

СОДЕРЖАНИЕ

- 2** Яковлев А.А., Демидова О.А., Балаева О.Н.
СПОСОБЫ ЗАКУПОК В РОССИИ И ИХ ХАРАКТЕРИСТИКИ:
ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ НА МИКРОДАННЫХ
- 15** Кузнецова И.В., Богорад Е.Л., Барсукова Л.В., Гладкова Е.Г.,
Анисимова Е.Б., Крюкова Е.Н., Оляненко А.В.
АНАЛИЗ ИСПОЛНЕНИЯ ДЕМПИНГОВЫХ
КОНТРАКТОВ В 2010 ГОДУ
- 31** Иванов А.Е.
СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ
ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ: «ЭФФЕКТИВНОСТЬ» АУКЦИОНА И
КОРРУПЦИОННОСТЬ КОНКУРСА
- 46** Струц Т.И., Кузнецова И.В.
ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ,
ВЛИЯЮЩИХ НА СТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ,
ЗАКУПАЕМОЙ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НУЖД
- 58** SUMMARY

ЯКОВЛЕВ А.А., ДЕМИДОВА О.А., БАЛАЕВА О.Н.

СПОСОБЫ ЗАКУПОК В РОССИИ И ИХ ХАРАКТЕРИСТИКИ: ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ НА МИКРОДАННЫХ¹

Ключевые слова: закупки, исполнение контракта, торги, аукцион, конкурс

Острые дискуссии о госзакупках в течение последних двух лет в значительной мере концентрировались на вопросах эффективности закупочных процедур². При этом выделялось две позиции. Представители ФАС делали акцент на экономии бюджетных средств за счет внедрения формализованных процедур размещения госзаказов, что обеспечивало снижение цен на торгах. В то же время представители госзаказчиков говорили о систематических проблемах с обеспечением качества закупок – включая проблемы с исполнением контрактов, срывы

¹ Данная статья основана на результатах исследований авторов по проекту «Анализ состояния системы госзакупок в России и подготовка предложений по организации мониторинга цен в системе госзакупок» в рамках программы фундаментальных исследований ВШЭ 2011 года.

² Другой важной темой было ограничение коррупции в госзакупках, но этот вопрос уже был ранее рассмотрен нами [Яковлев, Демидова, 2010].

ЯКОВЛЕВ АНДРЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ, проректор НИУ ВШЭ, директор Института анализа предприятий и рынков НИУ ВШЭ

ДЕМИДОВА ОЛЬГА АНАТОЛЬЕВНА, доцент кафедры математической экономики и эконометрики НИУ ВШЭ, старший научный сотрудник Института анализа предприятий и рынков НИУ ВШЭ

БАЛАЕВА ОЛЬГА НИКОЛАЕВНА, заместитель декана по кадровым вопросам факультета менеджмента НИУ ВШЭ, доцент кафедры общего и стратегического менеджмента, старший научный сотрудник Института анализа предприятий и рынков НИУ ВШЭ

СПОСОБЫ ЗАКУПОК В РОССИИ И ИХ ХАРАКТЕРИСТИКИ: ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ НА МИКРОДАННЫХ

сроков, низкое качество товаров, работ, услуг, которые поступают по госконтрактам от поставщиков, отобранных по процедурам 94-ФЗ, который не позволяет в должной мере учитывать квалификацию и деловую репутацию поставщиков. Аргументы обеих сторон при этом основывались либо на агрегированных данных Росстата, либо на отдельных «кейсах», описывающих конкретную закупку. Корректный же ответ на вопрос, кто и в чем именно прав в этих дискуссиях, возможен только при анализе больших массивов микроданных. В международной практике такие данные собираются регулирующими органами и оказываются доступны для исследователей [4; 3].

В России для подобного анализа логично было бы использовать данные о закупках, размещаемые на портале zakupki.gov.ru. Но наши попытки в течение 2009-2010 годов получить доступ к этим данным не имели успеха. Дизайн портала позволял найти информацию о конкретном поставщике, заказчике или о конкретной закупке, но он не давал возможности для простых аналитических операций, а также для выгрузки данных об условиях закупок для групп товаров. С начала 2011 года на обновленной версии портала, наконец, появились работающие функции поиска. Однако вся информация о результатах торгов по-прежнему размещается в виде текстовых документов, что требует очень больших затрат времени на формирование массивов данных, пригодных для количественного анализа.

В этой связи в данной статье мы использовали для анализа данные о закупках лишь одной крупной бюджетной организации, которая оказалась готова предоставить нам необходимую информацию в формате, пригодном для эконометрического исследования. Этот массив данных включал информацию о примерно двух тысячах контрактов этой организации за период 2008-2010 годов на общую сумму около 6,4 млрд. рублей³.

Мы не можем утверждать, что данная бюджетная организация является типичной для всей системы закупок в РФ. Тем не менее, анализ большого массива данных этой организации за длительный период времени позволяет выявить определенные тенденции как в части снижения цен на торгах, так и в части проблем, возникающих при исполнении контрактов. Одновременно такой анализ позволяет продемонстрировать возможности применения аналогичных подходов к данным, которые собираются (но в настоящее время практически не анализируются) государственными органами.

Исходные данные и общий подход к их анализу

Наше исследование основывалось на данных о 1990 закупках, которые были проведены крупной российской бюджетной организацией в период 2008-2010 гг.⁴ Предоставленная нам информация о закупках включала в себя следующие первичные данные:

³ В эту цифру не включены закупки малого объема (на сумму до 100 тыс. рублей в квартал), а также один нетипичный крупный контракт на закупку у единственного поставщика.

⁴ В анализируемый массив данных вошли контракты, начавшиеся и закончившиеся в течение 2008-2010 гг.

СПОСОБЫ ЗАКУПОК В РОССИИ И ИХ ХАРАКТЕРИСТИКИ: ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ НА МИКРОДААННЫХ

- Способ размещения заказа;
- Предмет контракта;
- Тип закупаемых товаров (работ, услуг) в соответствии с экономической классификацией бюджетных расходов – ЭКР;
- Бюджет закупки (по информационной карте конкурсной документации);
- Количество заявок, поданных на конкурс/лот, в том числе – количество заявок, допущенных к оценке и рассмотрению;
- Цена предложения победителя;
- Наименование поставщика (исполнителя, подрядчика);
- Срок исполнения контракта (договора) и другие.

В дополнение к имевшемуся в базе делению всех закупок на товары, работы и услуги мы также ввели еще одну классификацию закупок на инспекционные, экспериментальные и доверительные блага [6; 5; 1] с учетом объективных различий в возможностях оценки качества.

Предоставленные нам данные были сведены в таблицы Excel, причем это было сделано не для исследовательских целей, а для обеспечения в рассматриваемой бюджетной организации текущего мониторинга и контроля за прохождением финансовых документов и фактических платежей по госконтрактам. В дополнение к стандартному набору показателей, собираемых в соответствии с требованиями ФАС и Федерального казначейства, в данной организации информационная база о закупках содержала еще несколько важных индикаторов.

Во-первых, наряду с датой исполнения контракта на регулярной основе также фиксировалась дата представления отчетных документов о закрытии контракта. В большинстве случаев это были реальные задержки, обусловленные тем, что исполнитель в установленные сроки не смог обеспечить поставку должного качества и в должном объеме и заказчик не подписывал акты приемки-сдачи до тех пор, пока исполнитель не выполнит условия контракта.

Во-вторых, для целей учета бюджетных средств и обязательств перед поставщиками в базе фиксировались данные о точном стоимостном объеме исполнения контрактов и, в частности, выделялись контракты, закрытые не в полном объеме по взаимному согласию сторон с указанием стоимости неисполненных обязательств. При этом в рамках дополнительных интервью в общей массе таких контрактов были выделены контракты, закрытие которых при неполном объеме поставки формально происходило по взаимному согласию сторон, но в действительности создавало проблемы для заказчика, столкнувшегося с некачественным исполнением контракта. При этом в абсолютном большинстве случаев подача иска в суд никак не решает проблем, связанных со срывом исполнения контракта, и для обеспечения своей основной деятельности заказчику проще закрыть договор в неполном объеме «по взаимному согласию сторон», нежели обращаться в суд.

Таким образом, опираясь на показатели внутреннего финансового учета данной бюджетной организации, мы смогли выделить контракты, по которым возникали проблемы с исполнением обязательств поставщиками. Эти проблемы могли решаться как за счет задержек в оплате, так и за счет закрытия таких контрактов «по взаимному согласию сторон» при неполном объеме исполнения обязательств. Если

СПОСОБЫ ЗАКУПОК В РОССИИ И ИХ ХАРАКТЕРИСТИКИ: ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ НА МИКРОДАННЫХ

же эти механизмы адаптации условий контрактов не срабатывали, заказчик мог обратиться в суд и такие прецеденты имели место.

Проведенный описательный анализ имеющихся в нашем распоряжении данных позволил нам сформулировать гипотезы для эконометрического исследования. С помощью регрессионного анализа мы выявили факторы, значимо влиявшие на снижение цен на торгах (и тем самым – на экономию бюджетных средств, о которой говорят представители ФАС), а также факторы, которые повышали вероятность невыполнения контракта или срыва сроков его исполнения.

Основные характеристики закупок рассматриваемой бюджетной организации

Из почти двух тысяч контрактов данной бюджетной организации 587 контрактов было заключено с единственным поставщиком в соответствии со ст. 55 94-ФЗ. Закупки у единственного поставщика, однако, не представляют интереса с точки зрения снижения цен и экономии для бюджета. По этим закупкам у рассматриваемой организации также не возникало проблем с исполнением контрактов. Поэтому в дальнейшем анализе мы сосредоточимся на рассмотрении закупок, которые осуществлялись в рамках конкурентных процедур – включая запросы котировок, аукционы (в том числе с 2010 года электронные), а также конкурсы. В рамках конкурентных процедур в данной бюджетной организации в 2008–2010 годах было заключено 1404 контракта. Их основные характеристики представлены в таблице 1.

Таблица 1. Основные характеристики закупок в рамках конкурентных процедур

Характеристики	Значения	Число контрактов		Бюджет закупок		Экономия от снижения цены на торгах (в % к бюджету закупки)	
		Штук	%	Млн. руб	%	Млн. руб	%
Тип закупки по обычной классификации	Всего	1404	100,0	4774,0	100,0	377,3	7,9%
	Товары	480	34,2%	526,0	11,0%	70,8	13,5%
	Работа	179	12,7%	3124,0	65,4%	190,5	6,1%
	Услуги	745	53,1%	1124,0	23,5%	116,0	10,3%
Тип закупки по классификации Nelson-Darby-Karni	Инспекционные	467	33,3%	543,0	11,4%	59,1	10,9%
	Экспериментальные	859	61,2%	4019,0	84,2%	284,1	7,1%
	Доверительные	78	5,6%	212,0	4,4%	34,1	16,1%

СПОСОБЫ ЗАКУПОК В РОССИИ И ИХ ХАРАКТЕРИСТИКИ:
ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ НА МИКРОДААННЫХ

Характеристики	Значения	Число контрактов		Бюджет закупок		Экономия от снижения цены на торгах (в % к бюджету закупки)	
		Штук	%	Млн. руб	%	Млн. руб	%
Тип закупочной процедуры	Котировки	806	57,4%	261,0	5,5%	41,4	15,9%
	Аукционы	542	38,6%	4211,0	88,2%	295,0	7,0%
	Конкурсы	56	4,0%	302,6	6,3%	41,6	13,7%
По числу заявок, допущенных к рассмотрению	Нет информации	48	3,4%	331,3	6,9%	109,2	33,0%
	1 заявка	509	36,3%	3257,2	68,2%	39,3	1,2%
	2 заявки	492	35,0%	413,6	8,7%	45,6	11,0%
	Не менее 3 заявок	355	25,3%	772,5	16,2%	183,8	23,8%
По снижению цены	0%	347	24,7%	2987,9	62,6%	-	-
	Менее 10%	541	38,5%	728,1	15,3%	12,1	1,7%
	10-30%	248	17,7%	317,7	6,7%	63,6	20,0%
	Более 30%	268	19,1%	740,9	15,5%	302,3	40,8%
По срокам исполнения	В срок	1016	23,9%	2035,5	58,2%	158,9	1,7%
	С задержкой не более 7 дней	159	30,0%	275,0	17,7%	30,7	19,3%
	С задержкой 8-30 дней	136	46,1%	203,7	24,0%	45,2	14,5%
	С задержкой более 30 дней	87	20,4%	2232,9	12,6%	137,9	7,0%
По характеру исполнения	Контракт исполнен	1175	28,2%	1993,3	53,8%	305,0	1,8%
	Закрытие контракта с неполным объемом поставки без проблем для заказчика	163	51,4%	479,0	33,6%	46,0	18,0%

**СПОСОБЫ ЗАКУПОК В РОССИИ И ИХ ХАРАКТЕРИСТИКИ:
ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ НА МИКРОДАННЫХ**

Характеристики	Значения	Число контрактов		Бюджет закупок		Экономия от снижения цены на торгах (в % к бюджету закупки)	
		Штук	%	Млн. руб	%	Млн. руб	%
По характеру исполнения	Закрытие контракта с неполным объемом поставки «с проблемами» для Заказчика	60	72,4%	2274,8	42,6%	21,6	7,8%
	Обращение в суд	6	11,3%	27,5	5,8%	5,3	11,2%

Рассматривались также данные о конкурентности закупочных процедур, снижении цены на торгах, задержках и других проблемах в исполнении контракта в зависимости от способа размещения контракта, проблемы в исполнении контракта в зависимости от типа закупки по классификациям Nelson-Darby-Karni и товары-работа-услуги.

Обобщая характеристики данных о закупках анализируемой бюджетной организации, можно констатировать следующее:

- Большая часть конкурентных закупочных процедур приходится на запросы котировок (57%), но основной бюджет таких закупок размещался через аукционы (88%).
- Снижение первоначальной цены на торгах характерно для большинства закупок (75% всех заключенных контрактов). Однако по числу контрактов со снижением цены на торгах и по размерам относительного снижения цен лидируют запросы котировок: экономия 16% от первоначальной цены контракта, при этом по конкурсам экономия составляет 14%, по аукционам – только 7%.
- Наиболее конкурентный способ размещения заказа для данной бюджетной организации – котировки, наименее конкурентный – аукционы (более половины аукционов проводилось с участием только одного поставщика).
- Сроки исполнения контракта чаще не соблюдаются в случае заключения контракта через конкурс, однако наиболее длительные задержки с исполнением имеют место в случае аукционов.
- Наименее «проблемными» с точки зрения исполнения контракта являются аукционы. При этом «проблемные» контракты оказываются многократно крупнее по своим размерам (на 5% «проблемных» для данного заказчика контрактов пришлось 48% общего бюджета закупок).

- Применительно к «проблемным» контрактам только в 1 случае из 10 данная бюджетная организация обращалась в суд.

Базовые гипотезы и методология эконометрического исследования

Опираясь на рассмотренную описательную статистику, мы можем сформулировать следующие базовые гипотезы для эконометрического исследования:

1. В части анализа экономии от снижения цен на торгах:
 - a. Цены будут сильнее снижаться при наличии конкуренции на торгах (измеряемой числом поставщиков, допущенных к участию в торгах).
 - b. Масштаб снижения цен на торгах зависит от способа размещения заказа. В частности, при использовании аукционов цены могут снижаться в меньшей степени в силу больших возможностей сговора между поставщиками.
2. В части анализа проблем с исполнением контрактов:
 - a. Как задержки в реализации контрактов, так и иные проблемы с их исполнением будут более характерны для крупных закупок. При прочих равных условиях некомпетентные и/или недобросовестные поставщики будут стремиться к участию в торгах по более крупным закупкам, так как в этом случае они будут рассчитывать на большую прибыль (неверно оценивая собственные возможности исполнить контракт) либо получат большие выигрыши от заведомого неисполнения контракта.
 - b. В силу ограничений по использованию качественных и репутационных критериев отбора проблемы с исполнением контрактов чаще будут наблюдаться при размещении заказов через аукционы и запрос котировок – в сравнении с конкурсами.
 - c. Проблемы с исполнением контрактов более вероятны в тех случаях, когда на торгах наблюдалось существенное снижение цен – поскольку оно может быть следствием демпинга и служить сигналом о рисках невыполнения или задержках сроков выполнения контракта.
 - d. Проблемы с исполнением контрактов (фиксируемые через данные о контрактах, исполненных не в полном объеме с проблемами для заказчика или расторгнутых через суд) чаще будут возникать по контрактам, срок которых истекает в IV квартале. Это предопределяется требованиями Бюджетного кодекса, который не разрешает переносить остатки бюджетных средств на следующий календарный год, и ограниченными в силу этого возможностями адаптации контрактов в условиях срыва обязательств со стороны поставщиков.

Для проверки этих гипотез мы использовали ряд регрессионных моделей. В случае с анализом масштабов снижения цен на торгах были выбраны линейные модели с зависимой переменной, которая измерялась в процентах снижения цен на торгах по отношению к начальной цене закупки. В качестве объясняющих в модель были включены такие переменные, как число заявок, допущенных к торгам, способ размещения заказа (котировки, аукционы, конкурсы), квартал исполнения заказа. Для

СПОСОБЫ ЗАКУПОК В РОССИИ И ИХ ХАРАКТЕРИСТИКИ: ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ НА МИКРОДАННЫХ

учета специфики закупаемых благ были использованы группировки контрактов на основе классификаций Nelson-Darby-Karni и товар–работа–услуга (и соответственно были построены две спецификации рассматриваемой модели).

