

Раздел 3. ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 65.01.005

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ ПРОВЕДЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО АУКЦИОНА
КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ***Городнова Наталья Васильевна (n.v.gorodnova@urfu.ru)**Воронов Дмитрий Сергеевич**Емельянов Антон Андреевич**ЧУ ДПО «Технический университет УГМК»**Поспелов Никита Сергеевич**ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет имени первого Президента России
Б.Н.Ельцина»*

В условиях экономической нестабильности проведение электронных аукционов призвано создать конкурентную среду для участников. Авторы проанализировали накопленный опыт и разработали направления совершенствования указанной процедуры.

Ключевые слова: компании, госзакупки, электронный аукцион, контрактное оформление, конкурентоспособность.

Потребности государства в товарах (работах, услугах) могут быть эффективно удовлетворены в том случае, если все процедуры технологического цикла обеспечения государственных нужд функционируют в единой институциональной среде. Она может рассматриваться как комплекс институтов, норм и принципов по планированию и размещению государственных заказов, а также исполнению государственных контрактов, заключаемых по результатам торгов. Уровень развития элементов контрактной системы на всех стадиях контрактирования определяет жизнеспособность и эффективность государственных закупок.

Предпринимаемые в национальной экономике России меры, направленные на создание конкурентной среды при организации закупок для государственных нужд, не в полной мере соответствуют темпам развития общественного сектора и принципам, заложенным в Федеральный закон № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [5] (далее – № 44-ФЗ). Это требует детального экономического анализа всех элементов контрактной системы в сфере закупок, а также выработки механизмов совершенствования отдельных её компонентов.

Электронные закупки представляют собой использование информационных и коммуникационных технологий в процессе государственных закупок. Это позволяет

упростить доступ к государственным торгам и повысить уровень конкуренции. Данная технология может помочь снизить затраты за счет сокращения административной нагрузки и сокращения сроков проведения процедур закупки. Прозрачность закупок обеспечивается за счет электронных средств сопровождения торгов, таких как: единый информационный портал о государственных закупках (www.zakupki.gov.ru),

а также электронный способ определения поставщиков.

Во многих странах увеличиваются объемы использования технологии электронных закупок. К примеру, по оценкам Министерства планирования, бюджета и управления Бразилии, в 2012 году использование данной технологии позволило федеральному правительству сэкономить около 19 % (приблизительно 2,4 миллиарда евро) общей стоимости договоров [10]. Использование такого способа определения контрагентов, как электронные закупки, может обеспечить не только повышение эффективности, но и повышение уровня добросовестности. Такие системы могут ограничивать непосредственное взаимодействие между госслужащими и потенциальными поставщиками. Системы электронных закупок могут также способствовать обеспечению доступа госслужащих к таким полезным данным как: результаты предыдущей деятельности поставщиков, наличие обвинений во взяточничестве и иных нарушениях принципов добросовестности. Так, например, в США государственные должностные лица, ответственные за заключение контрактов, обязаны определять, является ли поставщик «надежным источником», перед принятием решения о заключении с ним контракта.

В соответствии с законодательством ЕС во многих странах-участницах действуют обязательные правила введения санкций, согласно которым участники тендеров, которые были признаны судом виновными в коррупции, отстраняются от участия в будущих тендерах [9, с. 15].

По данным доклада, опубликованного Минэкономразвития РФ [1], в РФ 2015 году в целях обеспечения федеральных и региональных нужд по № 44-ФЗ заказчиками было проведено более 3,07 миллионов процедур закупок. Из них более 1,73 миллиона закупок пришлось на электронные аукционы (около 57 %). В стоимо-

стном выражении электронные аукционы занимают более серьезную позицию в системе государственного заказа: из 6,6 триллиона рублей, потраченных за год в ходе всех государственных закупок, 3,5 триллиона рублей пришлось на такой способ закупок (почти 53 %).

Одним из серьезных недостатков российской системы государственных закупок традиционно считается большая доля закупок у единственного поставщика. Данная неконкурентная процедура отбора исполнителя, по сути, воспроизводит существовавшую до 2006 года ситуацию, в которой заказчик самостоятельно отбирает поставщика без проведения торгов. И хотя сегодня законодательство предусматривает механизмы, позволяющие контролировать и ограничивать такие закупки (например, требуется согласование с ФАС для заключения крупного контракта с единственным поставщиком), избавиться от злоупотреблений свободой выбора при этом способе закупки по-прежнему очень сложно. Главной причиной является большое количество закупок по этой процедуре (39 % от стоимости всех контрактов) (подробнее в отчете за 2014-2015 годы на сайте Федеральной службы государственной статистики).

