Разенков Виктор Александрович

магистрант

Научный руководитель

Несмеянова Елена Ивановна

канд. экон. наук, доцент

ЧОУ ВО «Казанский инновационный университет

им. В.Г. Тимирясова (ИЭУП)»

г. Казань, Республика Татарстан

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЗАКУПОК НЕКОНКУРЕНТНЫМИ СПОСОБАМИ

Аннотация: в статье автор рассматривает проблематику организации государственных закупок разными способами. Исследование способов осуществления закупок позволяет судить о сложившихся тенденция, о предпочтения и динамике. На основе исследования сделаны выводы.

Ключевые слова: открытые конкурентные способы, закрытые конкурентные способы, способы определения поставщика, электронный аукцион, объем заключенных контрактов, контрактная система в сфере государственных закупок.

Федеральный закон «О закупках» №44-ФЗ выделяет две основные категории способов закупок: конкурентные и неконкурентные. Конкурентные в свою очередь подразделяются на закрытые и открытые. К открытым относятся: электронный аукцион; открытый конкурс; конкурс с ограниченным участием; двухэтапный конкурс; запрос котировок; запрос предложений. К закрытым относятся: закрытый аукцион; закрытый конкурс; закрытый конкурс с ограниченным участием; закрытый двухэтапный конкурс [1].

Наиболее существенной особенностью открытых конкурентных способов определения поставщика товаров, услуг, работ является то, что информация о закупке сообщается неограниченному количеству лиц, осуществляется это по средству размещения извещения о проведении закупки в ЕИС.

В закрытых способах заказчик направляет информацию о закупке ограниченному количеству лиц, которые соответствуют определенным требованиям, таким как наличие: финансовых ресурсов для исполнения контракта; на праве собственности или ином законном основании оборудования и других материальных ресурсов для исполнения контракта; опыта работы, связанного с предметом контракта, и деловой репутации; необходимого количества специалистов и иных работников определенного уровня квалификации для исполнения контракта [2].

Указанным в ч. 2 ст.31 №44-ФЗ закрытые способы могут использоваться в определенных случаях, исчерпывающий перечень которых указан в ч. 2 ст. 84 №44-ФЗ. Закрытые и открытые способы пересекаются между собой в части определения победителя (например, единственным критерием для определения победителя в аукционе является предложение наименьшей цены, как и в способе определения поставщика путем запроса котировок) [1].

Другой подход используется во всех разновидностях конкурса. В них заказчики разрабатывают систему оценки предложений участников с различными критериями. Победителем считается участник, чье предложение является наилучшим.

В исследуемом периоде 2014—2018 гг. общее количество размещенных извещений увеличивалось на протяжении всего промежутка, что свидетельствует о положительной динамике. Аналогичная ситуация происходит с объемом закупок. Объем размещенных извещений увеличивался на протяжении всего периода 2014—2018 гг. (см. рис. 1).

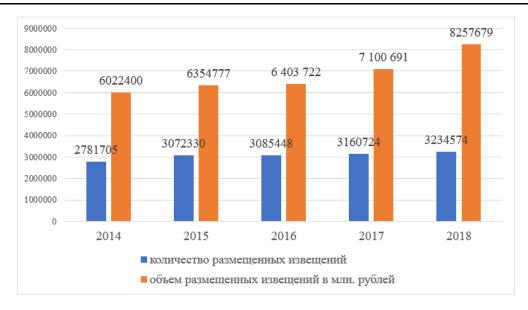


Рис. 1. Количество и объем размещенных извещений за 2014–2018 гг.

Наибольший удельный вес в структуре размещенных извещений на протяжении всего рассматриваемого периода занимает электронный аукцион. В 2014 г. его значение составило 63% от общего числа размещенных извещений. В 2015 г. произошло незначительное уменьшение на 56,4%. В 2016 г. происходит рост показателя на 58,4%. В 2017 г. он увеличился на 59,6%. Самый значительный прирост пришелся на 2018 г. 60,45%.

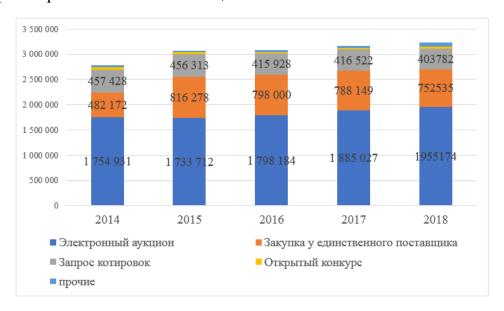


Рис. 2. Структура размещенных извещений за 2014–2018 гг.