Для анализа проблем с исполнением контрактов были оценены два типа моделей - линейная и probit. В первой из них зависимой переменной выступали задержки представления в управление закупок организации-заказчика документов по закрытию контракта. Во второй модели была использованная бинарная зависимая переменная, построенная на основе данных о контрактах, исполненных не в полном объеме с проблемами для заказчика или расторгнутых через суд. В обоих случаях в модели были включены те же объясняющие и зависимые переменные, которые использовались на предшествующей стадии при анализе масштабов снижения цен. При этом снижение цен на торгах было добавлено в обе модели в качестве самостоятельной объясняющей переменной.

Результаты регрессионного анализа

Комментируя результаты, полученные при моделировании снижения цен на торгах (см. таблицу 2), мы можем отметить следующее:

- 1) Наибольшее снижение цен на торгах происходит для доверительных товаров – в среднем на 8% больше, чем для инспекционных товаров, и на 6% больше, чем для экспериментальных товаров. По нашему мнению этот результат связан с тем, что при закупках инспекционных и экспериментальных благ (качество которых фиксируется и проверяется) поставщик в ценовой конкуренции ограничен уровнем себестоимости. Напротив, при закупках доверительных благ (качество доверительных благ в принципе трудно оценить и сложно оспорить в суде) при отборе по критерию наименьшей цены у поставщиков возникают неограниченные стимулы к демпингу.
- 2) Падение цен при проведении аукционов меньше, чем при других процедурах размещения (приблизительно на 3% при прочих равных условиях).
- 3) Увеличение степени конкуренции на торгах, измеряемое в количестве допущенных к рассмотрению заявок, способствует снижению цены.
- 4) Для более крупных закупок характерно меньшее снижение цен.

Таблица 2. Результаты оценки моделей для снижения цены на торгах (в %)

Номер модели		Модель1.	Модель2.
Тип модели		Линейная	Линейная
Характеристика закупки	Набор переменных, включенных в модель	Зависимая переменная	
		Снижение цены	Снижение цены
Тип закупаемого блага по классификации Nelson -Darby - Karni	Инспекционные ^{b)}	Выделенная категория	
	Экспериментальные ^{b)}	1.85*	
	Доверительные ^{b)}	7.91***	

СПОСОБЫ ЗАКУПОК В РОССИИ И ИХ ХАРАКТЕРИСТИКИ:
ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ НА МИКРОДААННЫХ

Номер модели		Модель1.	Модель2.
Тип закупки по стандартной классификации	Товар ^{b)}	Выделенная категория	
	Работа ^{b)}		3.24**
	Услуга ^{b)}		0.69
Способ размещения заказа	Котировки ^{b)}		
	Аукционы а) , ^{b)}	-3.02***	-3.48***
	Конкурсы ^{b)}	-1.79	-0.975
Год размещения заказа	2008 ^{b)}	-1.36	-1.63*
	2009-2010 ^{b)}	Выделенная категория	
Квартал выполнения заказа	I-III ^{b)}	Выделенная категория	
	IV ^{b)}	0.39	0.26
Число заявок, допущенных к рассмотрению	Число допущенных заявок	4.59***	4.56***
Продолжительность контракта (в днях)	Продолжительность	-3.8*10 ⁻⁴	2.6*10 ⁻³
Бюджет заявки	Бюджет	-3.68*10 ^{-9**}	-5.44*10 ^{-9**}
Тип структурного подразделения - заказчика закупки		2.98**	4.44***
R^2		0.33	0.32
Число наблюдений		1356	1356

*, **, *** - коэффициент значим при 10%, 5%, 1%

а) в том числе электронные

б) переменная является бинарной

Полученные результаты оценки влияния характеристик контракта на сроки задержки в его исполнении (см. таблицу 3) приводят к следующим заключениям:

- 1) Как задержки с исполнением, так и иные проблемы чаще наблюдаются для крупных контрактов. Соответственно, на них целесообразно концентрировать свое внимание госзаказчикам и регулирующим органам.
- 2) Вероятность проблем с исполнением контрактов возрастает при размещении заказа на аукционе. Это отличие аукционов от конкурсов и запроса котировок может объясняться тем, что запрос котировок применяется для небольших закупок, в рамках которых потенциальный выигрыш от оппортунистического поведения для поставщика невелик. В свою очередь на конкурсе заказчик может защитить себя, используя оценку качества заявки. На аукцион же выставляются крупные контракты, при этом использование критериев качества

**СПОСОБЫ ЗАКУПОК В РОССИИ И ИХ ХАРАКТЕРИСТИКИ:
ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ НА МИКРОДАННЫХ**

заявки и деловой репутации запрещено, что расширяет возможности для оппортунизма со стороны недобросовестных поставщиков.

- 3) Значимый фактор проблем с исполнением контрактов связан с невозможностью переноса остатков бюджетных средств на следующий год, что проявляется в «эффекте IV квартала». Результаты регрессионного анализа показывают, что по контрактам, истекающим в I-III кварталах, заказчик при возникновении проблем может неформально продлевать действие контракта, заставляя поставщика выполнить свои обязательства. В IV квартале возможности такой адаптации условий закупок объективно ограничены и это приводит к существенному росту числа «проблемных» контрактов.

Таблица 3. Результаты оценки моделей с задержкой в выполнении контракта и модели с «проблемными» контрактами

Номер модели		Модель3.	Модель4.	Модель5.	Модель6.
Тип модели		Линейная	Линейная	Пробит	Пробит
Характеристика закупки	Набор переменных, включенных в модель	Зависимая переменная			
		Задержка	Задержка	Проблемы	Проблемы
		Коэффициент	Коэффициент	Предельный эффект	Предельный эффект
Тип закупаемого блага по классификации Nelson - Darby - Karni	Инспекционные ^{b)}	Выделенная категория			
	Экспериментальные ^{b)}	4.63***		1.6*10 ⁻³	
	Доверительные ^{b)}	3.23		-0.02	
Тип закупки по стандартной классификации	Товар ^{b)}	Выделенная категория			
	Работа ^{b)}		3.95*		0.03
	Услуга ^{b)}		2.77		-0.02
Способ размещения заказа	Котировки ^{b)}	Выделенная категория			
	Аукционы ^{a), b)}	2.16	2.10	0.02*	0.01
	Конкурсы ^{b)}	1.56	1.54	-	-
Год размещения заказа	2008 ^{b)}	6.08**	5.99**	-0.01	-0.01
	2009-2010 ^{b)}	Выделенная категория			

СПОСОБЫ ЗАКУПОК В РОССИИ И ИХ ХАРАКТЕРИСТИКИ:
ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ НА МИКРОДАННЫХ

Номер модели		Модель3.	Модель4.	Модель5.	Модель6.
Квартал выполнения заказа	I-III ^{b)}	Выделенная категория			
	IV ^{b)}	-4.48***	-4.76***	0.03***	0.03***
Число заявок, допущенных к рассмотрению	Число допущенных заявок	-0.21	-0.24	8.2*10 ⁻⁴	
Продолжительность контракта (в днях)	Продолжительность	-2.9*10 ⁻⁵	3.3*10 ⁻³	5.2*10 ⁻⁵	3.6*10 ⁻⁴
Бюджет заявки	Бюджет	3.29*10 ⁻⁸ ***	3.21*10 ⁻⁸ ***	1.38*10 ⁻⁹ ***	1*10 ⁻⁹ **
Тип структурного подразделения - заказчика закупки		-0.85	-0.5	-0.01	-2.2*10 ⁻³
R^2		0.025	0.023		
Pseudo R^2				0.08	0.09
Число наблюдений		1350	1350	1356	1356

4) *, **, *** - коэффициент значим при 10%, 5%, 1%

5) а) в том числе электронные

6) б) переменная является бинарной

Основные выводы и рекомендации для экономической политики

По итогам проведенного анализа в качестве основных выводов мы можем констатировать следующее:

- Снижение цен на торгах является массовым явлением (в рассматриваемой бюджетной организации оно затрагивало 75% всех контрактов) и это есть позитивное следствие принятия 94-ФЗ.
- В сравнении с другими способами закупок аукционы оказываются наименее конкурентной процедурой — как по числу участников, так и по снижению цен. Это может быть связано с практикой сговора между поставщиками, а также с более высокими издержками участия в аукционах.
- Вопреки частым заявлениям госзаказчиков о негативном влиянии демпинга, наш анализ не выявил связи между снижением цен на торгах и проблемами с исполнением контрактов.

СПОСОБЫ ЗАКУПОК В РОССИИ И ИХ ХАРАКТЕРИСТИКИ: ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ НА МИКРОДААННЫХ

- Задержки в оплате контракта выступают как способ давления на поставщиков, нарушающих свои обязательства.
- Запрет на перенос средств на следующий год и невозможность продления контрактов в IV квартале ведут к росту числа «проблемных» контрактов.
- Проблемы с исполнением возникают по относительно небольшому числу контрактов. Соответственно, на них целесообразно концентрировать свое внимание как госзаказчикам, так и регулирующим органам.
- Обращение в суд по «проблемным» контрактам наблюдается только в 1 случае из 10. Это, по-видимому, отражает неэффективность урегулирования споров между заказчиками и поставщиками в судебном порядке.

Необходимо подчеркнуть, что все эти выводы основываются на данных лишь одной бюджетной организации, которая не может рассматриваться как типичная. Для получения более обоснованных выводов необходим анализ данных разных госзаказчиков. Мы полагаем, что для такого анализа вполне могут использоваться алгоритмы, предложенные в данной статье.

Вместе с тем для полноценной организации подобного анализа на федеральном уровне нужен ряд простых технологических шагов, включая представление отчетных документов в формате электронных таблиц (в Excel), что, например, уже давно делается при сдаче документов в налоговые инспекции; указание кодов ОКП для закупаемых товаров, работ и услуг (это существенно облегчит поиск однотипных закупок); разработка ФАС, МЭР и Росстатом для госзаказчиков унифицированного программного обеспечения, которое позволит снизить издержки на подготовку отчетности и упростит ее анализ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Юдкевич М.М., Пивоварова С.Г. Классификация благ и выбор оптимальной процедуры в системе государственных закупок» // Госзаказ: управление, размещение, обеспечение, 2009, № 18.
2. Яковлев А.А., Демидова О.А. Реформа системы госзакупок и практика отбора поставщиков для государственных нужд в России в 2004 и 2008 годах // Экономический журнал ВШЭ, 2010, № 2.
3. Bandiera O., Prat A. and Valletti T. Active and Passive Waste in Government Spending: Evidence from a Policy Experiment // American Economic Review, 2009, Vol.99, No.4, p.1278-1308.
4. Crocker K.J., Reynolds K.J. The efficiency of incomplete contracts: an empirical analysis of air force engine procurement // RAND Journal of Economics, Vol.24, No.1, Spring 1993, p.126-146.
5. Darby M. R., Karni E. Free Competition and Optimal Amount of Fraud // Journal of Law and Economics. 1973. Vol. 16. № 1. P. 67-88.
6. Nelson Ph. Information and Consumer Behavior // Journal of Political Economy. 1970. Vol. 78. № 2. P. 311-329.

**КУЗНЕЦОВА И.В., АНИСИМОВА Е.Б., БАРСУКОВА Л.В.,
БОГОРАД Е.Л., ГЛАДКОВА Е.Г., КРЮКОВА Е.Н., ОЛЯНЕНКО А.В.**

АНАЛИЗ ИСПОЛНЕНИЯ ДЕМПИНГОВЫХ КОНТРАКТОВ В 2010 ГОДУ

Ключевые слова: исполнение контракта, аукцион, электронная торговая площадка, демпинг, реестр контрактов

Предмет исследования

Заключение и исполнение контрактов по заказам, размещенным путем проведения открытых аукционов в электронной форме на федеральных электронных площадках в соответствии с требованиями главы 3.1. Федерального закона 94-ФЗ в 2010 году.

Объект исследования

Открытая часть федеральных электронных торговых площадок, уполномоченных на размещение заказа путем проведения открытых аукционов в электронной форме, Федерального реестра контрактов и Единого реестра государственных и муниципальных контрактов.

В настоящей статье объектом исследования являются **три федеральные торговые площадки [1]:**

(<http://zakazrf.ru/> – ЭП государственного унитарного предприятия «Агентство по государственному заказу, инвестиционной деятельности и межрегиональным связям Республики Татарстан» (сокращенно ЭП Татарстана или Площадка ГУП «АГЗРТ»);

КУЗНЕЦОВА ИРИНА ВЛАДИМИРОВНА, АНИСИМОВА ЕЛЕНА БОРИСОВНА,
БАРСУКОВА ЛЮДМИЛА ВЛАДИМИРОВНА, БОГОРАД ЕЛЕНА ЛЬВОВНА,
ГЛАДКОВА ЕЛЕНА ГРИГОРЬЕВНА, КРЮКОВА ЕЛЕНА НИКОЛАЕВНА,
ОЛЯНЕНКО АЛЕКСАНДР ВАСИЛЬЕВИЧ

Институт управления закупками и продажами им. А.Б. Соловьева НИУ ВШЭ

<http://roseltorg.ru/> – электронная площадка открытого акционерного общества «Единая электронная торговая площадка» (сокращенно ЭП Москвы или Площадка ОАО «ЕЭТП»);

<http://www.sberbank-ast.ru/> – площадка закрытого акционерного общества «Сбербанк – Автоматизированная система торгов» ЗАО «Сбербанк – АСТ» (сокращенно ЭП Сбербанка или Площадка ЗАО «Сбербанк-АСТ»);

Федеральный реестр контрактов (<http://reestrgek.roskazna.ru/index.php>) по контрактам, исполненным в 2010 году, и Единый реестр государственных и муниципальных контрактов (<http://zakupki.gov.ru/pgz/public/action/contracts>) (контракты, исполненные в 2011 году), реестры контрактов субъектов Российской Федерации (муниципальные контракты и государственные контракты заказчиков субъекта Российской Федерации).

Период исследования

Период мониторинга – 2010–2011 годы.

Анализируемые данные

В рассматриваемый период по данным площадок (Таблица 1) на ЭП объявлено и завершено 142 450 аукционов в электронной форме по правилам главы 3.1 94-ФЗ. Проанализировано 32 283 завершённых аукциона (22,66%) [2], в том числе 27,37% завершённых аукционов ЭП Москвы, 13,9% завершённых аукционов ЭП Сбербанка и 52,83% завершённых аукционов на ЭП Татарстана. Из проанализированных 32220 процедур состоявшиеся аукционы составили 8055 (25,0%), а несостоявшиеся – 23165 (71,8%). [2] Выявлено 618 завершённых электронных аукциона, на которых достигалось снижение цены свыше 50%, что составило 2,0% от завершённых аукционов. Из выбранного количества контрактов, ранее разделённых на 12 групп, условно выделённых по частоте закупок. В выборку включены 428 аукционов и заключённых по их результатам контрактов по 4 группам товаров (продукты – 1 группа, строительный подряд и ПИР – 4 группа, медикаменты и медоборудование – 5 группа, ЭВМ и оргтехника – 6 группа). Наиболее часто закупаемые группы 2 (транспортные средства) и 3 (ГСМ) в выборку не попали, поскольку по данным группам закупок в выборку мониторинга не выявлены аукционы со снижением начальной максимальной цены контракта свыше 50% цены контракта. С таким снижением цены в группе 1 – продукты 1,3% завершённых аукционов, в группе 4 строительный подряд и ПИР – 2,5%, в группе 5 медикаменты и медоборудование – 1,5%, в группе 6 ЭВМ и оргтехника – 4,7%.

Результаты, обсуждение, выводы

Распределение по ЭП выбранных для анализа аукционов и контрактов с демпингом свыше 50% в разрезе групп выглядит следующим образом (Таблица 2):

АНАЛИЗ ИСПОЛНЕНИЯ ДЕМПИНГОВЫХ КОНТРАКТОВ В 2010 ГОДУ

Таблица № 1

группа	общее количество объявленных ЭА			В т.ч. состоявшиеся			В т.ч. несостоявшиеся			Имеют статус "завершенные"		Имеют статус "заказчик отказался"		кол-во контрактов со снижением НМЦК свыше 50%		от общего кол-ва объявленных ЭА	От кол-ва завершенных ЭА	От кол-ва состоявшихся
	кол-во	кол-во	%	кол-во	%	кол-во	%	кол-во	%	кол-во	%	кол-во	%	%	%	%		
1	5012	1551	30,9	3113	62,1	4664	93,1	348	6,9	61	1,2	1,3	3,9					
2	1044	89	8,5	914	87,5	1003	96,1	41	3,9	0	0	0	0,0					
3	2430	250	10,3	2108	86,7	2358	97,0	72	3,0	0	0	0	0,0					
4	7424	2227	30,0	4970	66,9	7197	96,9	227	3,1	182	2,5	2,5	8,2					
5	5431	1341	24,7	3959	72,9	5300	97,6	131	2,4	79	1,5	1,5	5,9					
6	2316	912	39,4	1361	58,8	2273	98,1	43	1,9	106	4,6	4,7	11,6					
7	2653	512	19,3	2069	78,0	2581	97,3	72	2,7	65	2,5	2,5	12,7					
8	887	80	9,0	787	88,7	867	97,7	20	2,3	17	1,9	2,0	21,3					
9	672	123	18,3	537	79,9	660	98,2	12	1,8	17	2,5	2,6	13,8					
10	453	140	30,9	303	66,9	443	97,8	10	2,2	10	2,2	2,3	7,1					
11	441	135	30,6	301	68,3	436	98,9	5	1,1	11	2,5	2,5	8,1					
12	3520	695	19,7	2743	77,9	3438	97,7	82	2,3	70	2,0	2,0	10,1					
	32 283	8 055	25,0	23 165	71,8	31 220	96,7	1 063	3,3	618	1,9	2,0	7,7					

Таблица № 2

Группа	Всего из выборки мониторинга ЭА				Выборка
	Москва	Сбербанк	Татарстан	Всего	Всего
1	16	23	24	63	61
4	74	73	36	183	182
5	31	38	15	84	79
6	21	52	42	115	106
Итого	142	186	117	445	428

Исполнение контрактов анализировалось по 428 включенным в выборку завершенным электронным аукционам.