Всего за 2015 год было проведено около 36 тысячи процедур закупки через открытый конкурс [4] (в 48,5 раз меньше, чем электронных аукционов). При этом средняя цена одного контракта, заключенного через открытый конкурс, почти в 15 раз больше, чем при закупке через электронный аукцион, и в 60 раз больше, чем при закупке у единственного поставщика.

В основном высокая средняя цена открытого конкурса объясняется тем, что эта процедура закупки применяется в ситуациях, когда предмет контракта является более сложным, нежели предмет аукциона. Например, крупные строительные контракты (от 150 миллионов рублей) разыгрываются только через конкурсы. В таком случае, цена ошибки очень высока, а потому критериев оценки подрядчиков должно быть несколько – не только цена, но и квалификация, условия выполнения работ. Поэтому объяснение выглядит следующим образом: более дорогие контракты имеют более сложный предмет, а значит, к отбору поставщиков необходимо подходить более тщательно, используя гибкую процедуру конкурса, а не аукциона. Однако основной недостаток заключается не в том, что на «бумажных» конкурсах выставляются наиболее дорогие контракты, а в том, что процедура проведения этих конкурсов, несмотря на многочисленные реформы в секторе государственных закупок, по-прежнему имеет не совсем прозрачную структуру и не только предоставляет заказчику свободу усмотрения, но и позволяет использовать это усмотрение недобросовестно.

Согласно данным доклада Министерства экономического развития Российской Федерации «О результатах мониторинга применения Закона о контрактной системе за I-III кварталы 2016 года», в единой информационной системе в сфере закупок (ЕИС) было размещено закупок на сумму 3,79 триллионов рублей. Очевидно, что это значимая сумма для экономики страны, с учетом того, что с помощью государственных закупок можно влиять в разной степени на отдельные сектора экономики.

В 2016 году планируется разместить извещений, приблизительно, на 6,5 триллионов рублей. Бюджетом Российской Федерации на 2016 год установлены расходы в размере 16,099 триллионов рублей, таким образом, доля государственных закупок в расходах бюджета составляет порядка 40,38%, следовательно, вопрос о том, как расходуются эти средства и в какой мере у государства получается их экономить, учитывая дефицит бюджета на 2016 год, актуален.

Согласно данным доклада Минэкономразвития РФ, экономия бюджетных средств за счет использования процедур Закона о контрактной системе за три квартала 2016 года составила 290 миллиардов рублей. Прирост экономии по итогам периода составил 21%, по сравнению с аналогичным периодом 2015 года. Также отмечается, что среднее значение снижения цены при проведении закупок составило 8,4%. На рисунке 1 отражено количество поданных заявок, в зависимости от объема закупки по итогам I-III кварталов 2015-2016 гг.

Наиболее конкурентные закупки осуществляются в ценовом диапазоне до 50 миллионов рублей, а наименее конкурентные – в ценовом диапазоне от 500 миллионов рублей до 1 миллиарда рублей. То есть, большинство закупок в этом ценовом диапазоне выигрывается одним поставщиком без снижения вообще или с минимальным снижением.

Таким образом, в закупках до 50 миллионов рублей, ввиду большой конкуренции, цена чаще всего снижается участниками до реальной рыночной, а в сегменте 0,5 – 1 млрд. руб. у поставщиков есть возможность выигрывать закупки по завышенной цене, так как они могут быть единственными участниками.

Многолетний опыт применения электронных аукционов, проводимых в соответствии с Федеральными законами как № 94-ФЗ, так и № 44-ФЗ, свидетельствует, что электронная форма подачи предложений и отбора поставщиков позволяет осуществлять широкий контроль над ходом процедуры и оставляет организатору закупки меньше возможностей для манипулирования заявками.

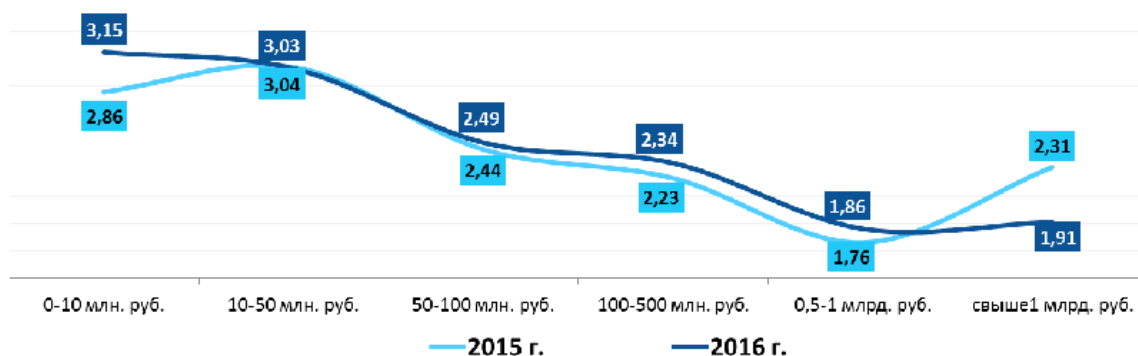


Рисунок 1. Количество поданных заявок в зависимости от объема закупки по итогам I-III кварталов 2015-2016 гг.

