

TENDER SAVDOLARINING IJOBIY VA SALBIY TOMONLARI

*TFI, Magistratura bo'li I, DMXM-3 guruhi
Xalikulova Shirin*

Annotatsiya: Tender kontseptsiya eng istiqbolli mijozlarni jalb qilish maqsadida tovar va xizmatlarni etkazib beruvchilar o'rtasida ma'lum shartli raqobatni nazarda tutadi. Bundan tashqari, ushbu musobaqa uni tashkil etuvchi kompaniya qoidalarida ko'rsatilgan qoidalarni hisobga olgan holda bo'lib o'tadi. Ushbu maqolada tenderlarning qanday ijobiy va salbiy tomonlari mavjudligini ko'rib chiqishimiz mumkun.

Kalit so'zlar: tender, tovar, xizmatlar, davlat xaridlari, biznes, savdo, tanlov

Аннотация: Понятие тендер предполагает определенную условную конкуренцию между поставщиками товаров и услуг с целью привлечения наиболее перспективных заказчиков. Кроме того, данный конкурс будет проходить в соответствии с правилами компании-организатора. В данной статье мы можем рассмотреть положительные и отрицательные стороны тендеров.

Ключевые слова: тендер, товары, услуги, государственные закупки, бизнес, торговля, конкуренция.

Tender deganda davlat xaridini ikki bosqichda amalga oshirishning raqobatli tartib-taomili orqali ijrochini aniqlash usuli tushuniladi. Bunda shartnomani bajarish bo'yicha eng yaxshi shartlarni taklif qilgan tender ishtirokchisi ushbu tartib-taomil natijalari bo'yicha g'olib deb topiladi. Davlat xaridi haqidagi axborotni davlat buyurtmachisi tender o'tkazilishi to'g'risidagi e'lonni va tender hujjatlarini maxsus axborot portaliga joylashtirish orqali shaxslarning cheklanmagan doirasiga ma'lum qiladi. Tender vositasidagi davlat xaridi quyidagi shartlar bir vaqtning o'zida bajarilgan taqdirda amalga oshiriladi:

- g'olibni aniqlash mezonlari tovarning (ishning, xizmatning) nafaqat pul bilan baholanishini, balki miqdoriy va sifat jihatidan baholanishini ham o'z ichiga oladi;

- tovarlarning (ishlarning, xizmatlarning) qiymati bir shartnoma bo'yicha bazaviy hisoblash miqdorining yigirma besh ming baravaridan ortiq (budget buyurtmachilari uchun bazaviy hisoblash miqdorining olti ming baravaridan ortiq) miqdorni tashkil etadi.

Tender majburiy tartibda elektron shaklda o'tkaziladi (bundan qonunchilikda nazarda tutilgan hollar mustasno).

Davlat xaridini tender o'tkazish orqali amalga oshirish uchun kamida yetti nafar a'zodan iborat tarkibda xarid komissiyasi tuziladi. Shartnomani bajarishning eng yaxshi shartlari tender ishtirokchilarining takliflarini baholash bo'yicha e'lon qilingan mezonlar asosida xarid komissiyasi tomonidan aniqlanadi.

Elektron tanlov yoki tender o'tkazish tartibi amalda umumbelgilanganidan farqlanmaydi, o'sha-o'sha asosiy bosqichlarni o'z ichiga oladi: xarid komissiyasi tuziladi, so'ng hujjatlar ishlab chiqilib, tanlov (tender) o'tkazilishi haqida e'lon beriladi, shundan keyin ishtirokchilardan takliflar qabul qilinadi, yakunlar chiqariladi va g'olib bilan shartnoma tuziladi.

Farqlanuvchi jihatlaridan biri – elektron tanlov va tender ishtirokchilarining zakalatlari haqidagi normalar kiritildi. Korporativ buyurtmachilar ishtirokchilar tomonidan zakalat kiritish zaruratini va uning miqdorini o'zlari belgilaydilar, u tovar (ish, xizmat) qiymatining 3%idan oshmasligi kerak. Byudjet buyurtmachilari bilan bo'lgan holatda, matndan kelib chiqilsa, zakalat kiritish majburiy. Elektron tanlov yoki tender g'olibi aniqlanmaguncha kiritilgan zakalat operator tomonidan xatlanadi.

Tabiiyki, xarid komissiyasi a'zolarining o'zaro va ishtirokchilar bilan muloqoti, shu jumladan hujjatlar aylanmasi elektron shaklda amalga oshiriladi. Buning uchun xarid komissiyasining har bir a'zosi va mas'ul kotibi, shuningdek xarid qilish tartib-taomili ishtirokchisi uchun shaxsiy kabinet ochiladi. Elektron tizim komissiya a'zolariga yopiq chatda, ishtirokchilar bilan esa ochiq chatda muloqot qilish imkonini beradi.