При этом в реестрах контрактов [3] найдены сведения о 373 контрактах, т.е. около 12,9% от общего количества аукционов с демпингом [4] свыше 50% не найдены в реестрах контрактов. Эти контракты могут быть не заключены, в связи с тем, что заказчик или поставщик уклонились от заключения контракта. В случае заключения контрактов сведения о них могли быть не занесены или некорректно занесены в реестр контрактов заказчиком или же контракты могли быть заключены и немедленно расторгнуты по соглашению сторон без занесения сведений в реестр контрактов. Кроме того, эксперты констатировали существенные проблемы открытого поиска информации по контрактам, которые мы изложим в конце статьи.

Распределение найденных контрактов по группам закупок отражено в Таблице 3; здесь же показаны степени исполнения контрактов и соблюдение сроков исполнения.

По 1 группе – продукты по 61 завершенному аукциону в реестрах найдено 52 контракта (85,2%). Анализируемые контракты можно условно разделить на 4 группы:

- 1) исполнено 24 контракта (46,2%); в том числе:
досрочно – 11 контрактов (45,8%);
вовремя – 8 контрактов (33,3 %);
с нарушением сроков (с опозданием) – 5 контрактов (20,8%)
- 2) находятся в процессе исполнения (по данным реестров) – 2 контракта (3,8%)
- 3) контракт исполняется с нарушением сроков – 21 контракт (40,4%)
- 4) расторгнуто по соглашению сторон – 3 контракта (5,8%).

По 4 группе – строительный подряд и ПИР по 182 завершенным аукционам в реестрах найдено 167 контрактов (91,8%).

«История» контрактов:

- 1) исполнено 127 контрактов (76,0%); в том числе:
досрочно – 42 контракта (33,1%);
вовремя – 65 контрактов (51,2%);
с нарушением сроков (с опозданием) – 20 контрактов (15,7%)
- 2) находятся в процессе исполнения (по данным реестров) 8 контрактов (4,8%)
- 3) контракт исполняется с нарушением сроков – 25 контрактов (15,0%)
- 4) расторгнуто по соглашению сторон – 7 контрактов (4,2%).

По 5 группе – медикаменты и медоборудование по 79 завершенному аукциону в реестрах найдено 62 контракта (78,5%).

«История» анализируемых контрактов:

- 1) исполнено 40 контрактов (64,5%); в том числе:
досрочно – 10 контрактов (25,0%);
вовремя – 26 контрактов (65,0 %);
с нарушением сроков (с опозданием) – 4 контракта (10,0%);

АНАЛИЗ ИСПОЛНЕНИЯ ДЕМПИНГОВЫХ КОНТРАКТОВ В 2010 ГОДУ

по 4 гр.						группа
19434	2273	5300	7197	4664	кол-во	общее кол-во завер- шенных процедур
428	106	79	182	61	кол-во	контракты с дем- пингом свыше 50%
2,2%	4,7%	1,5%	2,5%	%		
373	92	62	167	52	кол-во	контракт найден
87,1	86,8	78,5	91,8	% к контрактам с дем- пингом		
55	14	17	15	9	кол-во	контракт не найден
12,9	13,2	21,5	8,2	% к контрактам с дем- пингом		
271	80	40	127	24	кол-во	Всего
72,7	87,0	64,5	76,0	% к найденным		
88	25	10	42	11	кол-во	исполнен досрочно
23,6	31,3	25,0	33,1	% к исполненным		
137	38	26	65	8	кол-во	исполнен вовремя
36,7	47,5	65,0	51,2	% к исполненным		
46	17	4	20	5	кол-во	исполнен с опозда- нием
12,3	21,3	10,0	15,7	% к исполненным		
26	4	12	8	2	кол-во	исполняется
7,0	4,3	19,4	4,8	% к найденным		
59	4	9	25	21	кол-во	контракт исполня- ется с нарушением сроков
15,8	4,3	14,5	15,0	% к найденным		
15	4	1	7	3	кол-во	расторгнут по со- гласию сторон
4,0	4,3	1,6	4,2	% к найденным		

ИСПОЛНЕН

Таблица № 3

АНАЛИЗ ИСПОЛНЕНИЯ ДЕМПИНГОВЫХ КОНТРАКТОВ В 2010 ГОДУ

2) находятся в процессе исполнения (по данным реестров) – 12 контрактов (19,4%);

3) контракт исполняется с нарушением сроков – 9 контрактов (14,5%);

4) расторгнуто по соглашению сторон – 1 контракт (1,6%).

По 6 группе – ЭВМ и оргтехника по 61 завершённому аукциону в реестрах найдено 92 контракта (86,8%).

«История» анализируемых контрактов:

1) исполнено 80 контрактов (87,0%); в том числе:

досрочно – 25 контрактов (31,3%);

вовремя – 38 контрактов (47,5 %);

с нарушением сроков (с опозданием) – 17 контрактов (21,3%);

2) находятся в процессе исполнения (по данным реестров) 4 контракта (4,3%)

3) контракт исполняется с нарушением сроков – 4 контракта (4,3%)

4) расторгнуто по соглашению сторон 4 контракта – (4,3%).

Больше всего не найдено заключённых контрактов по группе медикаменты и медоборудование, наиболее «легко» в реестре контрактов обнаруживаются сведения о контрактах 4 группы по строительному подряду и проектно-изыскательским

Диаграмма 1. История демпинговых контрактов по 4 группам в целом



АНАЛИЗ ИСПОЛНЕНИЯ ДЕМПИНГОВЫХ КОНТРАКТОВ В 2010 ГОДУ

работам. Разница между этими двумя группами закупок по возможности найти контракт в реестре 13,3%.

«История» найденных контрактов по четырем группам в целом, по трем площадкам представлена на Диаграмме 1: исполнено 72,4% контрактов, исполняется 7%, исполняется с нарушением сроков 15,8%, расторгнуто по соглашению сторон 4% контрактов.

Стоит отметить, что данные, отраженные в графе «контракт исполняется с нарушением сроков» выявлены по отсутствию в реестре сведений о фактической дате исполнения и данных по оплате контракта. Если по каким-либо причинам заказчик не разместил сведения о дате фактического исполнения контракта, то такие контракты были также отнесены в категорию «исполняется» или, в случае истечения срока контракта, «контракт исполняется с нарушением сроков».

Проблемными являются и расторгнутые контракты по согласию сторон — их выявлено в целом 4% и контракты, исполненные с нарушением сроков — их соответственно 15,8%. Совокупно они составляют около 20% от всех демпинговых контрактов, включенных в выборку. Таким образом, гипотеза о неисполнении или проблемах в исполнении большинства демпинговых контрактов, неоднократно высказываемая заказчиками, реестрами контрактов не подтверждается. Это не большая часть контрактов и даже не их треть, хотя представляет довольно большую проблему для заказчиков. С учетом количества случаев демпинговых аукционов, контракты по результатам которых найти не удалось, количество проблемных контрактов максимально может возрасти до 30% от всех случаев демпинговых аукционов.

На Диаграмме 2 показана «история» исполненных контрактов по срокам по 4 условно выбранным группам закупок. Основную массу составляют контракты, исполненные вовремя — 36,7% (от общего количества исполненных контрактов). Досрочно (до истечения срока исполнения контракта) исполнено 23,6% контрактов. Лишь небольшую часть из общего числа исполненных контрактов занимают контракты с опозданием сроков исполнения — 12,3%.

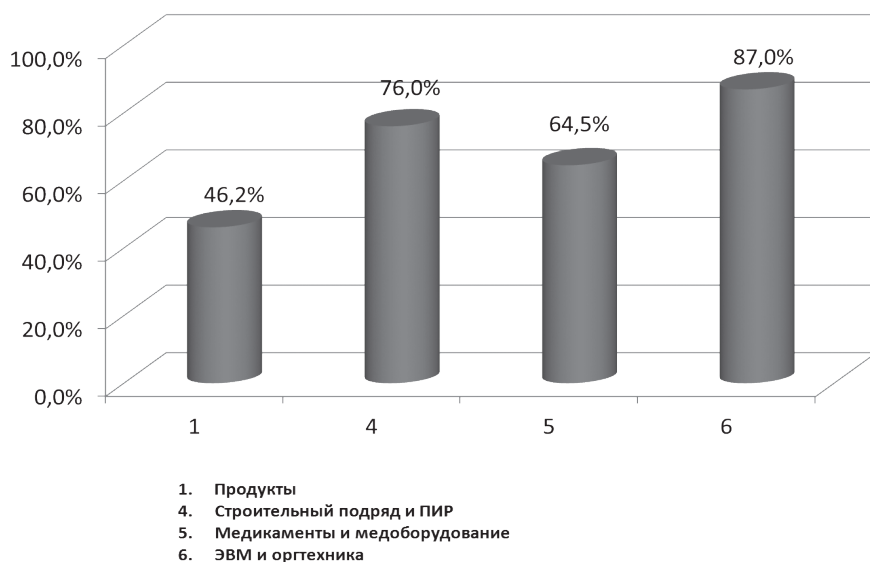
Доля исполненных контрактов с демпингом выше 50% по группам закупок (Диаграмма 3) значительно выше в группе «ЭВМ и оргтехника» с большей конкурентностью закупок — 87,0% [5]. Закупки строительного подряда и ПИР значительно меньше (на 11%) исполненных контрактов. С таким же разрывом — 12% еще меньше исполняются контракты на закупку медикаментов и медоборудования. Катастрофически не исполняются демпинговые контракты только в группе 1 — при закупке продуктов питания, где исполняется менее половины заключенных демпинговых контрактов.

История исполненных контрактов с демпингом свыше 50% в разрезе выбранных групп (Диаграммы № 4–6). Закупки продуктов питания чаще исполняются досрочно (в 45,8%), в то время как досрочная поставка медикаментов и медоборудования составляет всего 25,6%. Однако, «вовремя исполненные контракты» по этой группе дают лучшую картину среди всех четырех анализируемых групп — 66,7%, тогда как такие же контракты по продуктам питания занимают нижнюю позицию — лишь 33,3%. В категории «контракты, исполненные с опозданием»,

Диаграмма 2. История исполненных контрактов



Диаграмма 3. Исполненные демпинговые контракты по группам закупок



АНАЛИЗ ИСПОЛНЕНИЯ ДЕМПИНГОВЫХ КОНТРАКТОВ В 2010 ГОДУ

Диаграмма 4. Контракты, исполненные до истечения срока

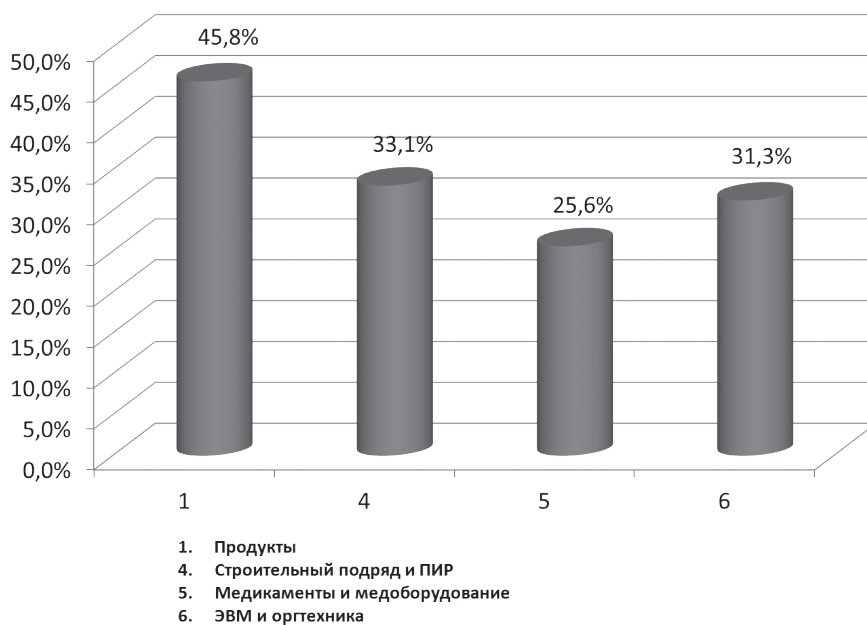
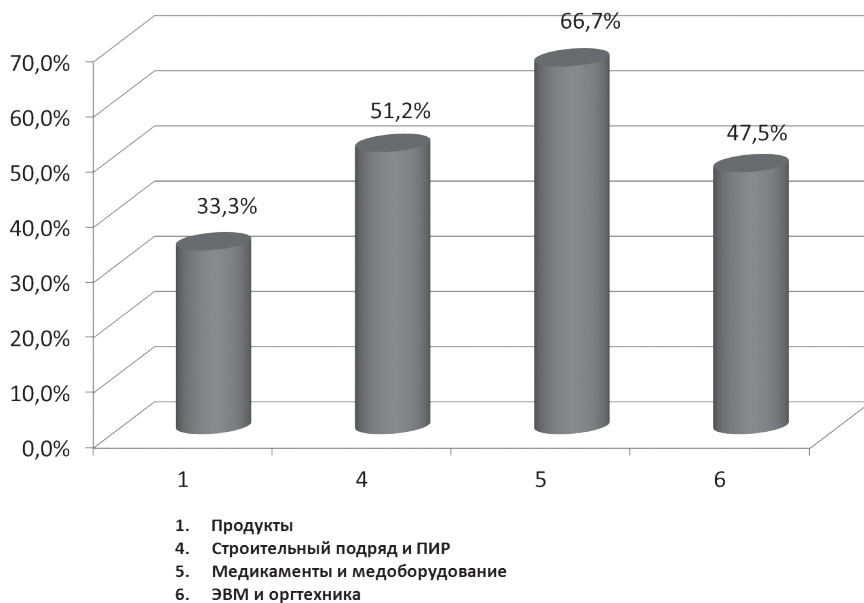


Диаграмма 5. Контракты, исполненные в срок по группам закупок



АНАЛИЗ ИСПОЛНЕНИЯ ДЕМПИНГОВЫХ КОНТРАКТОВ В 2010 ГОДУ

Диаграмма 6. Контракты, исполненные с нарушением сроков

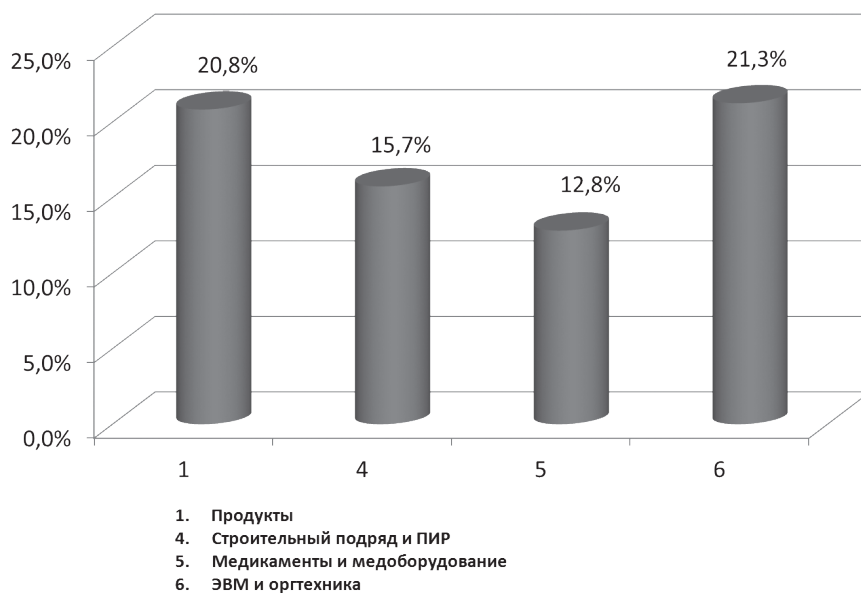


Диаграмма 7. Контракты, исполняемые с нарушением сроков

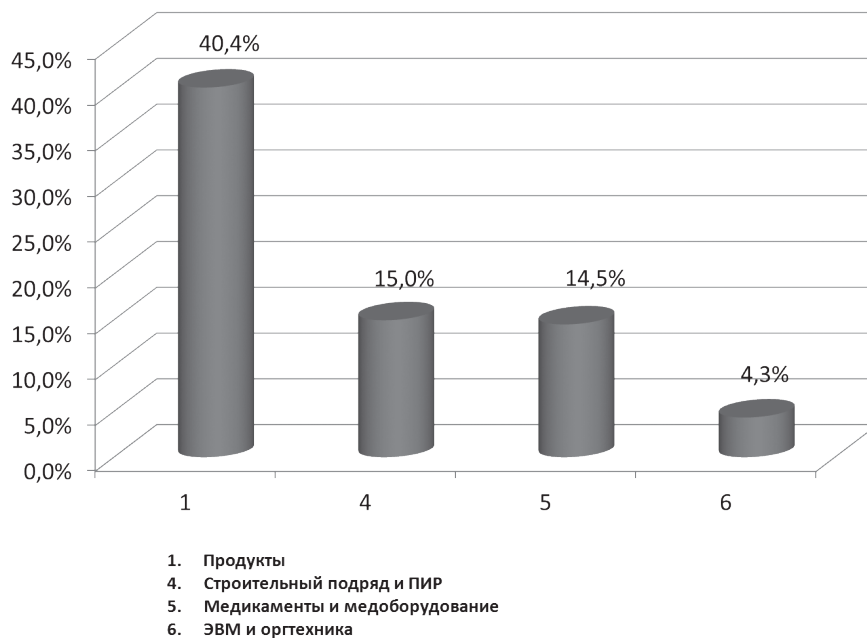
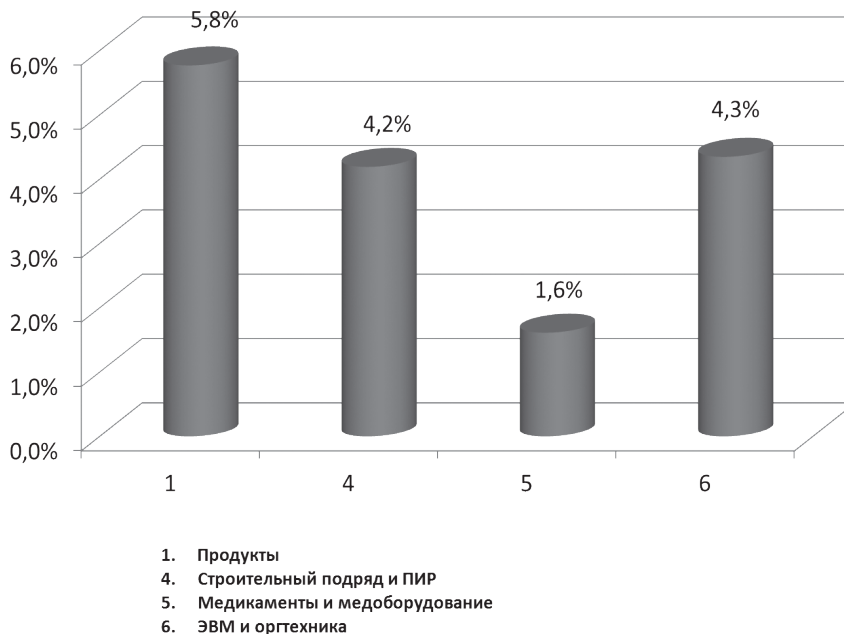


Диаграмма 8. Контракты, расторгнутые по согласию сторон



лидирует группа 6 «ЭВМ и оргтехника» – 21,3%, немного отстает от нее группа 1 «продукты» – 20,8%. Лучше всего по срокам исполняются контракты 5 группы (медикаменты и медоборудование), которые исполняются с опозданием сроков только в 12,8% случаев.