Ключевую роль в электронных торгах играют торговые площадки, обладающие функционалом, необходимым для полноценного проведения электронных закупок. Ряд экспертов полагает, что имеющийся опыт работы с электронными аукционами позволяет говорить о том, что российская система госзакупок готова к распространению электронных процедур и на другие виды закупок – в частности, на открытые конкурсы. Своевременность этой меры признают в Правительстве РФ: в октябре 2014 года в Государственную Думу был внесен масштабный законопроект, а именно, Законопроект № 623906-6 «О внесении изменений в Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (в части регламентации проведения процедур определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) в электронной форме)», призванный перевести в электронную форму практически всю систему госзаказа в России. Законопроект вводит базовое понятие «электронные процедуры определения поставщиков», к которым предлагается относить открытый конкурс, конкурс с ограниченным участием, двухэтапный конкурс, аукцион, запрос котировок и запрос предложений. Следует отметить, что последние два способа закупки, проводимые в настоящее время в бумажной форме, также вызывают массу нареканий со стороны специалистов. В целом законопроект содержит базовые понятия и достаточно подробно описывает отдельные процедуры, необходимые для реализации электронных госзакупок по единым стандартам. Законопроект создает своеобразный «электронный кластер» внутри федеральной контрактной системы, унифицирует различные способы закупок, осуществляемых в электронной форме.

В ходе анализа действующего законодательства в сфере госзакупок были сделаны следующие выводы:

- рациональная и правильная концепция нового № 44-ФЗ столкнулась со значительными проблемами, причем как в части законотворчества и ее практической реализации, так и корректности самих подходов;
- количество конкурентных способов определения контрагентов значительно увеличилось в сравнении с № 94-ФЗ;
- проведение госзакупок путем электронных торгов может обеспечить не только повышение эффективности, но и повышение уровня добросовестности;
- электронный аукцион является наиболее привлекательным способом определения контрагентов.

Согласно ч. 1 ст. 59 № 44-ФЗ, аукцион в электронной форме (электронный аукцион) – это аукцион, при котором информация о закупке сообщается заказчиком неограниченному кругу лиц путем размещения в единой информационной системе (ЕИС) извещения о проведении такого аукциона и документации о нем. К участникам закупки предъявляются единые требования и дополнительные требования, проведение такого аукциона обеспечивается на электронной площадке ее оператором. Иначе говоря, электронный аукцион – торги, проводимые в электронном виде на специализированных электронных площадках, победителем которых признается лицо, предложившее наиболее низкую цену государственного (муниципального) контракта.

Импульсом к развитию открытых аукционов в электронной форме стали сразу несколько причин. Во-первых, увеличение государственного заказа РФ к 2010 году превысило 5 триллионов рублей, что существенно затруднило проведение торгов в привычной форме. Во-

вторых, зарубежный опыт проведения ЭА существенно снизил затраты на государственные закупки и поспособствовал борьбе с коррупцией. В-третьих, достижения в сфере IT-технологий обеспечили комфортное существование электронного сегмента рынка госзаказа.

Наиболее востребованным способом определения поставщика является электронный аукцион, доля которого составляет 56,6 % от общего количества размещенных на официальном сайте ЕИС извещений [1, с. 4]. Удобство закупок в электронной форме делает их наиболее привлекательными для заказчиков.

Основа любой закупки – это техническое задание. Именно оно определяет потребности заказчика и способы их удовлетворения победителем торгов. Если требования к объекту закупки занижены, то потребности заказчика не будут удовлетворены. Если требования будут завышены, то поставщики тех товаров, которые могли бы удовлетворить потребность заказчика, не будут допущены до участия в закупке.

Заказчик чаще всего самостоятельно справляется с формулированием ТЗ, когда речь идет о потребностях в стандартных товарах. Однако, как правило, заказчик не является специалистом во всем многообразии товаров, которые ему могут потребоваться для удовлетворения своих потребностей, и при закупке, например, высокотехнологичного оборудования, он не всегда располагает достаточной информацией о доступных на рынке товарах и их характеристиках. Действовавший ранее № 94-ФЗ (ч. 5 ст. 20) прямо предусматривал право заказчика получать у неопределенного круга поставщиков информацию, необходимую для формулирования технического задания посредством публикуемого на официальном сайте «сообщения о заинтересованности в проведении конкурса». Заказчик был вправе использовать предложения, полученные в ответ на такое сообщение, для определения предмета конкурса, при условии, что он не устанавливал преимущества для лиц, подавших предложения. В Законе о контрактной системе (№ 44-ФЗ) это положение развилось в отдельную процедуру закупки – двухэтапный конкурс (открытый, закрытый или закрытый конкурс с ограниченным участием). Вместе с тем, по сравнению с предыдущим механизмом возможности двухэтапного конкурса ограничены – как по случаям применения, так и по эффекту: на первом этапе заказчик собирает предложения участников по содержанию технического задания, а на втором – проводится «обычный» конкурс, где могут участвовать только лица, которые подали заявки на первом этапе.

