

Современные способы текущего комплектования библиотечных фондов

Способы комплектования библиотек, предусмотренные Федеральным законом № ФЗ-94 от 21.07.05

- По счетам без проведения торгов в пределах лимита, установленного ЦБ РФ (до 100 тыс. руб.);
- Путем запроса котировок до 500 тысяч рублей в квартал (ст.42, п.2);
- Объявлением открытого конкурса (аукциона);
- Проведением электронного аукциона.
- Приобретение у издательств – обладателей исключительных прав
- «Агентская» схема

Отдел конкурсного комплектования



1. Несоответствие заявки актуальному состоянию книжного рынка (большой процент закрытых тиражей)
2. Экономическая неэффективность конкурса (заниженная стоимость конкурса)
3. Невыполнимые условия контракта

Ежемесячно отделом конкурсного комплектования ГК «Омега-Л»:

	Оценка и обработка	Реальное участие в конкурсе
Предложений по открытым аукционам	10-12	Не более 5-7
Предложений по котировкам	До 50	25-30

Проблемы для КНИГОТОРГОВЫХ И ИЗДАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР, выявленные при подготовке конкурсной документации

- Необходимость формирования ассортиментного предложения и реального комплектования по заказу, сформированному 3-4 месяца назад.
 - Отсутствие единой унифицированной документации, что обуславливает разные требования к оформлению на местах. Отдельной проблемой встает вопрос позднего информирования о допуске к участию в аукционе (менее суток), что делает невозможным присутствие ряда участников.
 - Сложная ситуация с недобросовестными поставщиками, (жесткий ценовой демпинг, отсутствие требований к репутации).
 - Обострение отношений между издательствами и книготорговцами.
 - Удорожание стоимости продукции за счет расширения штата и увеличения накладных расходов.
 - Практика товарных кредитов, когда госзаказчик платит за поставленную продукцию по мере поступления денежных средств, что приводит к увеличению дебиторской задолженности поставщика.
 - Процесс подбора ассортимента стал более трудоемким.
-

1. Слабое взаимодействие между отделом по организации закупок и библиотекой:
 - В процессе проведения конкурса
 - В анализе эффективности проведения и осуществления закупки
 - Слабая юридическая компетенция при взаимодействии с недобросовестными поставщиками
 2. Удорожание процедуры проведения конкурса.
 3. Потеря оперативности при комплектовании.
 4. Невозможность грамотно формулировать техзадания по лотам из-за отсутствия единой и сводной информации по ассортименту
 5. Слабая подготовка персонала
-

Конкурсов стало меньше

Средняя цена конкурсов сократилась

Снижение стоимости лотов при сохранении необходимого количества позиций.

Товарное кредитование и увеличение дебиторской задолженности поставщиков

С марта 2008 года - постепенное расширение использования системы комплектования у единственного поставщика – обладателя исключительных прав.

С мая 2008 года ухудшение информационного обеспечения всех участников рынка за счет некорректной работы сайта

www.zakupki.gov.ru

С 2009 года резкое увеличение участников торгов

Выход на рынок новых непрофильных игроков
(дифференциация бизнеса)

Увеличение скидки

1. Формирование ассортиментного предложения

-  Согласование ассортимента с прайс-листами проверенных поставщиков.
-  «Ассортиментная площадка» on-line каталог
- новый проект журнала «Университетская книга».

2. Недобросовестные поставщики

-  Оформление залога или обеспечения
-  Практика разбивки по лотам
-  Более тщательная подготовка договоров на поставку, где четко оговорены все санкции за недобросовестное комплектование

3. Участие представителя библиотеки в работе комиссии (Получение соответствующих сертификатов).

