

письмо и проследить, чтобы на нашем варианте были поставлены все необходимые подписи, реквизиты и печати.

Все действия и переговоры с заказчиком во время исполнения контракта, а также, если есть необходимость – то и после, необходимо документировать для исключения возникновения в дальнейшем спорных ситуаций. Общий объём нашей переписки составил 14 официальных документов, из них в период написания Концепции - 9 писем и запросов, и 5 – после.

После передачи выполненной работы заказчику история для нас не закончилась. В полной мере дала о себе знать несогласованность действий и процедур между Департаментом и Комитетом.

С нас стали требовать одобрительной визы Комитета в обязательном порядке. Комитет по культуре, в свою очередь, указывал на то, что делать этого не должен. Кроме того, началось сокращение финансирования, и нам было предложено расторгнуть контракт. С условиями расторжения мы были не согласны, прежде всего, потому, что выполнили контракт в полном объёме.

Дальнейшие переговоры заняли около четырёх месяцев, в итоге акт выполненных работ был подписан 2 февраля 2009 года.

После написания Концепции, в последнем (25) выпуске справочника «Библиотека и закон» мы ознакомились с проектом «Концепции развития библиотечного дела в Российской Федерации до 2015 года», одобренном Министерством культуры. Концепция развития информационно-библиотечной сети Тюменской области на основе современных информационно-коммуникационных технологий не противоречат её основным положениям.

Библиотека ТюмГНГУ получила новый интересный опыт, надеемся, что нашим коллегам он будет полезен.

## **Документные фонды**

### **Конкурсные торги в формировании библиотечного фонда ИБЦ ТюмГУ: из опыта работы**

*Е. А. Ушакова,  
ИБЦ ТюмГУ*

Фонд ИБЦ ТюмГУ это динамично развивающийся объект, ежегодный прирост которого составляет 4-5 % от общего объема, это порядка 70 тысяч. На первое января 2009 года его объем составил 1 836 080 единиц хранения. На протяжении всей истории ИБЦ формирование фонда оставалось приоритетной задачей, даже в непростые годы его динамика была завидно устойчива.

С момента принятия небезызвестного закона № 94 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» пошел четвертый год. В своем докладе хочу рассказать о нашем опыте работы в новых условиях и подвести некоторые итоги. 2006 год стал переломным в работе комплектаторов всех библиотек нашей страны. История разделилась на «до» и «после», коренным образом пришлось перестраивать работу отдела.

«До» библиотека самостоятельно определяла источники комплектования своих фондов, опираясь на многолетний опыт работы и личную интуицию. Путем проб и ошибок пополняя фонды вначале через книжные магазины и бибколлекторы, а затем с ростом потребностей вуза и увеличением финансирования перейдя на непосредственное сотрудничество с издательствами и книготорговыми организациями.

В данной ситуации плюсами было то, что договора заключались с каждым партнером на длительный период времени (минимум 1 год). Приобретаемая продукция оплачивалась в полном объеме только по факту поставки. Благодаря незначительному документообороту обеспечивалась оперативность и полнота выполнения заявок библиотеки поставщиками, в том числе малотиражной литературы книготорговыми организациями. На протяжении многих лет имелась возможность приобретения обязательных платных экземпляров новинок издательской продукции широчайшего ассортимента.

Минусами было то, что выбор осуществлялся в пользу проверенных надежных поставщиков иногда в ущерб дешевизне изданий. В основном это касалось приобретения малоэкземплярной литературы небольших издательств.

Изменение привычных укладов в работе, связанное с внедрением нового законодательства, проходило очень болезненно не только для библиотеки, но и для вуза в целом. Необходимо было обучить специалистов, отработать и обеспечить техническую базу для проведения процедур открытого аукциона, запроса котировок и разработать документационное обеспечение. В ТюмГУ было создано новое структурное подразделение – управление по правовой работе, в состав которого вошли: отдел размещения заказов, отдел договорной и претензионно-исковой работы, отдел правового контроля и нормативного обеспечения.