В таких условиях общение заказчика с потенциальными участниками до объявления закупки зачастую неизбежно. Федеральный закон № 44-ФЗ и Федеральный закон № 135-ФЗ «О

защите конкуренции» не запрещают заказчику обращаться к потенциальным участникам закупки для получения информации, необходимой для составления технического задания (соответственно до начала процедуры закупки). Более того, обращение заказчика к поставщикам является одним из способов определения и обоснования НМЦК (часть 5 статьи 22 Закона о контрактной системе). Несмотря на это, нередко осуждается сам факт общения заказчика и потенциальных участников и об этом говорят, как о признаке сговора. Однако это не обязательно так.

В свою очередь потенциальным поставщикам, к которым обращается заказчик до объявления торгов, также следует очень взвешенно подходить к такому общению с заказчиком – его следует воспринимать не как возможность адаптировать ТЗ под себя, а как способ максимально полно рассказать заказчику о том, как их товары могут удовлетворить потребности заказчика.

В результате отражения потребностей заказчика в техническом задании может возникнуть ситуация, в которой предъявляемым к товару требованиям будет соответствовать продукт только одного производителя, что часто рассматривается соответствующими контролирующими органами как признак нарушения со стороны заказчика. Вместе с тем, это не всегда так. Если требования, установленные в ТЗ, соответствуют потребностям заказчика, это не должно рассматриваться как нарушение со стороны Заказчика. При этом тот факт, что требованиям соответствующего ТЗ удовлетворяет товар только одного производителя, является проблемой не заказчика, а других производителей, которые не предоставляют товар, способный удовлетворить потребности заказчика.

Вопрос обоснованности потребностей заказчика, и, соответственно, требований к товарам не лишен смысла. Поэтому для уменьшения неопределенности и упрощения деятельности, связанной с формулированием потребностей заказчиков и контроля за ними могут использоваться отраслевые стандарты или методические рекомендации, разрабатываемые совместно отраслевыми органами государственной власти и участниками соответствующих процедур.

Рассмотрим подробнее вопрос, связанный с обеспечением контракта. Анализируя ч. 4 и 5 ст. 96 Федерального закона от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ, можно сделать вывод, что участник закупки, объявленный победителем, в обязательном порядке предоставляет заказчику обеспечение исполнения контракта, заключаемого по результатам такой закупки в установленный срок. В случае, если потенциальным контрагентом не предоставлено обеспечение исполнения

контракта, он признается уклонившимся от заключения контракта.

Обеспечение исполнения контракта должно быть предоставлено участником закупки в срок, предусмотренный для заключения контракта, то есть он зависит от выбранного для осуществления закупки способа определения подрядчика (поставщика, исполнителя), в соответствии с законом. В случае проведения закупки способом ЭА, минимальный срок для заключения контракта, следовательно, и для предоставления обеспечения его исполнения, составляет пять рабочих дней, а максимальный – двадцать дней. Исчисление начинается со дня размещения заказчиком проекта такого контракта в единой информационной системе, а до ее создания – на официальном сайте закупок в сети «Интернет».

Таким образом, после объявления участника победителем закупки и установления его намерения заключать контракт на поставку товаров, выполнение работ или оказание услуг с соответствующим заказчиком, первоочередной задачей такого участника становится представление заказчику обеспечения исполнения контракта. В целях реализации данной задачи участнику необходимо выбрать один из предусмотренных действующим законодательством способов обеспечения (внесение денежных средств или банковская гарантия) и осуществить действия, направленные на его реализацию.

Внесение участником денежных средств в качестве обеспечения исполнения контракта на счет заказчика, как правило, осуществляется путем оформления соответствующего платежного поручения о перечислении требуемой суммы. Порядок заполнения такого платежного поручения практически не отличается от порядка оформления прочих платежных поручений, которые установлены в гл. 5 Положения № 383-П «О правилах осуществления перевода денежных средств [2]. Единственным нюансом, на который стоит обратить внимание при оформлении платежного, является необходимость указания в поле «назначение платежа» информации о внесении именно обеспечения исполнения контракта, а также сведений для определения конкретной закупки.