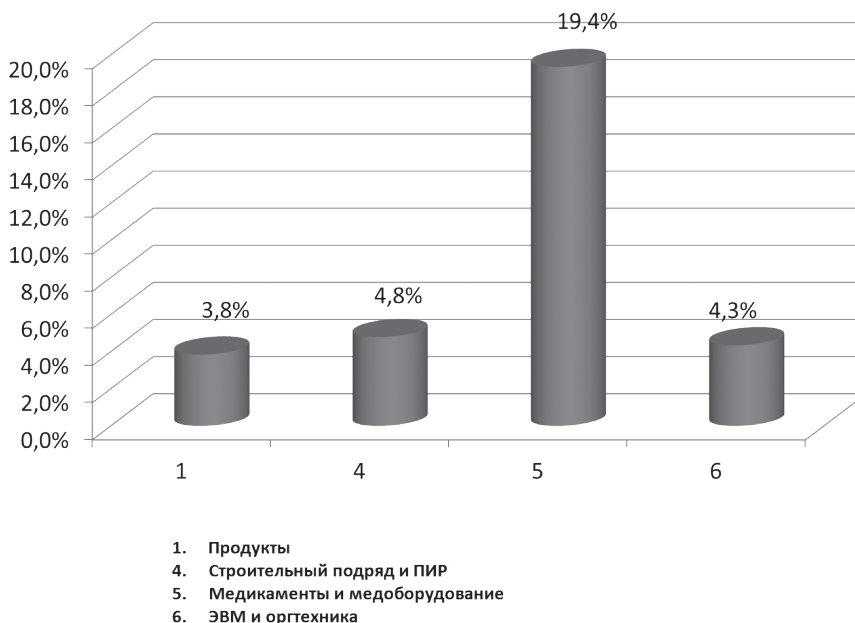
По числу контрактов, исполняемых с нарушением сроков, с большим отрывом от других групп лидирует 1 группа (продукты) – 40,4% (Диаграмма 7), также данная группа опережает все остальные по категории «контракты, расторгнутые по согласию сторон» (Диаграмма 8). Меньше всего контрактов, исполняемых с нарушением сроков, приходится на 6 группу (ЭВМ и оргтехника) – 4,3%, а «контрактов, расторгнутых по согласию сторон», на 5 группу (медикаменты и медоборудование) – 1,6%.

Однако, по этой группе больше всего контрактов, находящихся в в стадии исполнения – 19,4%, в то время как по остальным группам этот процент колеблется в пределах 3,8–4,8 % (Диаграмма 9).

Проблемы поиска контрактов в реестрах

Поскольку значительное количество контрактов по демпинговым аукционам найти так и не удалось, остановимся на проблемах открытого поиска в федеральном и региональных реестрах контрактов.

Диаграмма 9. Контракты, находящиеся в стадии исполнения



Поиск в Федеральном реестре контрактов

1. Поиск по номеру извещения оказался практически неэффективен. Часто номер извещения на аукционной площадке не совпадает с номером извещения в Реестре контрактов:

А) заказчик вносит номера по своему усмотрению;

Б) номера вносятся некорректно (заказчик добавляет лишние пробелы, значок «№», заменяет латинские буквы русскими, либо вообще указывает числа).

Примеры:

1.1 Заказчик «Государственное учреждение – региональное отделение Фонда социального страхования Российской Федерации по Республике Татарстан» [6]. Не найден контракт по номеру извещения, т.к. заказчик написал значок «№» перед номером извещения – №04.02.10-1062-ОАЭФ.

1.2 Ссылка <http://etp.zakazrf.ru/ViewReduction.aspx?id=2709>. Не найден контракт по номеру извещения, т.к. заказчик вместо латинских букв использовал кириллицу в номере извещения.

2. Поиск по наименованию заказчика часто не удается, т.к. поисковая система не «работает» по сокращенному или неполному названию. Результаты поиска есть только в случае полного наименованию заказчика, именно так, как он аккредитован.

3. Наиболее оптимален поиск по ИНН заказчика и ИНН поставщика. Так было найдено примерно 70% контрактов. Но и этот метод поиска не всегда оказывался результативным. Также результативен поиск по способу размещения и датам заключения контракта. Однако и по этим фильтрам отмечены случаи внесения в реестр заказчиком неверного названия способа размещения заказа — вместо «открытый аукцион в электронной форме» стоит «открытый аукцион». Кроме того, часто на запрос (ответ длится от 5 до 15 и более минут) появляется «список» контрактов на многих страницах. Просмотр списка и поиск нужного контракта отнимает много времени.

Был проведен своеобразный тест: по уже найденному контракту, по конкретным параметрам произведен новый поиск в надежде быстро получить искомый ответ.

Поиск осуществлялся в Реестре государственных контрактов (Федеральное казначейство) по ИНН заказчика, способу размещения заказа и датам (предполагаемым, по протоколу подведения итогов аукциона). По запросу получено 5 страниц данных; их просмотр занял 25 минут. Контракт был найден. Для проверки возможностей поиска была проделана обратная задача: в поиск были заданы конкретные параметры (№ реестровой записи, дата заключения контракта, ИНН заказчика). Запрос ничего не дал! Результаты на скриншотах 1–3 приводим ниже:

https://www.roseltorg.ru/auction/guiding/finishing_auction?id=10747

Поиск в реестрах контрактов субъектов РФ

Сложности возникали и при поиске контрактов в реестрах субъектов РФ (закупки для муниципальных нужд, а также для государственных нужд на средства субъектов РФ, по которым нет данных в федеральных реестрах).

Примеры:

1. Реестр контрактов на сайте Республики Татарстан [7]. Поиск контрактов на сайте весьма затруднен, так как размещены сразу несколько реестров и нет указаний, в каком реестре можно найти нужный контракт.

2. Реестр контрактов на сайте Свердловской области [8]. Поиск задан по нескольким параметрам, однако он «работает» только по наименованию заказчика и способу размещения заказа. В результате «выдается» большой список контрактов, поиск конкретного контракта требует много времени.

3. Сайт Ханты-Мансийского автономного округа — Югры для размещения заказов <http://ozhmao.ru/>. Поиск был задан по нескольким позициям, но результаты можно получить, как правило, по наименованию заказчика и способу размещения заказа.

4. Официальный сайт Чувашской Республики для размещения информации о государственных и муниципальных заказах <http://zakupki.cap.ru/reestri/WebNoticesStart0.htm> Поиск по заказчику и способу закупки; в «способе закупки» отсутствует «открытый аукцион в электронной форме». Вопрос: где же контракты по результатам электронных аукционов?

5. Портал закупок Ростовской области <http://www.torgi.donland.ru/> Поиск контрактов по любому сочетанию поисковых параметров результатов не дал.

→  https://www.roseltorg.ru/auction/guiding/finishing_auction?id=10747

Информация об аукционе

Общая информация об аукционе	
Номер аукциона	◆ A_10747
Название аукциона	Рыба навага мороженая неразделанная с головой 1 сорта глазированная
Описание аукциона	Открытый аукцион в электронной форме
Специализированная организация - организатор аукциона	ОАО "Единая электронная торговая площадка"
Основная информация	
Дата публикации извещения	08/02/2010 09:55
Дата и время начала подачи заявок на участие в аукционе	08/02/2010 09:55
Дата и время окончания подачи заявок на участие в аукционе	16/02/2010 10:00
Дата окончания срока рассмотрения заявок	19/02/2010 10:00
Дата и время начала аукциона	24/02/2010 10:00
Дата и время окончания аукциона	24.02.2010 13:00:41
Контактная информация организатора аукциона	117312, г. Москва, ул. Проспект 60-летия Октября, д.9; Телефон: (495) 727-18-77; Email: panteleeva@roseltorg.ru; Email: mia@roseltorg.ru; Email: inozemceva@roseltorg.ru; Email: kapitanov@roseltorg.ru; Email: porvatova@roseltorg.ru; Email: ginzburg@roseltorg.ru; Email: toporisheva@roseltorg.ru; Email: shernyakova@roseltorg.ru
Электронный адрес запросов по разъяснению положений аукциона	info@roseltorg.ru
Заказчик аукциона	ФГУ "ДВОУМТиВС МВД РФ"
Реквизиты заказчика	680000, Хабаровск, ул. Волочаевская, д.146; Телефон: (4212) 423120; Email: dvoumt_om@mail.kht.ru
Уполномоченный орган	
Реквизиты уполномоченного органа	
Источник финансирования	федеральный бюджет 2010г.
Размер обеспечения исполнения контракта, срок и порядок внесения средств	не предусмотрен
Срок, в течении которого победитель аукциона должен подписать проект контракта	в течение шести дней со дня получения проекта ГК
Сведения о валюте, используемой для формирования цены контракта и расчетов	Российский рубль (RUR)

Выводы:

1. В целом демпинговые контракты в 20% случаев дают сбой в исполнении, они максимальны в отношении закупки продуктов и минимальны при закупках ЭВМ и оргтехники, а также медикаментов, причем эти группы товаров приходится на конкурентные рынки, хотя по данным наших мониторингов заинтересованность поставщиков в поставке продуктов питания значительно ниже, чем при поставке ЭВМ и медикаментов.

2. Наиболее проблемными из демпинговых контрактов оказались контракты по поставке продуктов питания. Меньше всего проблем зафиксировано в «медицинских контрактах», однако их значительно больше находится в стадии исполнения. Следовательно, целесообразно при размещении заказа учитывать специфику

АНАЛИЗ ИСПОЛНЕНИЯ ДЕМПИНГОВЫХ КОНТРАКТОВ В 2010 ГОДУ

Скриншот 2

РЕЕСТР ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОНТРАКТОВ,
ЗАКЛЮЧЕННЫХ ПО ИТОГАМ РАЗМЕЩЕНИЯ ЗАКАЗОВ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ
КАЗНАЧЕЙСТВО

СТАТУС КОНТРАКТА
 В исполнении
 Исполнен
 Расторгнут

Дата последнего изменения записи с [] по []
 Дата заключения контракта с 10.03.2010 по []
 Фактическая дата исполнения/расторжения с [] по []

Номер реестровой записи: 389911000001
 Номер контракта: []

Способ размещения заказа: []

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЗАКАЗЧИК
 Код СРРПБС (?) [] ИНН 2721025301 КПП [] Наименование []

ИНФОРМАЦИЯ О ПОСТАВЩИКЕ
 ИНН [] КПП [] Наименование [] Место нахождения []

Дополнительные условия поиска

Для поиска по неполному значению используйте символы: "%" - любые символы и "_" - любой символ в данной позиции

Архивные файлы со сведениями из реестра государственных контрактов
 Требования к форматам текстовых файлов, используемых для передачи данных реестра государственных к
 внешним организациям

Поиск Сумма и количество Очистить В Excel

Скриншот 3

Архивные файлы со сведениями из реестра государственных контрактов
 Требования к форматам текстовых файлов, используемых для передачи данных реестра государственных ко
 внешним организациям

Поиск Сумма и количество Очистить В Excel

Номер ТОФК: [] Наименование ТОФК: [] Выгрузить в текстовый формат Памятка пользователя

Номер реестровой записи	Номер изменения	Дата последнего изменения записи	Заказчик			Источник финансирования контракта
			Наименование	ИНН	КПП	
1	2	3	4	5	6	7
По указанным параметрам сведений не найдено.						
Выбрано контрактов: 0						
Страницы: (всего: 0) <<< << < > >> >>>						

Статистика посещений

исполнения контрактов по проблемным группам и демпфировать эти риски с помощью как условий контракта, так и условий размещения заказа.

3. Значительную часть контрактов не удастся найти. Поиск занимает время на порядок большее, чем при поиске на официальном сайте размещения заказов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. <http://zakazrf.ru/>, <http://roseltorg.ru/>, <http://www.sberbank-ast.ru/>.
2. И.В. Кузнецова, Е.Б. Анисимова и др. Анализ практики применения открытых аукционов в электронной форме в 2010 году. Госзаказ: управление, размещение, обеспечение, № 23, стр. 80-96.
3. <http://reestrgek.roskazna.ru/index.php>, <http://zakupki.gov.ru/pgz/public/action/contracts>.
4. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. -2-е изд, испр.М.: ИНФА-М, 1999, 479 с., 1999.
5. Колыхалов П.И., Гладкова Е.Г., Трефилов Д.Н., Кондратьева Ю.С. Мониторинг государственного и муниципального заказа на IT-продукцию. ГОСЗАКАЗ: управление, размещение, обеспечение» № 11, 2008.
6. <http://zakazrf.ru/ViewReduction.aspx?id=1242>.
7. <http://www.agzrt.ru/ViewGenericPage.aspx?id=3>.
8. <http://62.177.47.242/opencms/opencms/svo/>.
9. <http://zakupki.cap.ru/reestri/WebNoticesStart0.htm>.
10. <http://ozhmao.ru/>.
11. <http://www.torgi.donland.ru/>.

ИВАНОВ А.Е.

СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: «ЭФФЕКТИВНОСТЬ» АУКЦИОНА И КОРРУПЦИОННОСТЬ КОНКУРСА

Ключевые слова: государственные закупки, аукцион, конкурс, критерий оценки

1. ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

На настоящий момент времени процесс становления отечественной системы государственных закупок можно условно разделить на четыре этапа.

Первый этап (1992–1997 гг.). В этот период был принят ряд документов, призванных стать правовой базой регулирования государственных закупок: Указ Президента РФ от 7 августа 1992 г. № 826 «О мерах по формированию Федеральной контрактной системы» и соответствующее постановление Правительства РФ о его реализации, Федеральный закон № 53-ФЗ «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд» и т.д. Тем не менее, на этом этапе проведение торгов при размещении государственного заказа не являлось обязательным, что соответствующим образом использовалось экономическими агентами и требовало совершенствования правовой базы.

ИВАНОВ АНДРЕЙ ЕВГЕНЬЕВИЧ, доцент кафедры государственного и муниципального управления Высшей школы менеджмента СПбГУ

СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: «ЭФФЕКТИВНОСТЬ» АУКЦИОНА И КОРРУПЦИОННОСТЬ КОНКУРСА

Второй этап (1997–2006 гг.). В этот промежуток времени были приняты правовые документы, которые должны были стать основой для формирования современной системы регулирования государственных закупок: Указ Президента РФ № 305 от 08.04.1997 г. «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд» и Федеральный закон № 97-ФЗ от 06.05.1999 г. «Об организации конкурсов на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд».

Следует отметить, что основные положения этих документов (прежде всего, Указа Президента РФ № 305) базировались, как это принято в мировой практике, на «Типовом законе о закупках товаров, строительных работ и услуг» (Model Law on Procurement of Goods, Construction and Services, ниже – Типовой закон), разработанным Комиссией по праву международной торговли ООН в 1994 г. В частности, допускалось использование открытых и закрытых, одно- и двухэтапных конкурсов, запроса котировок, открытый конкурс рассматривался как наиболее предпочтительный способ размещения государственного заказа.

Тем не менее, вышеупомянутые правовые документы оставляли значительный правовой вакуум в сфере размещения регионального и муниципального заказа¹, их положения (пп. 59-63 Указа Президента РФ № 305 и статья 4 Федерального закона № 97-ФЗ) не позволили выстроить надлежащую систему контроля процесса размещения заказа. По некоторым оценкам, в этот период времени коррупционное поведение могло быть констатировано в процессе заключения не менее, чем 99% государственных контрактов [10, p. 216].

Третий этап (2006–2009 гг.). Начало очередного этапа становления отечественной системы государственных закупок было связано с принятием Федерального закона № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (ниже – Федеральный закон).