Безусловно, эти изменения напрямую коснулись работы ИБЦ. Если ранее с юридическим отделом контактировали только при заключении ежегодных договоров, то теперь, учитывая объемы закупок, это каждодневное взаимодействие, так как весь документооборот проходит процедуру согласования.

Как следствие, в течение 2007 года темпы пополнения фонда значительно снизились, по сравнению с предыдущими годами. Мы

готовились к первому открытому аукциону. На подготовку спецификаций (а это сбор заявок преподавателей, сверка по базе данных «Комплектование» и каталогу, а так же поиск недостающих сведений о книгах и определения наличия их на рынке через Интернет), подготовка технического задания и согласование с подразделениями университета ушло колоссальное количество времени. Еще и потому, что накопился значительный массив заявок с начала года. В итоге в конце 2007 года аукцион был проведен. Это стало бесценным опытом, но данная форма закупки нас категорически не устраивала.

Сэкономить денежные средства тоже не удалось, так как на каждый лот заявили по одному поставщику, которым они и были отданы по первоначальной цене. Зато позднее – на этапе выполнения заказов, нам пришлось столкнуться с огромным массивом литературы поступившей в библиотеку одновременно.

Единственным положительным моментом в применении аукционов является экономия денежных средств (до 30% от первоначально заявленной цены). Но минимизация цены, которая является целью принятия ФЗ № 94, не является решающим фактором при комплектовании библиотек, сказываясь на качестве поставляемых изданий.

Зато всегда существует риск, что придут недобросовестные поставщики. Последствия могут быть самые плачевные - от нарушения условий поставки до ее полного срыва. Значительно увеличивается документооборот, время на оформление конкурсной документации, а как следствие срок выполнения заявок. Что не может отрицательно не сказываться на своевременном информационном обеспечении образовательного процесса. Подготовительная работа по составлению спецификаций приобретаемого товара проводится очень тщательно, сотрудникам сектора необходимо в первую очередь выяснить, имеется ли книга на рынке в достаточном количестве, так как очень велика вероятность «вымывания» изданий. Также нарушаются сроки поставки печатной продукции.

Всего нами было проведено четыре аукциона на общую сумму около семи миллионов рублей по закупке печатной продукции и подписке на периодические издания.

В изменившихся условиях единственными источниками информации были профессиональные издания, конференции, обмен опытом и самостоятельное изучение законодательства.

Благодаря Российской библиотечной ассоциации, которая не оставляла работников библиотек наедине со своими проблемами, организуя семинары в рамках ММКВЯ, конференций «ЛИБКОМ», «КРЫМ», «ЛИБНЕТ» и т.д., мы росли как профессионалы.

Также, благодаря их многочисленным обращениям в законодательные органы, произошел существенный прорыв, а именно

принятие Федерального закона № 218 от 27.07.2007 г. «О внесении изменений в ФЗ 94 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» и отдельные законодательные акты Российской Федерации», вступившему в силу 01.10.2007 г.

Библиотеки получили возможность закупать книги без конкурсных процедур непосредственно в издательствах, как у поставщиков, обладающих исключительными правами на распространение своей продукции. Нашими постоянными партнерами стали такие издательства как: ООО «Издательский центр «Академия», ООО «ПИТЕР-КНИГА-УРАЛ», ООО «ПРОСПЕКТ», ООО «Издательский дом «Инфра-М», ООО «Издательство КноРус», «Эксмо», ООО «Издательская группа «Логос», ООО «ИЗДАТЕЛЬСТВО ЮНИТИ-ДАНА», ОАО «Издательство «Высшая школа», ООО «Издательство Лань-Пресс», ФГУП «Издательство «Финансы и статистика», ООО «ИНТУИТ.РУ», ООО «Физматлит», ООО «Издательство «Омега-Л», ООО ТД «Феникс», ООО «Издательство «Статут», ООО «Издательство «Дело», ЗАО Издательство «Аспект Пресс», ООО «Алетейя. Историческая книга», ГОУ Академия народного хозяйства при правительстве РФ, ООО «Флинта», ООО «ИЗДАТЕЛЬСТВО АСТРЕЛЬ».

