են դարձրել որոշակի աշխատանքների, ապրանքների կամ ծառայությունների գնումը ԳԿՄ-ի միջոցով իրականացնելը: Այլ երկրներում պետական պատվիրատուներին է թողնված օգտագործել ցանկացած աղբյուր, որը ապահովում է լավագույն “գնի և որակի հարաբերակցությունը”:

Այն համակարգի կողմնակիցները, որի համաձայն պետական պատվիրատուներին պետք է պարտադրել օգտագործել ԳԿՄ ծառայությունները, փաստարկում են, որ սա ապահովում է մատակարարումների խնայողական աղբյուր և ավելացնում է պետական պատվիրատուների միջև ստանդարտացումը: Քննադատները վիճում են, որ նման պահանջը թուլացնում է ԳԿՄ-ի խթանը՝ լինել հարմար օգտագործողների համար և ստեղծում է մենաշնորհային վարքագծի ռիսկ:

Փաստարկվում է, որ կամավոր համակարգ ունենալու օգուտներից մեկն այն է, որ այն խթան է հանդիսանում ԳԿՄ-ի համար՝ իրենց օգտագործողներին առաջարկել շահավետ շրջանակային համաձայնագիր և այլ ծառայություններ՝ մրցակցային պայմաններով: Եթե ԳԿՄ-ն այդպես չվարվի, ապա իր կողմից մատուցվող ծառայությունների համար պահանջարկ չի լինի: Կամավոր համակարգի առավելությունն այն է, որ վերջինս ապահովում է որոշակի մրցակցություն և խթանում է ԳԿՄ-ի կողմից առավել զրավիչ առաջարկներ անելու համար՝ ստեղծելով գնի և որակի լավագույն հարաբերակցություն:

Ի՞նչ իրավական կարգավիճակ ունի ԳԿՄ-ն: ԳԿՄ-ի հիմնադրման ամենահաճախ օգտագործվող իրավական կարգավիճակը հասարակական կազմակերպությունն է՝ չնայած կառավարչական գործակալության մոդելը ևս օգտագործվում է: Տե՛ս SIGMA 47 հոդված՝ ուսումնասիրված երկրներում ԳԿՄ-ների իրավական կարգավիճակի վերաբերյալ հետագա տեղեկատվության համար:

Ինչպե՞ս պետք է ֆինանսավորվի ԳԿՄ-ի գործարկումը: Շատ ԳԿՄ-ներ ֆինանսավորվում են ծառայությունների համար վճարվող գումարներից: Երկու տարբերակներ են օգտագործվում. կա՛մ պետական պատվիրատուն վճարում է, երբ պատվերը տրվում է, կա՛մ վճարում է, երբ հաշիվ-ապրանքագիր է դուրս գրվում շրջանակային համաձայնագրի միջոցով: Գոյություն ունի այլընտրաքային ֆինանսավորման մոդել՝ երբ ԳԿՄ-ն ֆինանսավորվում է անմիջապես պետական ֆոնդերից:

Ո՞րն է օգտագործողի և մատակարարի լավ հարաբերությունների կարևորությունը: ԳԿՄ-ի հիմնական նպատակը գրավիչ և գործող շրջանակային համաձայնագրի նախատեսումն է: Սա պահանջում է օգտագործողների ներգրավումը գնումների ողջ գործընթացին. որոշակի ապրանքների կամ ծառայությունների ոլորտի համապատասխանության որոշմանը, տեխնիկական մասնագրերի կազմմանը, հայտերի ընտրությանը և գնահատման չափորոշիչներին, շրջանակային համաձայնագրի տեսակի և պատվիրման համակարգի ընտրությանն ու շրջանակային համաձայնագրի շնորհմանը:

ԳԿՄ-ի գլխավոր նպատակների արդյունավետ իրականացումը հիմնված է դրա հզորության և մատակարարման շուկան արդյունավետ “հասկանալու ու ղեկավարելու” ունակության վրա, այն առումով, որ պետք է իմանա՝ ովքեր են որոշակի ապրանքներ մատակարարողները կամ ծառայություններ մատուցողները, ինչպես նաև դրանց չափը և շուկայում ներկայությունը: Նախնական տեղեկատվությունը և գնումների գործընթացի սկզբնական փուլում մասնակիցների հետ բանակցությունները, այնքանով, որքանով դրանք իրականացվում են թափանցիկ եղանակով և գնումների կիրառելի նորմերի համաձայն, արժեքավոր են՝ սահմանելու շրջանակային համաձայնագրի և դրան կից պատվիրման համակարգի համար պայմանագրային և գնումների ռազմավարության մշակման զանազան տարբերակները:

Ի՞նչ տեսակի շրջանակային համաձայնագրեր պետք է կիրառվեն: ԵՃ Հրահանգը ԳԿՄ-ներին տալիս է զգալի ազատություն՝ օգտագործվելիք համաձայնագրի և ընթացակարգերի ձևերի ընտրության առումով: ԳԿՄ-ները օգտվում են այս ազատությունից և, որպես հետևանք, օգտագործվում են և՛ մեկ մատակարարով, և՛ մի քանի մատակարարներով շրջանակային համաձայնագրերը, ինչպես նաև զանազան գնման ընթացակարգեր:

Մեկ մատակարարով շրջանակային համաձայնագիրն ունի այն առավելությունը, որ նման պայմանագրի շնորհումը, հավանական է, շատ արժեքավոր կլինի ընտրված մասնակցի համար: Սա կապված է այս պայմանագրերի՝ “հաղթողը ստանում է ամեն ինչ” հատկանիշի հետ:

Մի քանի մատակարարներով շրջանակային համաձայնագրերն ունեն այն առավելությունը, որ նախատեսում են ավելի հուսալի մատակարարման աղբյուր, քան մեկ մատակարարով համաձայնագրերը: Մեկ այլ առավելությունն այն է, որ շուկայի հետագա կենտրոնացման ռիսկն ավելի փոքր է: Մի քանի մատակարարներով համաձայնագրի հնարավոր թերությունն այն է, որ մասնակիցները երաշխիք չունեն, որ որևէ բան կվաճառեն համաձայնագրի շրջանակում:

Այն տարբերակը, երբ պետական պատվիրատուն պատվեր է տալիս փոքր մրցույթի միջոցով, ունի շրջանակային համաձայնագրի գործողության ընթացքում մասնակիցների միջև շարունակական մրցակցություն ներմուծելու առավելությունը: Մյուս կողմից, փոքր մրցույթի տարբերակը կարող է ներառել էական գործարքային ծախսեր:

Ինչպե՞ս պետք է գնահատվի ԳԿՄ-ների արդյունավետությունը: Ընդհանուր առմամբ, դժվար է գնահատել այն խնայողությունները, որոնք ստացվել են կենտրոնացված գնումներից: Սրա հիմնական պատճառն այն է, որ հնարավոր չէ ուսումնասիրել ապրանքների մատակարարման և ծառայությունների մատուցման կենտրոնացված գնումների հակափաստական արդյունքը և գնումների այլընտրանքային մեթոդներից առաջացած տարբեր գները ու այլ պայմանները: Սա նշանակում է, որ պետք է որոշակի եղանակով ձևավորել այլընտրանքային արդյունք:

Համալսարանների հետ համագործակցությամբ, մի քանի ԳԿՄ-ներ զարգացրել են արդյունավետության գնահատման մեթոդներ: Այս գնահատումները տրամադրում են արժեքավոր տեղեկատվություն, հատկապես, եթե դրանք իրականացվում են կանոնավոր հիմքով, այնպես, որ ուղղությունները և հատկանիշներն ուսումնասիրվեն ժամանակի ընթացքում: Այս գնահատումներն ունեն նաև ԳԿՄ-ների վրա որոշակի ճնշում գործադրելու կարևոր գործառույթ, քանի որ նրանք գիտեն, որ իրենց գործունեությունը վերանայվում է: Արդյունավետության գնահատման մասին հետագա տեղեկատվության համար, տե՛ս *Գնումների մասին կարճ գրություն 21- Արդյունավետության գնահատում*:

Կարևոր “քաղած դասերը”-ռիսկի և հաջողության գործոններ

Ժամանակակից և արժեքավոր Գնումների կենտրոնական համակարգի հաջողությամբ ստեղծման և կիրարկման համար մի քանի խնդիրներ կան՝ ռիսկի և հաջողության գործոններ, որոնք պետք է հասկանալ և լուծել: Եթե դրանք չեն իրականացվում, ապա ԳԿՄ հաջողությունը կարող է վտանգվել:

Գնումների կենտրոնացված համակարգերը կարող են կազմակերպվել և ղեկավարվել մի քանի եղանակներով. չկա մեկ, լավագույն մոդել. Կենտրոնացված գնումներն իրականացվում են տարբեր եղանակներով և կարող են գոյություն ունենալ տարբերություններ հետևյալի հետ կապված:

- ԳԿՄ-ների իրավական կարգավիճակը և հանրային կառավարման ոլորտը/մակարդակը, որն այն ընդգրկում է,
- այն եղանակը, որով տրվում են ԳԿՄ-ների իրավասությունները հիմնադիրների կողմից,
- շրջանակային համաձայնագրերի և պատվիրման կիրառվող համակարգերի տեսակները, և
- ԳԿՄ-ի գործունեության կազմակերպումը և ֆինանսավորումը:

Գլխավոր շահառուների կարիքների ընկալումը. ԳԿՄ-ի հաջողությունը կախված կլինի նրանից, թե ինչքանով է ամրապնդվում և պահպանվում վստահությունը գլխավոր շահառուների հետ իր հարաբերություններում-հիմնադիրներ, պետական պատվիրատուներ և մատակարարներ:

“Մրցակցային” շրջանակային համաձայնագրերը՝ օգտագործողների համար հարմար և ցածր ռիսկայնությամբ պատվերի համակարգերով. ԳԿՄ-ի հաջողությունը մեծապես կախված է հանրային ոլորտի հնարավոր “օգտագործողների” մեծ մասի համար տեխնիկապես և տնտեսապես գրավիչ շրջանակային համաձայնագիր առաջարկելու ունակությունից: Այս ունակությունը որոշիչ է կամավոր միջավայրի ԳԿՄ-ների համար, բայց գրեթե հավասարապես անկարևոր է պարտադիր պայմաններում գործարկող ԳԿՄ-ի համար:

Պայմանագրի շրջանակի և արժեքի պատշաճ որոշումը. ԳԿՄ-ները մշակել են մեխանիզմներ ոչ միայն կենտրոնացված գնումների միջոցով գնվող աշխատանքները, ապրանքները և ծառայությունները, այլ նաև այդ պայմանագրերի արժեքը նույնականացնելու համար՝ հիմնականում հիմնված պահանջարկի և առաջարկի կամ իրականացման հնարավորության խորը վերլուծության վրա: Շրջանակային համաձայնագրի ներքո շնորհվելիք պայմանագրի շրջանակի և արժեքի նույնականացումը հնարավոր մասնակիցներին այնպիսի տեղեկատվություն է տրամադրում, որի կարիքը նրանք ունեն՝ որոշելու համար՝ մասնակցել, թե ոչ: Նմանապես, շրջանակային համաձայնագրի տեսակը (մեկ մատակարարով կամ մի քանի մատակարարներով), մասնակցի տեսանկյունից, կփոխի մասնակցության դեպքում հաջողության հասնելու ցուցանիշը և որպես հետևանք, կփոփոխի համաձայնագրի շրջանակն ու արժեքը: Պատվերի մեխանիզմների ընտրությունը ևս գործոն է, որը պետք է հաշվի առնել՝ շրջանակային համաձայնագրի գրավչության առումով:

Արդյունավետ կազմակերպություն՝ իրավասու աշխատակազմով. ԳԿՄ-ների կազմակերպման նախատեսումը կենսական է դրա հաջողության համար և պետք է արտացոլի հատուկ հատկանիշները, որի համաձայն այն գործում է: Դրա հիմնական գործառույթները կենտրոնացված են շուկայի և օգտագործողների հարաբերությունների, արտադրության ղեկավարման, գնումների և պայմանագրի իրականացման նկատմամբ հսկողության շուրջ՝ կարևոր օժանդակ գործառույթների

հետ միասին, ինչպիսիք են SS-ն, իրավական ծառայությունները, ղեկավարումը, ներառյալ՝ հաշվապահությունը:

Իրավական ռիսկերի արդյունավետ կառավարման ձախողումը. Մի քանի ԳԿՄ-ներ ակնատես եղան բողոքների թվի աճի, որոնք ոչ միայն վերաբերում են շրջանակային համաձայնագրի շնորհման համար հայտերին, այլ նաև՝ պատվիրման փուլի ընթացակարգերին, ինչն ավելի բարդացրեց ԳԿՄ-ների դրությունը: Մի քանի մատակարարներով համաձայնագրերի ներքո բողոքները ենթադրում են ռիսկի անցում ԳԿՄ-ից պետական պատվիրատուներին, ինչը կարող է ստեղծել իրավական անորոշության իրավիճակ:

Կենտրոնացման պակաս. Մեկ այլ ռիսկն այն է, որ ԳԿՄ-ն կսկսի կորցնել կենտրոնացումը և կփորձի իր գործարկման սահմանները տարածել այն ոլորտներում, որտեղ այն կա՛մ ունի մրցունակության պակաս, կա՛մ չի կարող բավարարել պետական պատվիրատուների պահանջները, հետևաբար առաջարկում է ծառայություններ կամ շրջանակային համաձայնագրեր, որոնք տեսականորեն գրավիչ չեն պետական պատվիրատուների համար:

Հետագա ընթերցանություն.

- Գնումների կենտրոնացված համակարգերը Եվրոպական Միությունում, SIGMA 47 հոդված (2011)
- *Գնումների մասին կարճ գրություն 21- Արդյունավետության գնահատում*, SIGMA (2011)
- *Գնումների մասին կարճ գրություն 19- Շրջանակային Համաձայնագիր*, SIGMA (2011)