Федеральный закон внес значительные изменения в процесс размещения государственного заказа. В оригинальном варианте закона:

- установлен исключительно низкий ценовой порог, превышение которого (начальной стоимостью контракта) исключает размещение заказа вне процедуры торгов²;
- сформулирован закрытый перечень случаев, в которых возможно размещение заказа у единственного источника;
- запрещены закрытые процедуры³ (за исключением размещения заказа на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг (ниже, если это не вызывает недоразумений, упоминание о товарах и услугах опускается), сведения о которых составляют государственную тайну);
- исключены двухэтапные процедуры размещения заказа;

¹ Федеральный закон № 97-ФЗ регламентировал только действия федеральных заказчиков.

² Конкурса или аукциона.

³ В зарубежной литературе употребляют термин «процедуры ограниченного (restricted) доступа».

СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: «ЭФФЕКТИВНОСТЬ» АУКЦИОНА И КОРРУПЦИОННОСТЬ КОНКУРСА

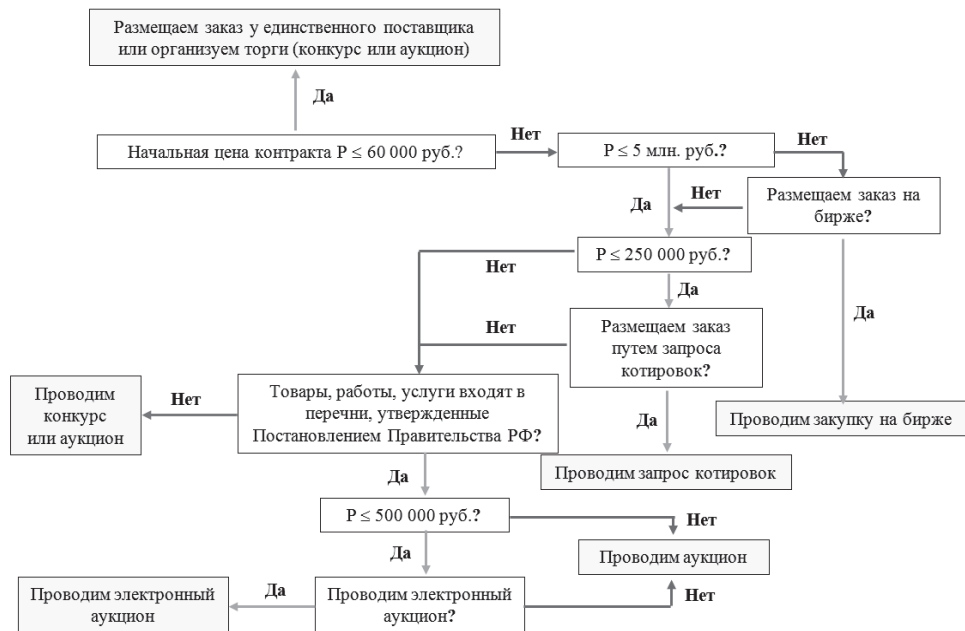


Рисунок 1. Оригинальный алгоритм выбора способа размещения государственного заказа

- в практику государственных закупок введен очный и электронный аукцион⁴, причем установлена обязательность использования аукциона при закупке товаров из специального Перечня, утверждаемого Правительством РФ;
- ограничено использование квалификационных критериев.

В результате принятия Федерального закона был сформирован следующий алгоритм выбора способа размещения государственного заказа (Рис. 1).

Таким образом, принятие Федерального закона положило начало развитию отечественной системы государственных закупок вне рамок правового поля, очерченного Типовым законом. Последний, в частности, не рассматривал очный аукцион, основной метод закупок в рамках Федерального закона, в качестве допустимого метода размещения заказа.

Четвертый этап (2009 г. – настоящее время). Современный этап развития системы государственных закупок Российской Федерации характеризуется, прежде всего, отказом от использования очных аукционов в пользу аукционов в электронной форме, применение которых было законодательно регламентировано главой 3.1. Федерального закона, введенной в действие Федеральным законом от 08.05.2009 г. № 93-ФЗ.

Как будет показано ниже, не менее важной характеристикой четвертого этапа является новая методика оценки заявок на участие в конкурсе, содержащаяся в

⁴ Использование электронного аукциона допускалось для закупок относительно малого объема (первоначально, до 500 000 р.).

СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: «ЭФФЕКТИВНОСТЬ» АУКЦИОНА И КОРРУПЦИОННОСТЬ КОНКУРСА

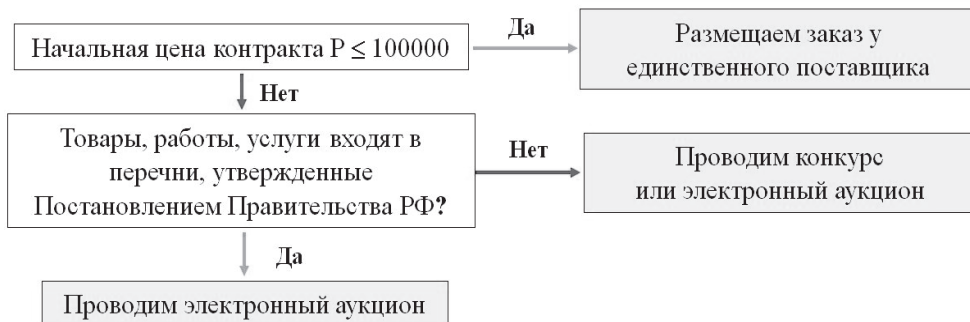


Рисунок 2. Современный алгоритм выбора способа размещения государственного заказа

(В приведенном алгоритме отражена неоднократно декларированная идея отказа от запроса котировок в пользу специфического электронного аукциона.)

Правилах оценки заявок на участие в конкурсе на право заключить государственный или муниципальный контракт на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 10 сентября 2009 г. № 722.

В результате изменений Федерального закона существенным образом изменился алгоритм выбора способа размещения государственного заказа (Рис. 2).

Поскольку изменение алгоритма выбора способа размещения государственного заказа существенным образом изменяет систему государственных закупок в целом (появляются новые элементы и исчезают старые, формируются новые взаимосвязи между элементами), сопоставление рисунков 1 и 2 однозначно свидетельствует о существенном упрощении (если не сказать демонтаже) системы государственных закупок РФ.

Таким образом, на современном этапе развития системы государственных закупок РФ в целях размещения заказа предполагается использование электронного аукциона и конкурса. Перейдем к качественному анализу этих процедур.

2. РАЗМЕЩЕНИЕ ЗАКАЗА ПУТЕМ ПРОВЕДЕНИЯ АУКЦИОНА

Предположим, что покупатель (заказчик) может формализовать предмет поставки как совокупность конечного числа его характеристик, значения которых изменяются в указанных им пределах, определив множество допустимых предложений поставщиков D^* . Таким образом, множество D^* – множество предметов поставки, значения всех характеристик которых представляются заказчику допустимыми.

Поскольку получение единственной допустимой заявки на участие в торгах влечет заключение контракта с ее автором, построенное множество может рассматриваться как множество «качественных» товаров⁵.

⁵ Ниже, если не оговорено противное, под товаром может пониматься также работа или услуга.

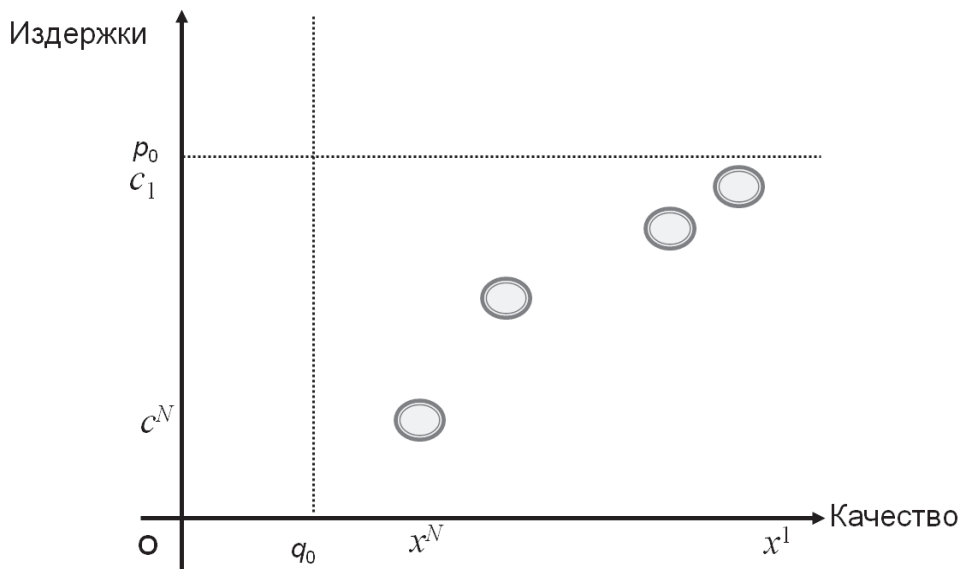


Рисунок 3. Предложения поставщиков в системе координат «Качество» – «Издержки»

Предположим, что участие в торгах готовы принять N поставщиков ($N > 1$), предложения которых x^i представляются заказчику «качественными»: $x^i \in D^*$.

Обозначим через $c_i = C(x^i)$ издержки производства (приобретения у производителя) и поставки товара i м поставщиком, причем будем считать, что поставщики упорядочены следующим образом:

$$c_N \leq c_{N-1} \leq \dots \leq c_1 \leq p_0,$$

где p_0 – начальная (максимальная) цена контракта.

Не умаляя общности, можно считать, что на множестве «качественных» товаров D^* большие издержки соответствуют более качественной продукции [7, с. 158], более качественная продукция представляется заказчику строго более предпочтительной.

Предположим дополнительно, что качество предмета закупки может быть определено одним числовым параметром q (соответственно, $x^i = q_i$), который, с точки зрения заказчика, должен удовлетворять соотношению $q \geq q_0$.

Сопоставим каждому поставщику пару чисел (x^i, c_i) , $i = 1, 2, \dots, N$, и символически изобразим полученные точки в системе координат «Качество» – «Издержки». При сделанных предположениях, можно они будут располагаться с юго-запада на северо-восток (Рис. 3).

Предположим, что в силу требований законодательства или добровольно покупатель решил разместить заказ путем проведения аукциона. Обозначим через p_i цену товара, до достижения которой i -й поставщик (игрок) согласен участвовать в аукционе, и назовем ее его стратегией. Условимся считать, что все допущенные к аукциону поставщики являются добросовестными: ради победы в нем не склонны прибегать и к сговору, и к демпингу – назначению цены ниже собственных издержек. В этом случае множество стратегий i -го игрока имеет вид $S_i = [c_i, p_0]$.

СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: «ЭФФЕКТИВНОСТЬ» АУКЦИОНА И КОРРУПЦИОННОСТЬ КОНКУРСА

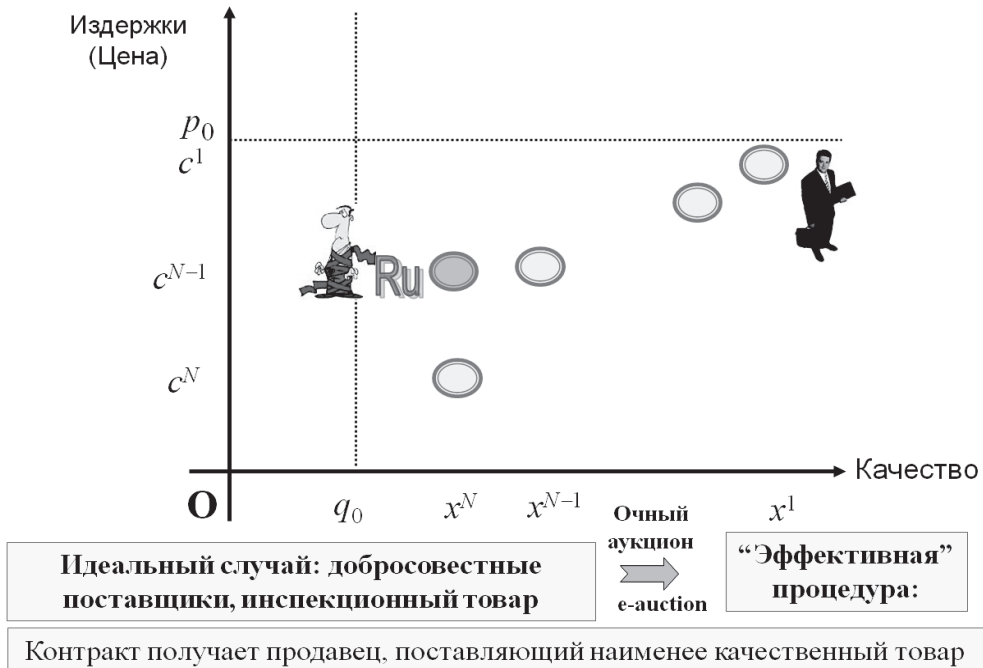


Рисунок 4. «Эффективность» аукциона

Будем считать, что имеет место модель частной информации: все поставщики осведомлены только о собственных издержках. При сделанных предположениях можно показать, что право заключения контракта достается поставщику с наименьшими издержками его реализации по цене, равной наименьшим издержкам из издержек остальных игроков.

Таким образом, аукцион покупателя является формой приобретения товара, нацеленной на выявление субъекта, поставляющего товар с наименьшими издержками [5, с. 7]. Поскольку мы предположили, что на множестве «качественных» товаров большие затраты дают более качественную, с точки зрения заказчика, продукцию, то результатом аукциона будет приобретение заказчиком **наименее качественного** товара.

Рассмотрим в качестве предмета закупки инспекционный товар, качество которого *ex ante* верифицируемо [8, с. 4–5]. Возникает идеальная ситуация (государственный заказчик и поставщики являются добросовестными, качество товаров *ex ante* верифицируемо), в которой государственный заказчик (на Рис. 4 – в красных лентах) гарантированно приобретает наименее качественный товар, причем дороже цены резервирования победившего поставщика (Рис. 4).

Таким образом, выбор государственного заказчика в условиях аукциона не является рациональным⁶: как минимум, он осознает, что мог приобрести

⁶ Более подробно об эффективности использования аукциона в процессе размещения государственного заказа в [4], [6].

товар дешевле. Следует отметить, что в условиях аналогичной закупки негосударственный заказчик (на рис. 4 – с портфелем), возможно, конкурирующий с государственным, делает выбор в соответствии со своими предпочтениями.

Попытка применения аукциона в условиях нарушения предположений о добросовестности поставщиков и/или информационной непрозрачности рынка заслуживает отдельного рассмотрения, но заведомо не способствует улучшению положения государственного заказчика.

Таким образом, идея использования аукциона как универсального метода закупки инспекционных товаров [8, с. 8] не может быть рекомендована. Во всяком случае, применение аукциона в этом случае требует обоснования со стороны государственного заказчика в части специфичности его предпочтений, добросовестности поставщиков, информационной непрозрачности процедуры и т.д.

3. РАЗМЕЩЕНИЕ ЗАКАЗА ПУТЕМ ПРОВЕДЕНИЯ КОНКУРСА

Прибегая к широкомасштабному внедрению аукционного способа размещения заказа в систему регулирования государственных закупок Российской Федерации, органы, отвечающие за формирование институциональных условий проведения государственных закупок (принципал⁷), исходят из предположения об атрибутивном несовершенстве конкурсной процедуры, в условиях которой недобросовестный заказчик располагает возможностью манипулирования ее результатами.

Рассмотрим общепринятый механизм организации конкурсной процедуры размещения заказа. В процессе разработки конкурсной документации государственный заказчик должен формализовать предмет и условия поставки в виде совокупности конечного числа характеристик, значения которых могут изменяться в пределах соответствующих множеств⁸:

$$x = (x_1, x_2, \dots, x_n) \quad x_i \in D_i,$$

причем для каждой характеристики заказчиком должна быть указана допустимая область изменения ее значений:

$$x_i \in D_i^* \subseteq D_i, \quad i = 1, 2, \dots, n.$$

Введенные характеристики могут быть разделены на три группы:

характеристики, используемые только на стадии допуска участников к конкурсной процедуре,

характеристики, используемые и на стадии допуска участников к конкурсной процедуре, и на стадии сопоставления и оценки их предложений,

⁷ В настоящей статье под принципалом понимаются Минэкономразвития и ФАС, осуществляющие нормативно-правовое регулирование и контроль в сфере размещения государственного заказа, под агентом – государственные заказчики [3].

⁸ Введенные характеристики, вообще говоря, не предполагаются количественно измеримыми. В их число, в частности, могут входить цвет, дизайн, ...

СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: «ЭФФЕКТИВНОСТЬ» АУКЦИОНА И КОРРУПЦИОННОСТЬ КОНКУРСА

характеристики, используемые только на стадии сопоставления и оценки предложений поставщиков⁹.

Характеристики, входящие в первые две группы, могут быть определены как критерии допуска (selection criteria), в последние две – как критерии сравнения (awarding criteria).

В частности, в соответствии с (ст. 28 п. 4) в процессе оценки предложений поставщиков могут использоваться, разве лишь, следующие критерии сравнения.

Таблица 1. Критерии сравнения, допускаемые Федеральным законом

№ п/п	Название критерия
1.	Цена контракта
2.	Функциональные характеристики (потребительские свойства) или качественные характеристики товара
3.	Качество работ, услуг и (или) квалификация участника конкурса при размещении заказа на выполнение работ, оказание услуг
4.	Расходы на эксплуатацию товара
5.	Расходы на техническое обслуживание товара
6.	Сроки (периоды) поставки товара, выполнения работ, оказания услуг
7.	Срок предоставления гарантии качества товара, работ, услуг
8.	Объем предоставления гарантий качества товара, работ, услуг

Для упрощения изложения предположим, что государственный заказчик включает в число критериев сравнения единственную функциональную (качественную) характеристику товара и единственную квалификационную (репутационную) характеристику при размещении заказа на выполнение работ, оказание услуг.