Другим способом обеспечения исполнения контракта является оформление банковской гарантии. Требования к форме банковской гарантии утверждены Постановлением Правительства РФ от 08.11.2013 г. № 1005 «О банковских гарантиях, используемых для целей Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [3]. Согласно этому постановлению, банковская гарантия оформляется в письменной форме на бумажном носителе или в форме

электронного документа. Предоставление банковской гарантии в качестве обеспечения исполнения контракта является более приемлемым вариантом для участника в части ответственности, однако и более проблематичным в плане подготовки необходимых документов и ее получения. При этом действующее законодательство предусматривает ряд условий и ограничений, имеющих место в правоотношениях, связанных с банковскими гарантиями в области государственных и муниципальных закупок. Иными словами, банковская гарантия куда удобнее для обеих сторон контракта, но получить её куда сложнее, чем перечислить обеспечение.

Рассмотрим весь процесс оформления банковской гарантии подробнее. Следует отметить Положение Федерального закона № 44-ФЗ, согласно которому участник закупки обязан предоставлять банковскую гарантию, включенную в реестр банковских гарантий, а банк предоставлять принципалу выписку из указанного реестра, вступил в силу с 31.03.2014 г.

В первую очередь устанавливается размер обеспечения обязательств по контракту (на стадии проведения закупки) - он составляет от 5 % до 30 % от начальной стоимости контракта. Меньший процентный диапазон - от 10 % до 30 %, установлен для обеспечения контрактов, цена которых превышает пятьдесят миллионов рублей. При этом сумма обеспечения не должна быть меньше аванса, если его выплата предусмотрена контрактом. Если же размер аванса превышает предельные 30 %, то сумма обеспечения устанавливается в размере, равном авансу.

По результатам оформления банковской гарантии участнику необходимо: убедиться, что выданная гарантия соответствует требованиям, установленным п. 2 ст. 45 Федерального закона № 44-ФЗ; получить от банка следующие документы: экземпляр контракта банковской гарантии, оригинал банковской гарантии, выписку из реестра банковских гарантий.

Гарантия должна содержать: условие о безотзывности; сведения о сумме гарантии; перечень обязательств, исполнение которых обеспечивается гарантией; указание на обязанность банка уплатить заказчику неустойку в размере 0,1 % суммы, подлежащей уплате, за каждый день просрочки; условие, согласно которому обязательства банка по гарантии считаются исполненными с момента поступления денежных сумм на счет заказчика; условие о сроке действия банковской гарантии, который должен превышать срок действия контракта не менее чем на один месяц; отлагательное условие о том, что контракт предоставления банковской гарантии заключается по обязательствам участника закупки, которые возникнут из контракта при его заключении; перечень документов, ко-

торые заказчик должен представить банку вместе с требованием уплатить денежные средства по банковской гарантии; условие о том, что заказчик вправе списать со счета банка денежные средства в бесспорном порядке, если банк в течение пяти рабочих дней не исполнит требование заказчика об уплате суммы по банковской гарантии (если такое требование предусмотрено документацией о закупке).

Важно отметить, что банковская гарантия не может включать условие о том, что заказчик должен представить банку копии судебных актов, подтверждающих неисполнение обязательств, которые обеспечиваются гарантией (ч. 4 ст. 45 № 44-ФЗ).

Положения Федерального закона № 44-ФЗ, касающиеся обеспечения исполнения контракта не применяются в случае: заключения контракта с участником закупки, который является государственным или муниципальным казенным учреждением; осуществления закупки услуги по предоставлению кредита; заключения бюджетным учреждением контракта, предметом которого является выдача банковской гарантии. передачи банковской гарантии заказчику для обеспечения своих обязательств по контракту; заключение контракта только после предоставления участником обеспечения исполнения контракта.

Такое обеспечение необходимо проверить на предмет соответствия требованиям законодательства, документации о закупке, проекта контракта. Если в качестве обеспечения предоставлена банковская гарантия, то заказчик должен рассмотреть ее в течение не более чем трех рабочих дней с даты поступления. Проверка поступившей от участника закупки банковской гарантии происходит по следующим критериям: банк, выдавший гарантию, включен в перечень банков, отвечающих установленным требованиям для принятия банковских гарантий в целях налогообложения, который ведется Минфином РФ; сведения о банковской гарантии содержатся в реестре банковских гарантий; в предоставленной гарантии отсутствует условие о том, что заказчик должен представить банку копии судебных актов, подтверждающих неисполнение обязательств, которые обеспечиваются гарантией; банковская гарантия содержит условие о безотзывности, сведения о сумме гарантии и другие обязательные условия.

Согласно ч. 6 ст. 45 № 44-ФЗ, если банковская гарантия не соответствует хотя бы одному из указанных требований, Заказчик не принимает такую гарантию в качестве обеспечения. Об отказе в принятии банковской гарантии заказчик обязан проинформировать участника закупки в письменной форме или в форме электронного документа в срок, не превышающий трех рабочих дней с даты ее поступления.