Таким образом, проблема приобретения многоэкземплярной литературы была решена. В 2008 году ИБЦ ТюмГУ было заключено 72 подобных государственных контракта на сумму, превышающую шесть миллионов рублей.

Бесспорными плюсами подобной работы стало сокращение времени на оформление документации (только подписание госконтракта). Закупка книг осуществляется по ценам производителя, плюс, предоставляемые издательствами скидки. Исключается попадание в спецификацию книг, не имеющих в продаже (если уже закончился тираж или издание еще не вышло в свет). Таким образом, обеспечивается полное выполнение государственных контрактов. Вновь появилась возможность 100% оплаты изданий по факту получения товара.

Однако есть и минусы: ограниченный ассортимент наименований (приобретение только издательских позиций). При закупке малоэкземплярной литературы небольших издательств применение этого ФЗ не достаточно удобно, так как возникает необходимость заключения государственного контракта с каждым таким издательством, при сравнительно небольших суммах контрактов это становится проблематичным.

Для нас важно не только оперативное доведение до читателя заказанных книг, но и своевременное информирование о новинках издательской продукции. Для удобства преподавателей с 2006 года мы разработали и внедрили электронную версию «Заявки на приобретение

литературы», разместив ее на сайте ИБЦ <http://tmnlib.ru>. разделе «Комплектование». Там же выставляются оперативно обновляемые прайс-листы издательств, с которыми мы уже работаем, либо тех, кто хотел бы наладить связи с нами. Таким образом, ежемесячно в электронном виде мы получаем около 150 заявок от преподавателей университета, которые при импорте в БД «Комплектование» автоматически сверяются на дублетность.

Таким образом, однажды зарегистрировавшись в отделе комплектования для получения доступа к работе с электронной формой заказа, преподаватели имеют возможность делать заявки в любое удобное время через Интернет.

Относительно новой формой работы для нас стали выставки новинок издательской продукции. Вначале проводимых в рамках конференций ИБЦ. Но позже, по инициативе преподавателей факультетов, желающих ознакомиться с новинками по интересующей их тематике. Первой стала выставка в Институте педагогики, психологии и управления, организованная с привлечением Уральского филиала ООО «Издательского центра «Академия». Подхватили инициативу в Международном институте финансов, управления и бизнеса, где были представлены новинки таких издательств как: ООО «ПИТЕР-КНИГА-УРАЛ», ООО «Издательство КноРус», «Эксмо», ООО «ПРОСПЕКТ», ФГУП «Издательство «Финансы и статистика», ООО «Издательский дом «Инфра-М». Преподавателям предоставлялась возможность увидеть и полистать книги, предлагаемые издательствами.

По итогам только одной такой выставки, прошедшей в начале этого учебного года напрямую в издательствах было приобретено книг почти на один миллион рублей.

Исходя из нашего опыта, экономическая эффективность проведения открытых аукционов по закупке издательской продукции составила в среднем 15% от первоначально заявленной суммы. Тогда как при работе по прямым закупкам экономия в среднем, составляет около 50% (разница прайсовой стоимости книги в издательстве и на прилавке магазина или в книготорговой организации).

На сегодняшний день, для различных целей мы используем разные формы закупок. Все способы комплектования имеют свои плюсы и минусы. И очень выгодно то, что закон предоставляет библиотеке право выбрать несколько вариантов комплектования, выгодных конкретно для нее. При заказе учебной и научной литературы мы используем прямые закупки книг без конкурсных процедур непосредственно в издательствах как у единственных поставщиков. Подписку на периодические издания осуществляем единственно возможным способом через открытый аукцион. Приобретение библиотечной техники проводим путем запроса котировок.