В соответствии со ст.55 гл.6

Закона № ФЗ-94 от 21.07.05

(вступила в силу 1 октября 2007 г. (№ ФЗ-218))

Осуществляется размещение заказов на поставки печатных и электронных изданий определенных авторов,... у издателей таких печатных и электронных изданий в случае, **если указанным издателям принадлежат исключительные права на использование таких изданий.**

Юридическое сопровождение сделки:

1. Государственный контракт
2. Гарантийное письмо с указанием исключительных прав на использование издания
3. Список номеров авторских договоров по передаче исключительных прав на использование издания
4. Бухгалтерские документы (счета, счет-фактуры, накладные)

- Нет необходимости организовывать и проводить конкурс, аукцион, выставлять котировки
- Нет ограничений по количеству наименований, сумме заказа, срокам исполнения
- Вы получаете книги по издательским ценам
- Полнота исполнения вашего заказа – гарантия отсутствия замен
- Исключаются возможные «недобросовестные» поставщики из цепочки «издательство-заказчик/поставщик-библиотека»

- Ограниченный ассортимент наименований – закупка только издательских позиций
- Большие временные затраты при относительно небольшой сумме заказа. Особенно это сложно для издательств, не имеющих собственных логистических структур
- Цена продукции не всегда минимальна
- Нежелание юридических отделов в работе с сопровождающими документами (госконтрактом, гарантийными письмами и т.д.)
- Отсутствие унифицированных форм документооборота
- Дополнительная нагрузка на комплектаторов при согласовании документов и контролем за выполнением обязательств по приемке продукции

Закупка «у единственного поставщика»

ГК «Омега-Л» на правах единственного поставщика предлагает осуществлять закупки книг наших издательств:



Издательства предоставляют Заказчику полный комплект документов, необходимых для заключения госконтракта на закупку и подтверждающих статус Издательства как единственного поставщика:

Прямые поставки по «агентской схеме»

На основании ч.2 п. 19 ст. 55 ФЗ № 218 от 24.07.2007 ГК «Омега-Л» имеет возможность осуществлять прямые поставки литературы с полным комплектом документов от следующих издательств (обладателей исключительных прав):

Издательство «Юнити-Дана»	Издательство «Финансы и статистика»
Издательство Wolters Kluwer»	Издательство «Дашков и Ко»
Издательство «КолосС»	Издательский дом «Живой язык»
Издательский дом «Питер»	Издательство «Феникс»
Издательство «Дело АНХ»	Издательский дом «Университетская книга»
Издательство «Флинта»	Издательский дом «Равновесие»
Издательство «Профессия»	Издательство «Аспект-Пресс»
Издательство «Академический проект»	Издательство «БХВ»

и другие.

Схема взаимодействия при прямой поставке от издателей (обладателей исключительных прав)



Централизованная поставка литературы и документов в библиотеку от нескольких издательств

Экономия времени и средств при текущем комплектовании

Отсутствие ограничений по суммам, количеству изданий, периодичности заказов

Максимально полная комплектация по требуемым позициям по ассортименту ряда издательств

Оперативность комплектования

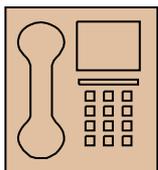
**Более подробная информация:
Библиотечно-информационный центр ГК «Омега-Л»,
(495) 777 17 99 (156), biblio-center@omega-l.ru**

Наши преимущества:

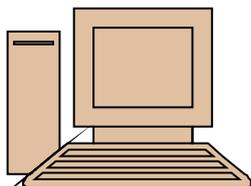
1. Наличие библиотечно-информационного центра.
Актуализированная база потенциальных клиентов-библиотек (более 1500 действующих контактов)
2. Проведение семинаров, круглых столов по проблемным вопросам
3. Настройка информационных сообщений под индивидуальные запросы (совместное формирование списка необходимой литературы)
4. Ассортиментное консультирование
5. Наличие отлаженного механизма транзитного хранения и доставки продукции до библиотеки (с учетом особенностей клиента)
6. Использование комплектаторами инструмента «On-line-каталог» на базе сайта «Университетская книга» www.ubook.ru

Контактные данные

ОФИС 123 022, Москва, Столярный пер., д.14

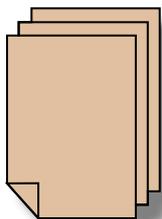


Т./ф.(495)777-17-99, 258-08-38



www.omega-l.ruwww.omega-l.ru;

zakaz@omega-l.ru



Адрес для корреспонденции: 123022,
Москва, а/я 34

БЛАГОДАРИМ ЗА ВНИМАНИЕ!