При предоставлении обеспечения в виде внесения на указанный заказчиком счет денежных средств в полном размере необходимо проверить данный факт, а также соответствие счета, указанного в документации о закупке, проекте контракта, счету, на который поступило обеспечение.

Авторами исследования сформулированы следующие проблемы:

- сознательное занижение заказчиками правочных коэффициентов, учитывающих уровень инфляции в стране (индекс изменения сметной стоимости), хотя, согласно выписке из Протокола № 12 от 23 декабря 2015 года заседания Межведомственной комиссии по ценообразованию в строительстве на территории Свердловской области [8, с. 27] указано следующее: «В случае превышения фактических цен над ценами, учтенными в расчетах, на материалы, изделия и конструкции Заказчик оплачивает разницу согласно расчетам, составленным на основании бухгалтерских счетов». Однако заказчики, зачастую, не только не учитывают этого, но и в принципе умышленно используют коэффициенты прошлых лет, для уменьшения собственных расходов;

- назначение победителем аукциона участника, предложившего наименьшую цену, хотя такая цена еще не гарантирует высокого качества работы и иногда, у заказчика не остается иного выбора, кроме как выбрать в контрагенты фирму с самой низкой заявленной ценой;

- отсутствие у членов закупочной комиссии опыта работы в сфере ценообразования при выполнении сложных высокотехнологичных работ, что может повлечь за собой выбор контрагента, не способного выполнить работы надлежащего качества;

- целенаправленный выбор фирм, занижающих стоимость своих работ в целях уменьшения собственных затрат. Например, договором может быть предусмотрены неустойки и односторонний отказ от выполнения обязательств в случае срыва сроков. Таким образом, фирма-непрофессионал сделает всю подготовительную работу, но из-за срыва сроков (это может быть и по вине Заказчика: если на ЭА побеждает не та фирма, с которой у него была определенная, например, финансовая договоренность, подрядчику «ставятся палки в колеса» в виде отказа подписывать Акты выполненных работ) ей ничего не заплатят (или и вовсе, она останется должной Заказчику), а подготовительный этап работ уже будет выполнен, и, соответственно, при выборе следующей компании Заказчик уменьшит свои затраты на сумму начального этапа.

Предлагаемые нами пути решения заключаются в следующем:

– законодательно предусмотреть последствия для недобросовестных заказчиков, но не просто в виде штрафов в пользу контролирующих органов, а, например, в виде компенсации разницы, на которую была занижена стоимость выполняемых работ или оказываемых услуг добросовестному контрагенту, либо совершенствование методологии сметного расчета, чтобы у заказчика не возникало желания занижать коэффициенты, например, обновить территориальные единые расценки (ТЕР) с учетом индексов изменения сметной стоимости на дату их обновления [6, 7];

– предусмотреть возможность выбора поставщика не только по наименьшей цене, но и по качеству предоставляемых услуг. Например, обязательным документом, который должен будет предоставить участник ЭА Заказчику может быть рекомендательное письмо от владельцев предыдущих объектов, на которых потенциальный подрядчик выполнял работы.

Предложенные меры безусловно будут способствовать улучшению результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия-заказчика, что позволит обеспечить рост его конкурентоспособности как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе [9,10].

Это следует из структуры факторов и источников, предопределяющих конкурентный статус хозяйствующего субъекта. В соответствии с современными представлениями стратегического менеджмента [11] основными источниками конкурентоспособности компаний являются: операционная эффективность (рентабельность хозяйственной деятельности), стратегическое позиционирование (динамика доли рынка), а также финансовая устойчивость (ликвидность).

Операционная эффективность означает выполнение схожих видов деятельности лучше, чем это делают конкуренты. Она включает оценку эффективности выполнения тех или иных видов деятельности, а также ряд других мероприятий, позволяющих предприятию интенсифицировать использование имеющихся факторов производства, например, за счет снижения брака продукции или более быстрой разработки новых продуктов.

Напротив, стратегическое позиционирование предприятия означает осуществление отличных от конкурентов видов деятельности или выполнение схожей деятельности, но другими путями. Сущность стратегического позиционирования можно сформулировать как осуществление видов деятельности, которые обеспечивают уникальную природу создаваемой потребителем стоимости. Стратегическое позиционирование заключается в создании уникальной и выгодной позиции, основанной на осуществ-

лении сочетания видов деятельности, отличных от видов деятельности конкурентов.

Помимо операционной эффективности и стратегического позиционирования, одной из важнейших характеристик любой компании является ее финансовая устойчивость, которая в периоды экономической волатильности предопределяет не только конкурентоспособность, но и саму жизнеспособность, возможность дальнейшего функционирования компании. Сущность финансовой устойчивости в краткосрочном контексте сводится к обеспеченности запасов источниками формирования. Краткосрочная финансовая устойчивость может быть охарактеризована через обеспеченность предприятия собственными оборотными средствами.