Наибольший удельный вес от объема размещенных извещений на протяжении всего рассматриваемого периода занимает электронный аукцион 56% от объема размещенных извещений. В 2015 г. произошло незначительное увеличение.

В 2016 г. показатель продолжает расти 60%. В 2017 г., он увеличился – 65,83%. Самый значительный прирост пришелся на 2018 г. – 68,59% [3; 5].

Следующий показатель по величине удельного веса — открытый конкурс, который на 2014 г. составлял 1155600 млн руб., удельный вес 19,19%. В 2015—2017 гг. видно снижение показателя. В 2018 г. объём открытого конкурса начинает расти на 87480 млн руб., до 7,38%. На протяжении всего анализируемого периода удельный вес открытого конкурса снижался кроме 2018 г. В исследуемом периоде с 2014—2018 гг. объем заключенных контрактов постепенно падал до 2016 г., а в 2017—2018 гг. претерпел сильнейший прирост. (см. рис. 3) [3; 5].

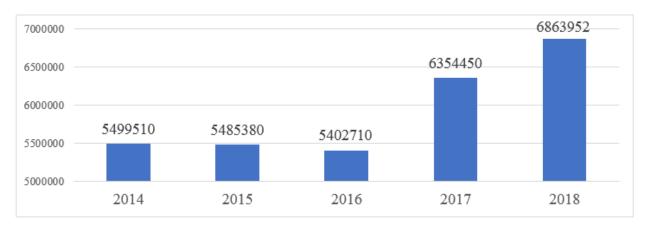


Рис. 3. Объем заключенных контрактов за 2014–2018 гг. в млн руб.

Наибольший удельный вес в структуре заключенных контрактов на протяжении всего рассматриваемого периода занимает электронный аукцион. В 2014 г. его значение составило 51,8% от общего числа размещенных извещений. В 2015 г. произошло увеличение 52,8%. В 2016 г. рост показателя 56,8%. В 2017 г. значительный прирост 60%. В 2018 г. прирост составил 63,9% [3, 5].

Объем заключенных контрактов в форме открытого конкурса в 2014 г. составил 1333662 млн. руб., удельный вес 24,2%. В 2015 г. произошло резкое снижение 18,3%. В 2016 г. до 13%. В 2017 г. оставил 7% от общего объема заключённых контрактов. В 2018 г. объем составил 7,4%. На протяжении всего анализируемого периода объём заключённых контрактов открытым конкурсом уменьшился на 825 005 млн руб. [3; 5].

Объем заключенных контрактов в форме конкурса с ограниченным участием в 2014 г. составил 4,5% от общего объема заключенных контрактов. В

⁴ https://phsreda.com

2015 г. произошло увеличение на 5,1%. В 2016 г. до 4%. В 2018 г. – 3,8%. На протяжении всего анализируемого периода показатель объёма заключённых контрактов увеличился на 10 596 млн руб. [3; 5].

Важным показателем для контрактной системы является среднее количество участников конкурентных способов определения поставщиков, так как он отражает конкурентность закупок. В 2013 г. среднее количество участников конкурентных способов определения поставщиков было равно 3,52, это значит, что в среднем на 1 конкурентный способ определения поставщика приходилось от 3 до 4 участников. В 2014 г. значение упало до 3. В 2015 г. вернулось к уровню 2013 г. и составило 3,52. В 2016 г. – 4,26. В 2018 г. – 4,09 [3, 5].

Как было сказано раннее контрактная система в сфере государственных закупок направлена на эффективное распределение бюджетных средств, а процент экономии, он является одним из показателей данной эффективности. В 2013 г. процент экономии составил 13,2%. В 2014 г. – 6,34%. В 2017 г. – 3,32%. К 2018 г. процент экономии – 6,06%. С 2014–2018 гг. показатель практически не менялся, за исключением 2017 г., но общее снижение по сравнению с 2013 г. составило 7,14%, что свидетельствует о снижении эффективности системы [5].

Таким образом, с 2014 по 2018 г. процент экономии при использовании контрактной системы снизился. Объем размещенных извещений после незначительного спада растет в долгосрочной перспективе и на 2018 г. достигает пика, тоже самое касается и объемов заключенных контрактов.

Основной проблемой контрактной системы в сфере госзакупок является ее достаточно низкая эффективность, что проявляется в проценте экономии после проведения конкурентных закупок. Аналогичного мнения придерживается и Счетная палата РФ. «Рынок государственных закупок характеризуется высокой степенью концентрации крупных поставщиков. Объем контрактов с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем) от общего объема контрактов составил почти 75%» [4; 7; 9; 10].