Введем в рассмотрение вектор критериев сравнения:

$$y = (x_{i_1}, x_{i_2}, \dots, x_{i_k}) = (y_1, y_2, \dots, y_k), \quad i_1 < i_2 < \dots < i_k, \quad k \leq n.$$

Как правило, для определения победителя конкурса используется метод линейной свертки критериев, который требует внесения в конкурсную документацию правил преобразования значений критериев в единую балльную шкалу: $y_i \rightarrow Y_i, i = 1, 2, \dots, k$ (и, соответственно, вектора y в вектор балльных оценок Y); вектора весов критериев $w = (w_1, w_2, \dots, w_k), \sum_{i=1}^k w_i = 1$.

⁹ Для характеристик этой групп все возможные значения являются допустимыми для заказчика. Использование в качестве таких характеристик квалификационных критериев позволяет предотвратить исключение из конкурсной процедуры новых поставщиков на ее первом этапе и дать преимущество опытным поставщикам – на втором.

СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: «ЭФФЕКТИВНОСТЬ» АУКЦИОНА И КОРРУПЦИОННОСТЬ КОНКУРСА

В этом случае победителем конкурса признается предложение поставщика, которому будет соответствовать наибольшее скалярное произведение вектора весов критериев на вектор балльных оценок: $U(y) = wY = \sum_{i=1}^k w_i Y_i$.

Рассмотрим технику преобразования значений критериев в единую балльную шкалу. Предположим, что к стадии оценки и сопоставления предложений допущены заявки N поставщиков¹⁰:

$$y^1 = (y_1^1, y_2^1, \dots, y_k^1) \quad y^2 = (y_1^2, y_2^2, \dots, y_k^2) \quad \dots \quad y^N = (y_1^N, y_2^N, \dots, y_k^N)$$

Введем обозначения:

L – порядок применяемой балльной шкалы,

Y_i^s – балльная оценка s -й альтернативы по i -му критерию ($s=1, 2, \dots, N$; $i=1, 2, \dots, k$);

$I_{\uparrow}(I_{\downarrow}, I_q)$ – множество индексов количественно измеримых возрастающих критериев¹¹ (количественно измеримых убывающих критериев, качественных (репутационных) критериев),

$y_{i\max} = \max(y_i^1, y_i^2, \dots, y_i^N)$ ($y_{i\min} = \min(y_i^1, y_i^2, \dots, y_i^N)$) – наибольшее (наименьшее) значение i -го критерия среди предложений всех поставщиков ($i \in I_{\uparrow} \cup I_{\downarrow}$).

В этом случае балльные оценки наблюдаемых количественно измеримых критериев, как правило, вычисляются по следующим формулам, отображающим значения количественных критериев в отрезок $[1, L]$ (либо по незначительно модифицированным формулам, отображающим значения критериев в отрезок $[0, 1]$ или $[0, L]$) [11]:

$$\begin{aligned} Y_i^s &= 1 + \frac{y_i^s - y_{i\min}}{y_{i\max} - y_{i\min}}(L-1), \quad i \in I_{\uparrow}, \quad s = 1, 2, \dots, N; \\ Y_i^s &= 1 + \frac{y_{i\max} - y_i^s}{y_{i\max} - y_{i\min}}(L-1), \quad i \in I_{\downarrow}, \quad s = 1, 2, \dots, N. \end{aligned} \quad (1)$$

В частности, для ценового критерия формула (1) применяется следующим образом:

$$P_s = 1 + \frac{P_{s\max} - P_s}{P_{s\max} - P_{s\min}}(L-1), \quad s = 1, 2, \dots, N,$$

¹⁰ Критерии допуска, не являющиеся критериями сравнения, опущены.

¹¹ Критерий называется возрастающим (убывающим), если его большее (меньшее) значение (*ceteris paribus*) строго более предпочтительно для заказчика. В таблице 1: критерии 1, 4, 5, 6 – убывающие, 7, 8 – возрастающие.

где: P_s – балльная оценка ценового предложения s -го поставщика, p_s – ценовое предложение s -го поставщика, $p_{s \max}$ ($p_{s \min}$) – наибольшее (наименьшее) ценовое предложение.

Перевод в балльную шкалу значений квалификационных (репутационных) критериев, требует от государственного заказчика либо включения в конкурсную документацию объективного правила такого перевода *ex ante*, либо соответствующей экспертной оценки *ex post*.

Применяемые способы преобразования количественных значений критериев в балльные имеют, как минимум, два основных недостатка.

Во-первых, даже располагая полной информацией о параметрах предложений поставщиков, невозможно сравнить рассматриваемые предложения *ex ante*, опираясь на описание отношения предпочтения государственного заказчика, приведенное в конкурсной документации.

Во-вторых, в условиях применяемых способов преобразований возникают стимулы для недобросовестного поведения и поставщика, и заказчика.

Применение формулы (1) создает стимулы для недобросовестного поведения поставщика, заключающегося в возможности влияния на балльные оценки предложений других поставщиков путем включения в конкурсную процедуру фиктивного конкурента с манипулируемыми параметрами предложения [1].

В свою очередь, процедура субъективной оценки качественных (репутационных) критериев открывает возможность для недобросовестного поведения государственного заказчика *ex post*.

Таким образом, исключение субъективного фактора при определении победителя конкурса, вообще говоря, невозможно.

4. ПРАВИЛА ОЦЕНКИ ЗАЯВОК НА УЧАСТИЕ В КОНКУРСЕ: АНТИ-КОРРУПЦИОННЫЙ АНАЛИЗ¹²

4.1. Дискриминация ценового критерия

Для исследования комплекса мер, предлагаемых принципалом для противодействия последствиям сформулированного выше атрибутивного недостатка конкурсной процедуры, рассмотрим «Правила оценки заявок на участие в конкурсе на право заключить государственный или муниципальный контракт на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд», утвержденные Постановлением Правительства РФ от 10 сентября 2009 г. №722 (ниже – Правила оценки).

При переводе в балльную шкалу значений количественно измеримых критериев (критерии 1, 4–8 в Таблице 1) принципал радикально препятствует манипулирова-

¹² В данной статье под антикоррупционным анализом понимается анализ добросовестности в процессе размещения государственного заказа, в ходе которого рассматривается как недобросовестное поведение государственного заказчика, так и поставщиков (сговор и демпинг).

нию результатами конкурсной процедуры со стороны поставщиков, отказываясь от использования в расчетах формулы (1)¹³.

Рассмотрим предлагаемую технологию перевода в балльную шкалу ценового критерия. С этой целью государственному заказчику предписывается использовать формулу

$$P_i = \frac{P_{\max} - P_i}{P_{\max}} \times 100, \quad (2)^{14}$$

где: p_i – ценовое предложение i -го поставщика,

P_i – балльная оценка ценового предложения i -го поставщика,

P_{\max} – начальная (максимальная) цена контракта.

Экономический смысл формулы (2) заключается в том, что в процессе преобразования количественного значения ценового критерия в балльное, ценовому предложению поставщика сопоставляется размер скидки, который он предлагает государственному заказчику. Отсюда следуют достоинства формулы (2). С одной стороны, балльная оценка заявки нечувствительна к ценовым предложениям конкурентов, а с другой, участники конкурсной процедуры (поставщики) имеют информацию о числе баллов, получаемых их заявками по ценовому критерию, *ex ante*.

Перейдем к обсуждению недостатков формулы (2). Обозначим через α_i отношение начальной (максимальной) цены контракта к предлагаемой поставщиком

цене: $\alpha_i = \frac{P_{\max}}{p_i} \geq 1$. Коэффициент α_i показывает, во сколько раз i -й поставщик снизил цену контракта.

В этом случае, балльная оценка ценового предложения поставщика выглядит следующим образом:

$$P_i = \left(1 - \frac{1}{\alpha_i}\right) \times 100.$$

Изобразим графически зависимость между коэффициентом α_i и балльной оценкой ценового предложения поставщика (Рис. 5).

Легко видеть, что для получения 50 баллов по ценовому критерию поставщик должен снизить начальную стоимость контракта в 2 раза, что практически невозможно при ответственном подходе заказчика к ее установлению. А чтобы получить 90 баллов, поставщик должен снизить цену в 10 (!) раз. Таким образом, формула (2) порождает значительные стимулы к демпинговому поведению поставщиков.

Следует отметить, что использование формулы (2), вообще говоря, возможно только в условиях отечественного регулирования государственных закупок, принципиально избегающего антидемпинговых процедур. В международной практике аналогичная формула используется в несколько модифицированном виде [11, р. 305]:

¹³ Речь идет о невозможности повлиять на результат конкурсной процедуры путем выставления фиктивного поставщика.

¹⁴ Использование формулы (2) предполагает перевод значения ценового критерия в 100-балльную шкалу.

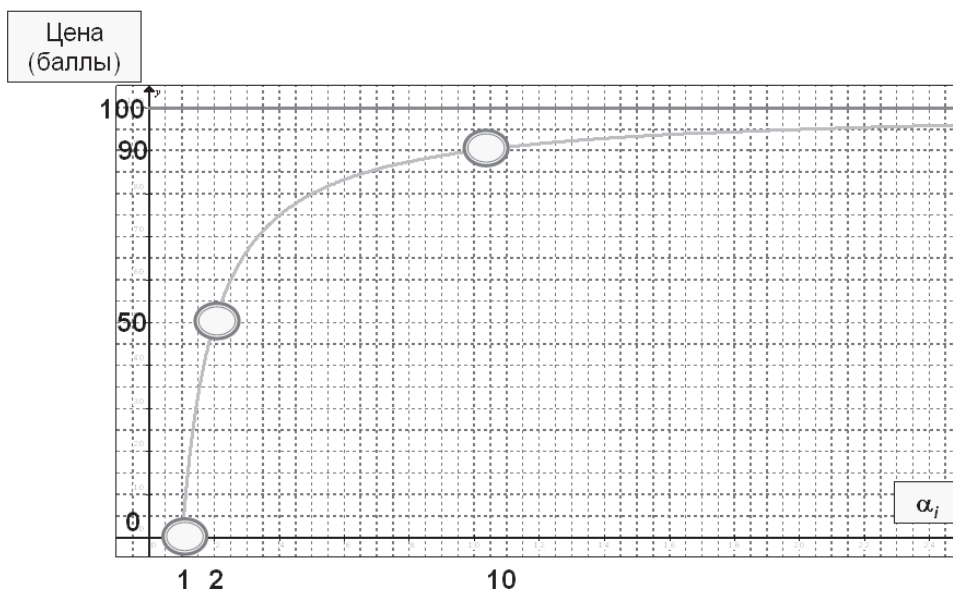


Рис. 5. Зависимость балльной оценки ценового предложения от размера снижения цены

$$P_i = \frac{P_{max} - P_i}{P_{max} - P_0} \times 100, \quad (3)$$

где P_0 — нижняя граница ценовых предложений, устанавливаемая конкурсной документацией.

Формула (3) наследует отмеченные выше достоинства формулы (2) и позволяет получать высокие балльные оценки в рамках добросовестного, с точки зрения государственного заказчика, экономического поведения. Тем не менее, необходимость определения нижнего порога цены P_0 порождает дополнительные транзакционные издержки у государственного заказчика.

Обращает на себя внимание тот факт, что при переводе в балльную шкалу количественных значений критериев 4–8 (таблица 1) принципал предписывает использование формул типа (4), а не типа (2), оставляя возможность только ценового демпинга¹⁵.

4.2. Совершенствование конкурсной процедуры: балльная оценка качественных (репутационных) критериев

Рассмотрим пункты 22 (29) Правил оценки: «Рейтинг, присуждаемый заявке по критерию «функциональные характеристики (потребительские свойства) или ка-

¹⁵ Этот факт не известен руководителю ФАС, которой считает, что, неограниченно уменьшая срок выполнения заказа, Поставщик может получить преимущество перед конкурентами [2].

чественные характеристики товара» («качество работ, услуг и (или) квалификация участника конкурса при размещении заказа на выполнение работ, оказание услуг»), определяется как среднее арифметическое оценок в баллах всех членов конкурсной комиссии, присуждаемых этой заявке по указанному критерию».

Обратим внимание на следующие проблемы, порожденные вводимым механизмом оценки качественных (репутационных) критериев.

1. Правила оценки не указывают на исключительный характер субъективной оценки рассматриваемых критериев и не прописывают особого механизма контроля за его результатами. Это позволяет недобросовестному заказчику произвольным образом устанавливать разницу в балльных оценках поставщиков: «... у нас в 90% случаев один получал 50 баллов, остальные – 0!» [2].

2. Правила оценки расширительно трактуют положения Федерального закона, касающиеся функций членов конкурсной комиссии, который не требует экспертных знаний в области закупаемой продукции от всех членов комиссии. Сопоставление марок автомашин для органа власти, томографов – закупаемых для учреждения здравоохранения, университетов, в которые образовательное учреждение намерено направить своих сотрудников для повышения квалификации, требует специальных знаний, которыми, как правило, не обладает ряд членов комиссии (например, юристы и специалисты по снабжению).

3. Демократический способ принятия управленческих решений, предписываемый в данном случае Правилами оценки, обладает рядом общеизвестных негативных свойств и редко применяется при принятии экономических решений. Здесь, чаще всего, работает правило диктатора.

Следует отметить, что в связи с вышесказанным, предложение ввести в тендерные комиссии (то есть, в частности, в комиссии учреждений здравоохранения и образования) представителей гражданского общества [2] представляется, скажем так, не вполне обоснованным.

4.3. Как принципал усовершенствовал конкурсную процедуру: коррупционный практикум

Рассмотрим, препятствуют ли Правила оценки недобросовестным действиям государственного заказчика в процессе конкурсной процедуры. Для упрощения изложения будем считать, что речь идет о закупке товаров и услуг, в которой возможно для критерия «Качество работ, услуг и (или) квалификация участника конкурса» установить вес, равный 0,45.

Предположим, что недобросовестный заказчик действует следующим образом:

- Устанавливает завышенную начальную (максимальную) цену государственного контракта P_{\max} ¹⁶
- Отбирает будущего победителя: поставщика, обладающего преимуществом перед конкурентами по какой-либо репутационной характеристике (фаворита)
- Проводит переговоры о размере денежного трансферта
- В числе критериев сравнения указывает:

¹⁶ Руководитель контролирующего органа констатирует невозможность воспрепятствовать установлению завышенной цены [2].

СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: «ЭФФЕКТИВНОСТЬ» АУКЦИОНА И КОРРУПЦИОННОСТЬ КОНКУРСА

Цену контракта (P),

Качество работ, услуг и (или) квалификация участника конкурса (под фаворита) (X),

Сроки (периоды) поставки товара, выполнения работ, оказания услуг (T), с указанием минимального времени поставки T_{\min} .

• Не нарушая предписаний Правил оценки, устанавливает веса критериев следующим образом:

Цена контракта – 0,35;

Качество работ, услуг и (или) квалификация участника конкурса – 0,45;

Сроки (периоды) поставки товара, выполнения работ, оказания услуг – 0,2.

• Обеспечивает заявку «победителя» $W (P_{\max} X_w T_{\min})$
• Вскрывает конверты с предложениями поставщиков
• Переводит ценовые предложения в балльную шкалу
• Вычисляет (конверты уже вскрыты!), какое преимущество в балльной оценке за качество/квалификацию необходимо фавориту, чтобы стать победителем конкурса.

В частности, если сопоставлять заявку $W (P_{\max} X_w T_{\min})$ с заявкой наиболее опасного конкурента $L (0 X_L T_{\min})$, который готов осуществить поставку бесплатно, то:

$$\Delta U = (0,35 \times 0 + 0,45 \times X_w + 0,2 \times 100) - (0,35 \times 100 + 0,45 \times X_L + 0,2 \times 100) = 0,45 \times (X_w - X_L) - 35 \geq 0 \Rightarrow (X_w - X_L) \geq 78$$

• Проводит формальное голосование членов комиссии.
• Через 10 дней подписывает контракт с победителем конкурсной процедуры.
• Получает от победителя денежный трансферт.

Таким образом, современная конкурсная процедура, механизм которой прописан Федеральным законом и Правилами оценки, порождает сочетание отмеченных необходимых условий коррупции: наличие распорядительной власти у недобросовестного государственного заказчика, возможность извлечения из нее ренты и слабость контролирующих институтов [9].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Алескеров Ф.Т. О моделях манипулирования при проведении конкурсов для государственных закупок. — X Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества [Текст]: кн. 3 / отв. Ред. Е.Г. Ясин: Гос. ун-т — Высшая школа экономики, кн. 1. — М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2010.
2. Артемьев И.Ю. Наши союзники — и президент, и председатель правительства. — «Новая газета» № 144, 22.12.2010 г. — Режим доступа: <http://www.povayagazeta.ru/data/2010/144/16.html>, свободный.
3. Иванов А.Е. Как предотвратить демонтаж системы государственных и муниципальных закупок Российской Федерации. — ГОСЗАКАЗ: управление, размещение, обеспечение, №20, 2010, с. 30-37.
4. Иванов А.Е. Об использовании аукционов в государственных и муниципальных закупках. — Вопросы ГМУ, №2, 2010, с. 56-65.
5. Иванов А.Е. Продажа и приобретение товаров путем аукциона: идентификация специфичности. — Академическое приложение к журналу «ГОСЗАКАЗ: управление, обеспечение, размещение», №2, 2009.
6. Иванов А.Е. Стук идет ... — «ГОСЗАКАЗ: управление, обеспечение, размещение», №16, 2009.
7. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности. Т. 1. — СПб, «Экономическая школа», 2000.
8. Юдкевич М.М., Пивоварова С.Г. Классификация благ и выбор оптимальной процедуры в системе государственных закупок. — Академическое приложение к журналу «ГОСЗАКАЗ: управление, обеспечение, размещение», №4, 2009.
9. Aidt T. Economic Analysis of corruption: a survey, The Economic Journal, 113 (November). — Royal Economic Society, 2003.
10. McHenry W., Pryamosov D. Emerging electronic procurement in Russia's regional governments. // Journal of public procurement, volume 10, issue 2, 211-246.
11. Dini F., Pacini R., Valetti T. Scoring Rules. Handbook of procurement [Text] / ed. by Nicola Dimitri, Gustavo Piga and Giancarlo Spagnolo. — Cambridge, UK [et al.]: Cambridge University Press, 2006. P. 293-321.