Очевидно, что повышение эффективности системы закупок будет положительно влиять на каждый из перечисленных источников конкурентоспособности компании, что позволит поддерживать и повышать её конкурентный статус. В частности, предлагаемые усовершенствования, позволят минимизировать вероятность заключения контрактов по результатам электронных торгов с недобросовестными контрагентами. Это, в свою очередь, будет способствовать снижению ущерба от взаимодействия с ними, что повлечет снижение издержек на проведение закупочных процедур. Таким образом указанные мероприятия будут способствовать росту операционной эффективности и финансовой устойчивости предприятия.

В ходе анализа действующей контрактной системы в сфере закупок для государственных нужд, судебной и деловой практики, имеющихся на сегодняшний день научных работ, а также такого конкурентного способа определения поставщиков, как электронный аукцион, был выделен ряд существенных недостатков данной системы, как с правовой точки зрения, так и с экономической.

Для решения выявленных проблем разработаны следующие рекомендации:

1) по совершенствованию контрактной системы в целом:

- необходим переход на современные электронные технологии закупок, интеграция единой информационной системы с ЕГРЮЛ и другими государственными информационными системами;
- требуется замена имеющегося способа анализ рынка на ценовой, т.е. выбор поставщика должен происходить не по наименьшей заявленной цене, а по той цене, которая соответствует современным реалиям. Выбор поставщика с наименьшей заявленной ценой не лучший способ экономии бюджетных средств и уменьшения коррупции, а предложенный способ увеличения размера обеспечения контракта, для поставщиков,

предложивших стоимость на 25 % и более ниже НМЦК, в несколько раз, наоборот, ограничивает конкурентность – добросовестные, но маленькие фирмы таким образом лишаются возможности участия в торгах).

- при несоответствии заявленных требований в контракте, реально необходимому количеству работ следует быть внимательными либо другим участникам закупки, либо контролирующим органам, а при обращении либо других участников аукциона, либо других контролирующих организаций в соответствующие инстанции ввести более тщательный контроль за соблюдением исполнения запрашиваемых позиций в контракте (перед исполнением контракта контролирующий орган приходит на завод и проверяет действительно ли требуется выполнение заявленного в контракте перечня работ).

2) по совершенствованию процедур проведения электронного аукциона:

- законодательно предусмотреть последствия для недобросовестных заказчиков, но не просто в виде штрафов в пользу контролирующих органов, а, например, в виде компенсации разницы, на которую была занижена стоимость выполняемых работ или оказываемых услуг добросовестному контрагенту, или совершенствование методологии сметного расчета, чтобы у заказчика не возникло желания занижать коэффициенты;
- предусмотреть возможность выбора поставщика не только по наименьшей цене, но и по качеству предоставляемых услуг.

Таким образом, в настоящей публикации авторами были проанализированы действующие правовые механизмы создания конкурентной среды при организации закупок для государственных нужд, на основании чего были сформулированы предложения по совершенствованию указанных механизмов, которые будут способствовать не только повышению эффективности конкурсных процедур, но и повышению конкурентоспособности хозяйствующих субъектов.

Литература

1. Доклад о результатах мониторинга применения Федерального закона от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» в 2015 году// Министерство экономического развития РФ, 43 с.
2. Глава 5. Расчеты платежными поручениями// «Положение о правилах осуществления перевода денежных средств» (утв. Банком России 19.06.2012 № 383-П) (ред. от 06.11.2015) (Зарегистрировано в Минюсте России 22.06.2012 № 24667). [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=193505>. (дата обращения 29.11.2015г.). [Режим доступа]: Консультант Плюс: справ.-правовая система, разд. Законодательство. М., 1997 – 2016. Загл. с экрана.
3. Постановление Правительства РФ от 08.11.2013 № 1005 (ред. от 02.04.2015) «О банковских гарантиях, используемых для целей Федерального закона "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015). [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=177810> (дата обращения 29.11.2015г.). [Режим доступа]: Консультант Плюс: справ.-правовая система, разд. Законодательство. М., 1997 – 2016. Загл. с экрана.
4. Постановление Правительства РФ от 02.07.2014 г. (ред. от 21.11.2015) № 606 «О порядке разработки типовых контрактов, типовых условий контрактов, а также о случаях и условиях их применения» (вместе с «Правилами разработки типовых контрактов, типовых условий контрактов»). [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=189334>. (дата обращения 02.12.2015г.). [Режим доступа]: Консультант Плюс: справ.-правовая система, разд. Законодательство. М., 1997 – 2016. Загл. с экрана.
5. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. №44-ФЗ (ред. от 05.04.2016) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». [Электронный ресурс]: URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=196345>. [Режим доступа]: Консультант Плюс: справ.-правовая система, разд. Законодательство. М., 1997 – 2016. Загл. с экрана.
6. Территориальные единичные расценки на монтаж оборудования ТЕРм 81-03-03-2001 ПОДЪЕМНО-ТРАНСПОРТНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ// Уральский региональный центр экономики и ценообразования в строительстве Свердловской области/ г. Екатеринбург, 2002 г. – 79 с.
7. Экономика строительства Свердловская область// «Журнал информационный вестник