Подобная статистика заставляет задуматься о релевантности публикуемых данных Минфинансов РФ и проработанности №44-ФЗ для эффективного функционирования. Партнер юридической фирмы ФБК «Legal» Сергей Ермоленко считает, что: «проблема неэффективности госзакупок и низкого уровня конкуренции заключается в нарастающем огосударствлении российской экономики, с каждым годом компаний с госучастием становится все больше и поэтому растет объем госзаказов с единственным подрядчиком (исполнителем)» [5–7]. Для разрешения проблемы необходимо оптимизировать структуру управления и надзора за эффективным исполнением положений №44-ФЗ. Оптимизация может проявляться следующими способами.

- 1. Найм и расширение штата топ-менеджеров для покрытия географически широкой области страны.
- 2. Расширение полномочий надзорных органов и учащение на законодательном уровне обязательных проверок за исполнением положений №44-ФЗ.
- 3. Создание и передача прав заказчика на проведение процедуры закупки специальному независимому органу, на который заказчик не сможет оказать давление [6–10].

Таким образом, сложившиеся стереотипы взаимодействия предприятий в процессе закупочной деятельности оказывают существенное влияние на формирование окончательной цены сделки, на исполнение построения бизнес-процессов плана закупок и как следствие создают дополнительные риски и затраты, которые делают не конкурентоспособной продукцию предприятия. Качественно подготовленная аналитическая информация с учетом особенностей закупаемого товара (работы, услуги) и комплексного подхода позволит снизить себестоимость продукции и достигнуть высоких экономических результатов деятельности предприятия.

Список литературы

- 1. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 №44-Ф3.
 - 6 https://phsreda.com Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (СС-ВУ 4.0)

- 2. Елисеева И.И. Общая теория статистики: учебник / И.И. Елисеева, М.М. Юзбашев; под ред. И.И. Елисеевой. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2004. 656 с.
- 3. Шамрин А.Т. Экспертный доклад «Система закупок в России» / А.Т. Шамрин, Е.Б. Белогурова // Доклад о результатах мониторинга применения ФЗ от 05.04.2013 г. №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». 2018. С. 1–32.
- 4. Основы теории статистики: учебное пособие / В.В. Полякова, Н.В. Шаброва. 2-е изд., испр. и доп. Екатеринбург: Уральский университет, 2015. 148 с.
- 5. Сводный аналитический отчет по результатам осуществления мониторинга закупок, товаров, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в соответствии с ФЗ 05.04.2013 г. «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» №44-ФЗ // Доклад о результатах мониторинга применения ФЗ от 05.04.2013 г. №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». 2017. С. 1–35.
- 6. Демченко С.Г. Алгоритм закупочной процедуры / С.Г. Демченко, Е.И. Несмеянова, Е.В. Старикова // Современные концепции развития науки: сборник статей Международной научно-практической конференции (30 апреля 2015 г., г. Уфа). В 3 ч. Ч. 1. Уфа: АЭТЕРНА, 2015. С. 55–59.
- 7. Несмеянова Е.И. Контроль закупочной деятельности в рамках государственного оборонного заказа / Е.И. Несмеянова, Е.В. Старикова // Современная экономика и финансы: исследования и разработки: сборник публикаций по материалам XXXIV Международной научно-практической конференции (13 июня 2015 г., г. Санкт-Петербург). СПб.: Центр экономических исследований, 2015. С. 148–156.

- 8. Демченко С.Г. Алгоритм подготовки аналитической информации для закупочной деятельности / С.Г. Демченко, Е.И. Несмеянова, Е.В. Старикова //Актуальные проблемы экономики и права. — 2015. — №3. — С. 38–44.
- 9. Демченко С.Г. Эффективность функционала закупочной деятельности при автоматизации процесса / С.Г. Демченко, Е.И. Несмеянова, Е.В. Старикова // Взаимодействие науки и общества: проблемы и перспективы: сборник статей Международной научно-практической конференции (15 мая 2015 г., г. Уфа). В 2 ч. Ч. 1. Уфа: АЭТЕРНА, 2015. С. 35–38
- 10. Несмеянова Е.И. Бизнес-модели взаимодействия предприятий в процессе закупочной деятельности / Е.И. Несмеянова, Е.В. Старикова // Экономика и предпринимательство. 2015. №11 (ч.1). С. 945–948.