СТРУЦ Т.И., КУЗНЕЦОВА И.В.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА СТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ ПРИ ЗАКУПКАХ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НУЖД

Ключевые слова: государственные закупки, государственный заказ, государственные нужды, стоимость продукции, цена контракта, сокращение бюджетных расходов, эффективность государственных закупок

Современная система государственных и муниципальных закупок объективно нуждается в изменениях. Совершенствование системы государственных и муниципальных закупок является актуальной задачей, что подтверждено как непрекращающимися научными спорами о будущем 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» и его возможной замене федеральной контрактной системой (ФКС), так и количеством его редакций (последняя из которых – 21 апреля 2011 года). И именно обоснованию начальной цены контракта как одному из важнейших факторов при определении стоимости государственного контракта посвящено последнее изменение закона. Да и в принятой Правительством Российской Федерации Программе повышения эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года столь большое внимание уделяется повышению эффективности государственных закупок путем изменения ее управления, архитектуры и содержания деятельности закупщиков.

КУЗНЕЦОВА ИРИНА ВЛАДИМИРОВНА, директор Института управления закупками и продажами им. А.Б. Соловьева НИУ ВШЭ

СТРУЦ ТАТЬЯНА ИГОРЕВНА, аналитик научно-исследовательского центра Института управления закупками и продажами им. А.Б. Соловьева НИУ ВШЭ

ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА СТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ ПРИ ЗАКУПКАХ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НУЖД

Согласно Бюджетному Кодексу [1], повышение эффективности бюджетных расходов предполагает, что «при составлении и исполнении бюджетов уполномоченные органы и получатели бюджетных средств должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств». В рамках данной статьи будет рассмотрен первый способ. Спустимся на уровень ниже. Для того чтобы сократить объем средств, затрачиваемых на каждый государственный контракт, необходимо понять, какие именно факторы и в какой степени влияют на его стоимость.

Подобными вопросами задавались авторы по всему миру. Так, например, MacDonald и группа исследователей в своей работе [18] в 2002 году оценивали, какие факторы влияют на стоимость продуктов питания, закупаемых для нужд Департамента Сельского Хозяйства США. Логистические (разница в местонахождении поставщика и конечного получателя продукции) и сырьевые (разница в упаковке и тип продукта) факторы, а также показатель заинтересованности (количество потенциальных поставщиков на сделку) и стоимость сопутствующих товаров по результатам проведенного анализа оказались значимыми.

В 2007 году Wirtz [19] проводил анализ факторов, влияющих на стоимость антиретровирусных препаратов в 92 странах. Влияющими на цену факторами оказались: основная характеристика препарата (патентованный или воспроизведенный), уровень дохода страны-покупателя и участие в Программе по борьбе в ВИЧ/СПИДом Фонда Клинтонна.

Влияние факторов организации закупки на цену государственного контракта при закупках в сфере образования было исследовано в 2007 году Duncombe [17]. Автор выяснил, что на стоимость закупленных для обеспечения школ материалов, оборудования и продовольствия влияли такие характеристики школьных округов как: количество учащихся (объем закупок), процент учащихся с ограниченными возможностями, региональный стоимостной индекс (отражающий географическую дифференциацию заработных плат в частном секторе), успешность учеников и текучесть кадров управленческого состава школ. Кроме того, снижению стоимости затрат на ученика способствовало использование некоторых практик закупок, например, наличие центрального склада для нескольких округов, ведение списка потенциальных поставщиков и ведение календаря-графика закупок.

G.Alexandersson и S. Hulten [16] в 2007 году проводили аналогичное исследование, рассматривая государственные закупки в сфере обеспечения железнодорожных перевозок. Линейный регрессионный анализ показал, что на стоимость контрактов в первую очередь влияли факторы заинтересованности поставщиков, то есть количество потенциальных поставщиков на сделку и повторное проведение тендеров по истечению первоначальных контрактов (поставщики, с которыми первоначально заключался контракт, стремились удерживать тендер, когда он был объявлен снова).

Краткая справка по проведенному исследованию

В целях определения источников повышения эффективности бюджетных расходов при проведении государственных закупок в рамках данного исследования проведен анализ влияния региональных факторов на стоимость государственного контракта.

Период наблюдения: 2010 год (по данному году в открытых источниках имеются в наличии необходимые для анализа данные);

Объект исследования: простые каталожные товары из двух наиболее часто закупаемых групп товаров, работ, услуг (ГСМ и продукты питания): дизельное топливо и сахар;

Предмет исследования: закупка (в части размещения заказа) дизельного топлива и сахара;

Выборка. Выборку составили 190 случаев закупки дизельного топлива и 125 случаев закупки сахара в 5 субъектах Российской Федерации (Республика Башкортостан, Приморский край, Белгородская, Кировская, Липецкая области).

В основу был положен выбор конкретного товара – дизельного топлива, относящегося к «проблемным закупкам». Однако, поскольку закупка дизельного топлива проводится в регионах чаще, чем раз в месяц, рассмотрение цен на дизельное топливо обеспечивало наличие базы для сравнения. После проведения анализа данных Росстата [26] по возрастанию были ранжированы потребительские региональные цены на дизельное топливо за 2010 год. При использовании формулы Стреджесса $n = 1 + 3,322 \ln N$, где n – число групп, N – число единиц совокупности было выделено 7 ценовых групп регионов. Выбранные в данном исследовании регионы попадали в группы с максимальной (Приморский край), медианной (Республика Башкортостан) и минимальной ценой (Белгородская область).

Далее был выбран второй товар – сахар-песок, поскольку он также является простым и часто закупаемым. К сожалению, Росстат не предоставляет данных о потребительских региональных ценах на сахар, поэтому регионы (Республика Башкортостан, Липецкая и Кировская области) были выбраны по критерию развития в них производства сахара (по данным ИКАР [28]).

Специфика исследуемых объектов закупки

Определим основные спецификации дизельного топлива исходя из его наименования в реестре контрактов. Во-первых, дизельное топливо бывает трех видов [25] (в соответствии с температурой, при которой топливо сохраняет свои рабочие свойства) – летнее (-10°C), зимнее (-35°C), и арктическое (-50°C), при этом в характеристике топлива этот параметр отображается как «СОРТ» или «КЛАСС» (например, Класс 2). Летнее дизельное топливо упоминается: в 8 из 76 контрактов в Республике Башкортостан, в 1 из 74 контрактов в Белгородской области и в 20 из 99 контрактов в Приморском крае. Класс 2 упоминается в 25 из 78 контрактах в Республике Башкортостан, Зимнее – только в 19 из 99 контрактов в Приморском крае (данные показатели представлены для примера, далее не будет произведена оценка частоты упоминаний). Во-вторых, оно может различаться по параметру содержания серы (отражается в ха-

ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА СТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ ПРИ ЗАКУПКАХ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НУЖД

рактеристике «ВИД», например Вид II). В-третьих, оно различается по допустимости содержания серы, и основные виды называются Л-0,2-62, выпускаемого по ГОСТ 305-82 и ЕВРО (в дизельном топливе ЕВРО содержание серы меньше). Кроме того, в рамках закупки дизельного топлива существуют разные условия поставки: например, отпускается ли топливо по карте или просто доставляется в конкретную точку на карте. Все это необходимо знать, чтобы понять – при заполнении в Реестрах графы «Наименование товара» не достаточно ограничиваться формулировкой «дизельное топливо» – это может влиять на точность результатов анализа.

Вышесказанное в равной степени адекватно и для такого товара, как сахар. Сахар может быть как песок, так и рафинад. Может быть расфасован как в мешки по 25 кг, так и по 50 кг.

Источники данных

1. Реестры государственных контрактов Республики Башкортостан, Приморского края, Белгородской области, Кировской области, Липецкой области [20,24,27,31,32];
2. Региональные базы данных, содержащие информацию о размещении государственного заказа (вышеперечисленные регионы);
3. Федеральный закон от 02.12.2009 N 308-ФЗ "О федеральном бюджете на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов" [3];
4. Информационный бюллетень «Дизельное топливо. Баланс спроса и предложения» за 1 квартал 2010 года, подготовленный Информационно-аналитическим центром «КОРТЕС» [29];
5. Данные мониторинга «Сахар, сахарный рынок Sugar Monitoring ISCO ИКАР: аналитика, тенденции, прогнозы, комментарии» [28];
6. Нормативные правовые акты регионов [5,6,7,8,9].

Основные факторы

В своем исследовании мы предполагаем, что на стоимость государственного контракта оказывают существенное влияние следующие факторы, указанные в Табл. 1.

Таблица 1. Основные факторы

Основные факторы	Тип фактора и пределы его изменения	Направления использования и кем выделен
Уровень конкуренции (количество поставщиков, участвующих в размещении заказа)	Количественный. 2 – 7 (целевая группа – конкурентные закупки)	Показатель разработан для отражения влияния заинтересованности поставщиков и используется в работах G.Alexandersson и S. Hulten [15] и MacDonald [17]

ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА СТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ ПРИ ЗАКУПКАХ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НУЖД

Основные факторы	Тип фактора и пределы его изменения	Направления использования и кем выделен
Развитие конечного производства товара в регионе	Качественный. Категории «развито»/ «неразвито»	Разработан для отражения логистического фактора (MacDonald [17]) и количества ресурсов на рынке (неценовой фактор, влияющий на рыночное предложение товаров, приводится в работах Т.Ю. Матвеевой [11],[12] и Н.Г.Мэнкью [13])
Применение лотовой закупки	Количественный. Отражает количество товаров в лоте. 1 – 68	Разработан для проверки влияния дробления лота на эффективность бюджетных расходов, положительный эффект приводится в статье Е.Ф. Гуцелюк [10]
Сезонность закупки	Количественный. 1-12	Разработан для проверки наличия «пиковых» периодов нагрузки, свидетельствует о необходимости введения календарей закупок (Duncombe [16])
Степень централизации системы закупок	Качественный. Категории «централизованная»/ «децентрализованная»	Разработан для оценки влияния на эффективность бюджетных расходов исходя из основных достоинств каждого из принципов организации системы, которые приводятся в работах И.В. Кузнецовой [11],[12]
Объем закупок	Количественный. 200л. – 18т. дт, 30кг. – 19,850 т.	Разработан для проверки гипотезы о снижении стоимости оптовых закупок и используется в работе Duncombe [17]
Уровень бюджетной обеспеченности региона	Качественный. Категории «дотационный»/ «донорский»	Разработан в качестве отражения финансовой обеспеченности региона и уровня развития в нем инфраструктуры. Аналогичный фактор используется в работе Wirtz [19]

Ограничения модели (исследования)

В силу ограниченности выборки, доступности данных, временного диапазона исследования, в рамках настоящего исследования модель имеет объективные и субъективные ограничения:

- оценка влияния на цену товаров включает не все возможные факторы;

ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА СТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ ПРИ ЗАКУПКАХ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НУЖД

- сужение объекта исследования: оценка включает только региональные закупки, так как показатели дохода региона и степени централизации системы закупок в полной мере отражены именно в этой категории закупок;
- рассматривается применение лотовой закупки, в которой в качестве основания для разделения заказа на лоты выступает предмет закупки, а не объем закупки, место нахождения конечного потребителя или срок поставки;
- показатель конкуренции отражает количество компаний, подававших заявки, а не предложения, то есть не в полной мере отражает действительную конкуренцию с целью снижения цены (так как в заявке может указываться цена, аналогичная начальной цене контракта);
- ограничение способов размещения заказа: для того, чтобы определить показатель конкуренции, закупки у единственного поставщика были исключены из рассмотрения (а проведение конкурсов не рассматривается из-за того, что, согласно перечню [4], в 2010 году закупки дизельного топлива (ГСМ) и сахара (продукты питания) осуществлялись путем проведения открытого аукциона, открытого аукциона в электронной форме или путем проведения запроса котировок (до 500 тыс.));
- сезонность закупок определена по дате заключения контракта, а не по дате размещения заказа, а значит заказы, инициированные в декабре 2009 года, отражаются как заказы января 2010 года;
- развитие производства в регионе является в рамках данной модели качественным, а не количественным фактором в связи с отсутствием в свободном доступе данных по производству сахара в регионах за 2010 год.

Первичный анализ данных

Стоит уделить особое внимание «псевдоконкурентным» процедурам. Под «псевдоконкурентной» для целей настоящей статьи мы понимаем создание иллюзии борьбы нескольких поставщиков за право заключения контракта, тогда как на самом деле либо заявку, либо предложение о снижении цены относительно начальной подавал только один поставщик, либо только один поставщик был допущен до размещения заказа. В итоге сделка заключена, возможно, в результате торга (отношения поставщик-заказчик), но не в результате соревнования поставщиков (отношения поставщик-поставщик). Поскольку при закупке сахара количество поставщиков, подавших заявки на участие в аукционе/котировочные заявки стабильно превышает 1, интерес представляют только закупки дизельного топлива. Как видно из Табл. 2, информация о проведенных закупках, доступная на сайте региона, частично несопоставима с данными реестров государственных контрактов. Более того, в реестре аукцион может считаться состоявшимся, тогда как на самом деле предложение подавал только один поставщик (что согласно статье 55 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» [2] должно отражаться как закупка у единственного поставщика). Подобное заполнение реестра является крайне непрофессиональным и искажает статистические данные о проведении конкурентных процедур. Бывают также и случаи, когда предложение подает крупная компания и ИП, который не

ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА СТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ ПРИ ЗАКУПКАХ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НУЖД

участвует больше ни в одной процедуре при размещении заказа на одноименные товары. Это если и не является прямым фактом нарушения закона, то, по крайней мере, заставляет задуматься о легитимности подобного процесса.

Таблица 2. Количество поставщиков, подававших заявку при размещении заказа на поставку дизельного топлива

Количество поставщиков	Республика Башкортостан	Белгородская область	Приморский край
Нет информации	23,61%	7,14%	27,37%
1	30,56%	37,14%	36,84%
2	34,72%	24,29%	24,21%
3	6,94%	24,29%	11,58%
4	1,39%	5,71%	0,00%
5	2,78%	0,00%	0,00%
6	0,00%	0,00%	0,00%
7	0,00%	1,43%	0,00%

Работа с реестрами государственных контрактов и базами данных, содержащими информацию о проведенных закупках регионов, позволила выявить следующие недостатки:

- о неточное отражение кода ОКП в наименовании товара/работы/услуги;
- о отсутствие взаимосвязи между реестром контрактов и реестром закупок;
- о зачастую – неактуальность баз данных (давно не обновлялись);
- о отсутствие функции поиска по региону поставщика и заказчика.

Построение линейных регрессионных моделей

Дизельное топливо:

В качестве зависимой переменной была выбрана стоимость 1 л дизельного топлива (price), приобретенного путем размещения государственного заказа в 2010 году.

Далее проводится оценка линейной зависимости стоимости (price) от количества поставщиков, участвующих в размещении заказа (comp), уровня развития конечного производства в отрасли (prod), размера лота (lot), сезонности закупки (season), степени централизации системы закупок (centr), объема поставки товара по контракту (volume), уровня бюджетной обеспеченности региона (dot).

Полученные оцененное уравнение регрессии и таблица параметров данного уравнения представлены ниже (см. Табл. 3).

$$PRICE = 23.80675 - 0,0000206 \times VOL + 0,0986079 \times SEASON - 0,759511 \times COMP - 5,752191 \times PROD + 0,2535703 \times LOT - 7,468608 \times CENTR$$

Полученная модель является адекватной, гипотеза об одновременном равенстве всех коэффициентов регрессии нулю отвергается, качество оценок МНК [21] очень

ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА СТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ ПРИ ЗАКУПКАХ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НУЖД

высокое (доля дисперсии *price*, объясненная с помощью регрессии, составляет 84,46%). Также были проведены тесты на мультиколлинеарность [22] и гетероскедастичность [23], которые показывают, что переменные являются независимыми, остатки представляют собой случайные величины и использование МНК оправдано.

Сахар:

В качестве зависимой переменной выбираем стоимость 1 кг сахара-песка (*price*), приобретенного путем размещения государственного заказа в 2010 году.

Оцениваем линейную зависимость стоимости 1 кг сахара-песка от тех же переменных. Получили оцененное уравнение регрессии, и таблицу параметров данного уравнения (см. Табл. 4).

$$\text{PRICE} = 33.94505 + 0,3259603 \times \text{SEASON} - 1,035901 \times \text{COMP} - 1,773471 \times \text{PROD} - 1,235311 \times \text{CENTR}$$

Полученная модель является адекватной, гипотеза об одновременном равенстве всех коэффициентов регрессии нулю отвергается, однако качество оценок МНК [21] не очень высокое (доля дисперсии *price*, объясненная с помощью регрессии, составляет 24,52%). Также были проведены тесты на мультиколлинеарность [22] и гетероскедастичность [23], которые показывают, что переменные являются независимыми, остатки представляют собой случайные величины и использование МНК оправдано.

Далее был проведен тест Чоу [30], в котором нулевой гипотезой является предположение о том, что выборки принадлежат к одной генеральной совокупности. Рассчитанное тестовое значение F-статистики 102,85 больше, чем критическое значение ($F_{cr}(6,303) = 2.8279$), следовательно, H_0 не принимается, т.е. выборки принадлежат к разным совокупностям и нецелесообразно оценивать одну регрессию по всем наблюдениям.