- строителя» № 2 февраль 2015 г., ООО «Верхняя Пышма ОФСЕТ», 2015 г. – 61 с.
8. Экономика строительства Свердловская область // «Журнал информационный вестник строителя» № 1 январь 2016 г., ООО «Верхняя Пышма ОФСЕТ», 2016 г. – 61 с.
9. Воронов Д. С. Динамический подход к оценке конкурентоспособности предприятий // Конкурентоспособность социально-экономических систем: монография / под науч. ред. А.И. Татаркина и В. В. Криворотова. М.: Экономика, 2014. С. 371-409.
10. Воронов Д. С. Оценка конкурентоспособности крупнейших российских компаний // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2015. № 5. С. 717-740.
11. Прахалад К. К., Хамел Г. Ключевая компетенция корпорации // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета. Сер. 8. - 2003. - Вып. 3. - С. 18-46.

УДК 658.5.011

ПОВЫШЕНИЕ ВНУТРИФИРМЕННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ЗА СЧЕТ УПРАВЛЕНИЯ ВНУТРЕННИМИ И ВНЕШНИМИ ИСПОЛНИТЕЛЯМИ (ЧАСТЬ 2)

Луцкая Нонна Владиславовна (nlutskaya@forus.ru)

ФГБОУ ВО «Иркутский национальный исследовательский технический университет»

Настоящая статья является продолжением работы автора в области анализа управленческих инструментов с точки зрения их потенциала как инструментов вовлечения внутренних и внешних исполнителей для достижения целей предприятия. Во второй части статьи рассмотрены инструменты: SLA, система комплексного обучения персонала, кайдзен, подход «гарантийного обслуживания» и ценообразование на основе распределения полученной выгоды. На основе проведенного анализа составлена авторская таблица с перечнем преимуществ и ограничений перечисленных инструментов.

Ключевые слова: аутсорсинг, инсорсинг, инструменты вовлечения, целевая воронка, SLA, кайдзен, вовлечение исполнителей.

Рассмотрим потенциал следующих управленческих инструментов с точки зрения их потенциала, как инструментов вовлечения внутренних и внешних исполнителей.

Эффективность взаимодействия, а также гарантии результативности партнерства позволяют получить грамотно составленное соглашение об уровне предоставления *сервиса* (услуг) (SLA) — между заказчиком и их исполнителем (поставщиком). Наиболее широкое распространение SLA получило в области IT, однако, принцип выстраивания соглашений между заказчиком и исполнителем (аутсорсером) по аналогии с SLA находит свое применение в различных отраслях. Такой подход во многом позволяет снижать риски.

Соглашение является основным документом, определяющим, как будут выстраиваться отношения заказчика и исполнителя, от его условий так же будет зависеть, в какой степени последний будет вовлечен в длительность заказа. SLA может включать в себя различные разделы и пункты, однако в нем обязательно должны присутствовать фундаментальные элементы, определяющие структуру самого сотрудничества. Среди них:

- Перечень услуг, которые будет оказывать аутсорсер, формат и форма их предоставления;
- Критерии оценки качества выполнения работ;
- График/ сроки выполнения работ;

- Разделение ответственности сторон;
- Механизмы мониторинга деятельности и отчетности аутсорсера;
- Порядок и принципы оплаты;
- Процедуры разрешения споров;
- Категории конфиденциальных данных, не подлежащих разглашению;
- Условия прекращения действия договора [11].

Вопрос определения качества предоставления сервиса является одной из тонкостей, которые при правильном выборе могут сделать SLA инструментом для повышения эффективности сотрудничества, а при неграмотном подходе – сведет на нет все выгоды взаимодействия сторон.

В общем случае существует 4 вида характеристик работ – это объем, качество, оперативность и эффективность [11,17]. Численное определение данных параметров позволяет создать метрики для оценки уровня обслуживания. Чтобы правильно подобрать критерии оценки работы, эксперты предлагают придерживаться следующих принципов:

1. Необходимо использовать только те метрики, которые отражают реальное изменение результативности работы для заказчика, т.е. включение аутсорсера в целевую воронку заказчика;
2. SLA должно содержать метрики, зависящие конкретно от участвующих в договоре сторон;