Tanlov yoki tender yakunlariga ko'ra qabul qilinadigan qarorlar elektron bayonnoma shaklida rasmiylashtiriladi. Xarid komissiyasi a'zolari ERI dan foydalangan holda uni imzolaydilar. Ko'chirma portalda avtomatik ravishda e'lon qilinadi. G'olib bilan shartnoma ham elektron shaklda tuzilib, taraflarning ERI bilan imzolanadi va shartnomalar reyestriga kiritiladi.

Tendering O'zbekistonda keng qo'llanilishiga qaramasdan, u barcha ijobiy va salbiy tomonlari mavjud oddiy xarid hisoblanadi.

Boshqa tomondan, poraxo'rlik xavfi xaridor va hisobni sotish bo'yicha menejerning ishonchi bilan ortadi va sotib olingandan keyin menejerga yuk ortadi, ikkinchisi esa xaridorlar va yetkazib beruvchilarning fikrlari bilan ishlash qobiliyatidir.

Xaridorlar uchun tenderlarni tashkil etish quyidagi imkoniyatlarni beradi:

Xaridorlar taqdim etilgan barcha takliflardan eng foydali takliflarni tanlaydilar, takliflar soni juda ko'p bo'lishi mumkin.

Takliflarni izlash va baholash minimal vaqt va moddiy resurslar bilan amalga oshiriladi.

Tovar sotib olish to'g'risida qaror qabul qiluvchi shaxslarga pora berish ehtimoli keskin kamayadi.

Tenderlarda ishtirok etish yetkazib beruvchilarga bundan kam bo'lmagan afzalliklarni beradi:

Potensial mijozlar bazasi sezilarli darajada kengaymoqda.

Yetkazib beruvchilar davlat xaridlari uchun ochiq.

Agar firma o'z bozor hududida hukmronlik qilsa yoki etkazib berishning eksklyuziv shartlarini ta'minlay olsa, u o'z mijozlar bazasini keskin kengaytiradi.

Ikkala tomon uchun ham ijobiy tomonlar:

Sotish va sotib olish tizimi yanada shaffof bo'ladi.

Eng yaxshi etkazib berish shartlariga ega bo'lgan firma tenderda g'olib chiqadi.

"Inson omili"ning ta'siri kamayadi.

Tomonlardan biri tomonidan pora olish ehtimoli kamayadi.

Salbiy tomonlari:

Yo'q. Biroq, bu mantiqiy. Axir biz tender tizimi tashkilotchilarining nuqtai nazarini ko'rib chiqamiz.

Tender tizimining xaridorlar nuqtai nazaridan qaralsa:

Ijobiy tomonlari:

Poraxo'rlik xavfi minimallashtiriladi.

Kerakli tovarlarni sotib olish eng yaxshi sharoitlarda eng past narxlarda amalga oshiriladi.

Salbiy tomonlari: Ular yo'q. Kompaniya o'z ehtiyojlarini aniqlaydi, tender e'lon qiladi va eng yaxshi taklifni tanlaydi.

Yetkazib beruvchilar nuqtai nazaridan tender tizimining ko'rinishi:

Ijobiy tomonlari:

Potensial mijozlarning yangi guruhlari paydo bo'ladi: yirik biznes, davlat kompaniyalari.

Savdo menejerlarining professionalligining ta'siri minimallashtiriladi. Bu nuance, ayniqsa, menejerlar etarli darajada tayyor bo'lmagan taqdirda juda muhimdir.

Hech qanday savdo yo'qolmaydi, chunki mijoz vakili raqobatchi tomon tomonidan pora oladi.

Salbiy tomonlari:

Savdo menejerining professionalligi aslida sotib olish jarayoniga ta'sir qilmaydi. Savdo bo'limi yaxshi tayyorlangan bo'lsa va bozor raqobatchilar bilan to'yingan bo'lsa, bu ayniqsa yoqimsiz.

Klassik ma'noda sotishni boshqarish mavjud emas va imkonsizdir.

Muzokaralar jarayoni ustidan nazorat yo'q.

Mijozning e'tirozlari bilan ishlash imkoniyati yo'q.

Yetkazib beruvchini tanlashda mijoz etkazib berishning minimal narxini qidiradi, boshqa omillar, qoida tariqasida, umuman hisobga olinmaydi. Muzokaralar jarayonini rejalashtirishning iloji yo'q. Agar ushbu aniq so'rov uchun sotib olish rad etilsa, aloqani davom ettirish va boshqa yo'nalishlarda ishlashga harakat qilishning iloji yo'q. Ko'rib turganimizdek, faqat yetkazib beruvchilar uchun juda ko'p salbiy tomonlar mavjud.

Shunday qilib, biz tenderning ijobiy va salbiy tomonlarini ko'rib chiqdik, jumladan tenderlarning ijobiy tomonlari salbiy tomonlaridan ustun ekanligiga amin bo'ldik mohiyatini aniqladik. Aytishimiz mumkinki, iqtisodiyotning tegishli sohalari hamda ijtimoiy sohada amalga oshirilayotgan investitsion loyihalar doirasida tovar, ish va xizmat yetkazuvchilarini saralash bo'yicha tender savdolarini idoralararo tender komissiyalari amalga oshiradi.