Результаты исследования

Переменные, которые оказались значимыми как в случае закупки дизельного топлива, так и в случае закупки сахара:

С последовательным изменением месяца заключения контракта стоимость 1 л дизельного топлива увеличивается на 0,0986079, а 1 кг сахара на 0,3259603. На наш взгляд, с одной стороны, эти данные отражают наличие «пиковых» периодов, на

Таблица 3.

price	Коэф.	P>t
vol	-0.0000206	0.000
season	0.0986079	0.003
comp	-0.759511	0.000
prod	-5.752191	0.000
lot	0.2535703	0.007
centr	-7.468608	0.000
_cons	23.80675	0.000

Таблица 4.

price	Коэф.	P>t
season	0.3259603	0.000
comp	-1.035901	0.000
prod	-1.773471	0.031
centr	-1.235311	0.066
_cons	33.94505	0.000

ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА СТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ ПРИ ЗАКУПКАХ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НУЖД

протяжении которых государственные закупки дизельного топлива совершаются гораздо чаще, нежели в остальное время. Соответственно, частота размещения заказов свидетельствует о нагрузке на поставщиков, а значит и о повышении цен. С другой стороны, сезонность цены закупок является следствием большей востребованности данных каталожных товаров в середине и конце года, т.е. повышенным спросом при ограниченном предложении

В случае если система государственных закупок региона является централизованной, цена 1 л дизельного топлива снижается на 7,468608 рублей, а 1 кг сахара на 1,235311. С учетом того, что влияние объема закупки на снижение цены закупки по наблюдаемым данным мало, основанием снижения цены при централизованной закупке может быть административный фактор. Результаты исследования могут быть объяснены административным давлением государства на рынок в случае централизованных закупок. Во-первых, централизованный заказчик может провести предторговые переговоры с поставщиками о снижении цен на подобную закупку, тем более что рынок дизельного топлива (который показывает очень сильное влияние централизованной системы) характеризуется низким уровнем конкуренции. Во-вторых, такая большая величина может быть связана с ненаблюдаемыми факторами, проверка которых не была проведена.

Также если в регионе производство конечного продукта (дизельного топлива или сахара) развито, то стоимость 1 л дизельного топлива снизится на 5,752191 рублей, а 1 кг сахара снизится на 1,773471 рублей. Данный результат был ожидаем, поскольку развитие конечного производства снижает логистические затраты.

Как и ожидалось, показатель конкуренции является значимым. При увеличении количества поставщиков, подавших заявку при размещении государственного заказа, стоимость 1 л дизельного топлива снижается на 0,759511 рублей, а стоимость 1 кг сахара снижается на 1,035901.

Переменные, которые оказались значимыми только в случае закупки дизельного топлива:

- С ростом объема закупки на одну единицу стоимость 1 л дизельного топлива уменьшается на 0,0000206 рублей. Низкий уровень влияния фактора свидетельствует, как и в исследовании Wirtz [19], о том, что объем закупки оказывает влияние только в случае закупок очень большого объема.
- С увеличением количества товаров в лоте стоимость 1 л дизельного топлива увеличивается на 0,2535703 рублей. Подобная зависимость может быть связана с тем, что дробление лота ведет к привлечению мелкооптовых поставщиков.

Переменные, которые оказались незначимы:

- Уровень бюджетной обеспеченности региона оказался незначимым, возможно, в силу выравнивания бюджетной обеспеченности субъектов.

Рекомендации по повышению эффективности бюджетных расходов

- Для «сглаживания» нагрузки на поставщиков, возникающей вследствие наличия «пиковых» периодов нагрузки предлагаем введение календаря-графика закупок (Duncombe [17]);

ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА СТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ ПРИ ЗАКУПКАХ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НУЖД

- в связи с тем, что уровень централизации системы размещения государственных закупок влияет на стоимость контракта, для заказов простых каталожных товаров целесообразно внедрение централизованной системы;
- повышение уровня развития производства конечного продукта необходимо проводить за счет развития в регионе собственных ресурсных баз, а также за счет содействия развитию производства конкретного товара в близлежащих регионах. Нужно создавать специальные хранилища (склады) ресурсов (Duncombe [17]);
- повышения уровня конкуренции в регионе должно происходить за счет внедрения таких практик, как изменение контрактных моделей, то есть введение дополнительных вознаграждений или пересмотра схемы возмещений суммарных затрат поставщика. Регион также может проводить политику протекционизма, что, однако, противоречит принципу равноправия системы государственных закупок.

Две рекомендации следует рассматривать только на основании тщательного анализа рынка закупаемых товаров/работ/услуг:

- увеличение объема закупок за счет использования кооперативных закупок;
- в некоторых случаях – максимальное дробление лотов, ориентация на мелкооптовых поставщиков. Однако выгоды от дробления необходимо сравнивать с издержками на проведение дополнительных процедур.

Заключение

На сегодняшний день все без исключения страны испытывают острую необходимость в снижении стоимости государственных контрактов без ухудшения качества закупленных товаров (предоставленных услуг, выполненных работ). В данной статье мы рассмотрели наиболее известные исследования, в рамках которых был проведен анализ влияния разнообразных факторов на стоимость государственных контрактов. Представлено проведенное нами исследование закупок простых каталожных товаров (на примере дизельного топлива и сахара). В качестве значимых были определены такие факторы как:

- сезонность закупки;
- степень централизации размещения государственного заказа;
- уровень развития производства конечных товаров;
- уровень развития конкуренции.

В качестве выводов в работе предложен ряд рекомендаций по повышению эффективности бюджетных расходов, основанных непосредственно на результатах проведенного анализа. К нашим рекомендациям относятся:

- ведение четкого публичного планирования закупок, в том числе перспективных планов и планов-графиков закупок, доступных заблаговременно для поставщиков;
- создание специальных складов для хранения и перераспределения товаров/ресурсов;

ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА СТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ ПРИ ЗАКУПКАХ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НУЖД

- введение возможности изменения цены контракта в публично заявленном коридоре скольжения цен;
- замена контрактов с фиксированной ценой на контракты с пересмотром цены или возможностью получения дополнительных вознаграждений, контракты присоединения, использующие различные формулы цены контракта;
- ведение государственного мониторинга и регулирования рынка;
- проведение лонгитюдных исследований факторов влияния на цену единицы продукции и цену контракта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145.
2. Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 94 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».
3. Федеральный закон от 2 сентября 2009 г. № 308 «О федеральном бюджете на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов»
4. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 декабря 2009 г. № 1996-р «О перечне товаров, работ, услуг, размещение заказов соответственно на поставки, выполнение, оказание которых для федеральных нужд осуществляется путем проведения открытого аукциона в электронной форме с 1 января по 30 июня 2010 г.»
5. Указ Президента Республики Башкортостан от 28 августа 2010 года № УП-514 "Об утверждении Положения о Государственном комитете Республики Башкортостан по размещению государственных заказов и порядка взаимодействия Государственного комитета Республики Башкортостан по размещению государственных заказов с государственными и иными заказчиками Республики Башкортостан при размещении заказов для государственных нужд и нужд бюджетных учреждений Республики Башкортостан"
6. Постановление Правительства Белгородской области от 10 февраля 2006 г. №34-пп «О государственном заказе Белгородской области»
7. Постановление Правительства Кировской области от 29 декабря 2007 г. № 118/528 «Об утверждении Положения о Департаменте государственных закупок Кировской области»
8. Постановление Администрации Приморского края от 28 марта 2006 года № 67-па "О мерах по реализации Федерального закона 21 июля 2005 года № 94-ФЗ "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд"
9. Постановление главы администрации Липецкой области от 16 октября 2006 г. № 141 «О создании Управления по размещению госзаказа Липецкой области и упразднении Комитета по фармации и медтехнике Администрации области»

ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА СТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ ПРИ ЗАКУПКАХ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НУЖД

10. Гуцелюк, Е.Ф. Применение лотовой закупки при расходовании бюджетных средств. Госзаказ: управление, обеспечение, размещение. Нормативно-аналитический журнал № 11, 2008
11. Кузнецова И.В. Общие принципы размещения заказов для государственных и муниципальных нужд: учеб.-метод. пособие по программе «Управление государственными и муниципальными заказами» (базовый уровень). Модуль 1. М.: Ин-т управления закупками и продажами им. А. Б. Соловьева ГУ-ВШЭ, 2010
12. Кузнецова И.В., Трефилова Т.Н., Маслова Н.С. Методические рекомендации по осуществлению совершенствования процесса управления размещением государственных и муниципальных заказов в городе Москве, М.: «Деловой двор», 2008
13. Матвеева, Т. Ю., Никулина, И. Н. Основы экономической теории. М.: Дрофа, 2005
14. Матвеева, Т.Ю. Введение в макроэкономику. М.: ГУ-ВШЭ, 2007
15. Мэнкью, Н. Г. Принципы макроэкономики. СПб.: Питер, 2008
16. Alexandersson, G., Hult n, S. High and Low Bids in Tenders: Strategic Pricing and Other Bidding Behaviour in Public Tenders of Passenger Railway Services // *Annals of Public and Cooperative Economics* , 2007, vol. 78, № 2, pp. 175-190
17. Duncombe, W., Searcy, C. Can the Use of Recommended Procurement Practices Save Money? // *Public Budgeting & Finance*, 2007, № 27, pp. 70-86
18. MacDonald, J.M., Handy, C.R., Plato, G.E. Competition and Prices in USDA Commodity Procurement // *Southern Economic Journal*, 2002, № 69, pp. 128-139
19. Wirtz, V.J, Forsythe, S., Valencia-Mendoza, A., Bautista-Arredondo, S. Factors influencing global antiretroviral procurement prices // *BMC Public Health*, 2009, № 9, pp. 2-7
20. <http://goszakaz.bashkortostan.ru/public.cms/?eid=738026>
21. http://ru.wikipedia.org/wiki/Метод_наименьших_квадратов
22. <http://ru.wikipedia.org/wiki/Мультиколлинеарность>
23. <http://ru.wikipedia.org/wiki/Скедастичность>
24. <http://tpl.admlr.lipetsk.ru/cms/chapter.do?chapterId=157>
25. <http://www.fuelservice.ru/info/chavo/#84198>
26. <http://www.gks.ru/metod/torg.html>
27. <http://www.gostrade.ru/public.cms/?eid=1021230>
28. <http://www.isco-i.ru/>
29. <http://www.kortes.com/products/pdf/bd2.pdf>
30. http://www.machinelearning.ru/wiki/index.php?title=Критерий_Чоу
31. <http://www.pgz.ako.kirov.ru/ContractRegister.aspx?LevelId=1>
32. <http://www.primorsky.ru/auctions/?a=5461&s=682&p=1>

SUMMARY

SUMMARY

Different ways of procurements in Russia and their characteristics: empiric analysis based on microdata

A.A. Yakovlev – the Pro-rector of Higher School of Economics, the Head of the Institute for Industrial and Market Studies of Higher School of Economics,

O.A. Demidova – the Associate Professor of the Department of Mathematical Economics and Econometrics of Higher School of Economics, Senior Staff Scientist of the Institute for Industrial and Market Studies of Higher School of Economics,

O.N. Balayeva – Vice Dean on the HR-issues of the Department of Management of Higher School of Economics, associate professor of the Department of General and Strategic Management, Senior Staff Scientist of the Institute for Industrial and Market Studies of Higher School of Economics.

The authors focus on such subject as the efficiency of the purchase procedures. In the following article there has been analyzed the data of the purchases in just one big state-financed organization. This data included the information regarding approximately two thousand contracts of this organization covering the period from 2008 till 2010 on the total sum of more than 6,4 billion rubles. The analysis of the considerable data array of this organization which covers a long period of time allows to reveal certain tendencies such as reducing the prices while bidding or problems that appear at the stage of contracts fulfillment. At the same time this analysis helps to demonstrate the possibilities of the similar approaches while applying them to the data that is being collected (but currently almost not analyzed) by the state structures.

Analyzing the implementation of dumping contracts in 2010

I.V. Kuznetsova, E.L. Bogorad, L.V. Barsukova, E.G. Gladkova, E.B. Anisimova, E.N. Kryukova, A.V. Olyanenko – The Soloviev Institute of Sales and Purchase Management, Higher School of Economics

The employees of the Soloviev Institute of Sales and Purchase Management, Higher School of Economics in their article present the results of the monitoring of conclusion and implementation of contracts on the orders that have been placed by means of running open-bid auctions in the form of electronic trading on the federal trade electronic marketplaces in accordance to part 3.1 of the Federal Law 94-FL in 2010.

SUMMARY

The objects of the research are three federal trade electronic marketplaces:

<http://zakazrf.ru/> – electronic marketplace of the state unitary enterprise «Agency of the State Procurement, Investment Activities and Inter-Regional Relations of Republic of Tatarstan»;

<http://roseltorg.ru/> – electronic marketplace of the public corporation «Single Electronic Trading Platform»;

<http://sberbank-ast.ru/> – marketplace of the close corporation «Sberbank – Automatic System of Trading», Sberbank-AST.

Modern stage of development of the state procurement system in the Russian Federation: the «efficiency» of the auction and the corruption of the open bidding

A.E. Ivanov – the Associate Professor of the Department of Public Administration of the Graduate School Management of the Saint Petersburg State University

In his article the author examines two ways of placing orders, such as electronic auction and open bidding. Moreover, the author presents a quality analysis of the mentioned procedures and some observations regarding their shortcomings as well as current problems, for which there is suggested a number of possible solutions.

Defining the regional factors that influence the cost of the goods purchased for state needs

T.I. Strutz – Analyst of the research center of The Soloviev Institute of Sales and Purchase Management, Higher School of Economics,

I.V. Kuznetsova – the Head of The Soloviev Institute of Sales and Purchase Management, Higher School of Economics

The reduction of the volume of budgetary funds required to achieve a certain result is one of the factors that mark the efficiency of the budget expenses. To make this reduction rational in terms of state purchases, one must define, what are the factors that influence the price of the purchased goods. In this article the authors share the results of the research of purchasing simple catalogue goods for state needs (as an example there have been used diesel oil and sugar).

The authors select the most significant regional factors that influence the price of goods including seasonality, the number of potential suppliers for one lot, the level of centralization of procurement system and the level of development of the final production of the required goods in the region. Basing on these studies, the authors have developed a few recommendations on how to increase the efficiency of the budget expenses for state procurements.

ТРЕБОВАНИЯ К ПУБЛИКУЕМЫМ МАТЕРИАЛАМ

1. Направляемые для публикации статьи должны быть научными и иметь соответствующий инструментарий (ссылки, библиографию, таблицы, графики, иллюстративный материал).

2. **Объем рукописи**, включая список цитированной литературы, не должен превышать 24 страниц, то есть не более 40 000 знаков (без пробелов).

3. К статье прилагается резюме (аннотация) объемом не более 0,5 с., а также сведения об авторе (фамилия, имя и отчество, домашний почтовый адрес с индексом, телефон, специальность, ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), место работы и должность, дата рождения и паспортные данные).

4. **Текст статьи** в формате Word for Windows шрифтом Times New Roman, размером 14pt, через 1,5 интервала. Красные строки абзаца должны быть сделаны только абзачными отступами (а не пробелами или табуляциями). Необходимые смысловые выделения можно делать полужирным и курсивным начертаниями, но не цветом (он «потеряется» при верстке). Не делайте фреймы (рамки с текстом), так как после удаления фреймов находящийся в них текст может попасть в другое место. Сноски не должны находиться в конце статьи, а должны быть сделаны по тексту.

Таблицы должны быть выполнены табличными ячейками Word. Необходимо, чтобы каждому пункту таблицы соответствовала своя ячейка (не пользуйтесь символами абзаца для смысловой разбивки строк). Выравнивание текста и цифр внутри ячеек необходимо выполнять только стандартными способами, а не с помощью пробелов, абзацев или дополнительных пустых строк. В таблице выделение цветом не используется, он «потеряется» при верстке.

Графики и иллюстративные рисунки. По возможности избегайте построения графиков в Word, так как их подготовка к верстке требует большой дополнительной работы. Воспользуйтесь Excel (файл обязательно должен содержать исходные численные данные, связанные с рисунком) или CorelDraw (не переводите текст в кривые, так как он всегда редактируется, не импортируйте файлы в графических форматах в файл *.cdg и не экспортируйте файлы *.cdg в другие форматы). Рисунки и схемы, выполненные в Word, должны быть сгруппированы внутри единого объекта, иначе при малейшем сдвиге границ страницы, неизбежном при работе с документом, элементы могут смещаться. Не используйте в статье сканированные, экспортированные или взятые из Internet графические материалы и не вставляйте их в документы Word. Качество таких материалов в большинстве случаев не пригодно для полиграфии.

Цитированная в статье литература (автор, название, место, издательство и год издания) приводится в алфавитном порядке в виде списка в конце статьи. Литература на иностранных языках дается после отечественной. В тексте ссылка на источник делается путем указания (в квадратных скобках) порядкового номера цитируемой книги или статьи через точку с запятой — цитируемых страниц.

Материалы, не соответствующие вышеизложенным требованиям, к публикации в Приложении не принимаются и направляются авторам на доработку.

5. **Редакция также не принимает:**

- ксерокопии, рукописные и машинописные экземпляры
- статьи без аннотаций

6. Статьи, направленные авторам на доработку и не возвращенные в редакцию к обозначенному сроку, исключаются из портфеля редакции.

Редакция знакомится с письмами читателей, но в переписку не вступает.

Главный редактор **Махов А.В.**
Выпускающий редактор **Грецкая Е.И.**

Формат 70x100/16.
Печать офсетная. Бумага офсетная. Печ. л. 5,0. Тираж 300 экз.
Отпечатано в типографии НИУ ВШЭ
НИУ ВШЭ 115230, г. Москва, Варшавское шоссе, 44а
Тел. (499)6111528, тел/факс (499) 6112462