

Эффективность государственных закупок

*К.Е. Картавых
аспирант 4-го курса направления
«Экономика» кафедры Финансов и
экономической безопасности,
Вятский государственный университет,
г. Киров, Россия
E-mail: Kartavyh12@mail.ru*

Аннотация

От эффективности осуществления государственных закупок зависит успешность экономики страны в целом. Крайне важно дать правильное определение эффективности. В России понятие «эффективность» практически сведено к экономии, которая чаще всего оказывается мнимой. В статье представлены основные недостатки существующей системы госзаказа, а так же внесены предложения по оценке экономической эффективности.

Ключевые слова

Государственные нужды, государственные закупки, эффективность, экономия, централизация, децентрализация, противодействие коррупции.

The efficiency of public procurement

К.Е. Kartavykh
graduate student of the 4th rate, Economy direction,
departments of Finance and economic safety,
Vyatka state university,
Kirov, Russia
E-mail: Kartavyh12@mail.ru

Abstract

The efficiency of public procurement depends on the success of the economy as a whole. It is essential to give a correct definition of efficiency. In Russia the concept "effectiveness" is practically reduced to the economy, which often turns out to be imaginary. The article presents the main shortcomings of the existing system of public procurement, as well as made proposals for the evaluation of economic efficiency.

Keywords

State needs, public procurements, efficiency, economy, centralization, decentralization, combating corruption.

8 апреля 1997 г. был принят Указ президента № 305 «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд». Принято считать, что с этого момента началось

формирование в России цивилизованного рынка государственных закупок, адекватного рыночной экономике.

Но, к сожалению, и на сегодняшний день нельзя сказать, что система государственных и муниципальных закупок в России достигла совершенства. Российское законодательство по государственному заказу имеет огромное количество нерешенных вопросов. Одной из ключевых проблем в этой сфере является отсутствие четкого понимания категории эффективности государственных закупок и выработки четкого механизма ее достижения.

Категория «эффективность» - одна из ключевых в экономике. Эффективность, согласно международному стандарту ISO 9000:20086, - это соотношение между достигнутыми результатами и затраченными ресурсами (способность системы к реализации своих целей и планов) с заданным качественным уровнем, выраженным определенными требованиями: временем, затратами, степенью достижения цели. В свою очередь, под результативностью понимается степень достижения запланированных результатов (способность системы ориентироваться на результат).

Основным источником финансовых ресурсов для осуществления государственных закупок, являются бюджетные средства. Кроме того, финансирование государственных закупок является одним из важнейших направлений расхода бюджетных средств. С этих позиций логично предположить, что разработка финансового механизма формирования и регулирования системы государственных закупок, включая понимание категории эффективности в этой сфере, в решающей степени должна определяться нормативной базой бюджетного регулирования страны, прежде всего Бюджетным кодексом РФ (далее — БК РФ). [1]

Согласно ст. 34 БК РФ «Принцип эффективности использования бюджетных средств означает, что при составлении и исполнении бюджетов участники бюджетного процесса в рамках установленных им бюджетных полномочий должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств (экономности) и (или) достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств (результативности)».

Принцип эффективности использования бюджетных средств, определенный БК РФ, в полной мере согласуется с общим пониманием эффективности в международном стандарте ISO. Но порядок и механизм проведения закупочных процедур, обеспечивающих реализацию принципа эффективности, предусмотренного в ст. 34 БК РФ, в этом документе не предусмотрены. В тоже время, согласно ст. 72 БК РФ «Закупки товаров, работ, услуг для обеспечения государственных (муниципальных) нужд осуществляются в соответствии с законодательством Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд с учетом положений настоящего Кодекса».

В настоящее время основным законодательным актом, регулирующим закупки для обеспечения государственных нужд, является Федеральный

закон от 5 апреля 2013 года № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Но в этом законе суть эффективности закупок бюджетными структурами определена принципиально иным образом, чем в БК РФ. В ст. 12 Закона № 44-ФЗ «Принцип ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд, эффективность осуществления закупок» указано следующее;

«1. Государственные органы, органы управления государственными внебюджетными фондами, муниципальные органы, казенные учреждения, иные юридические лица в случаях, установленных настоящим Федеральным законом, при планировании и осуществлении закупок должны исходить из необходимости достижения заданных результатов обеспечения государственных и муниципальных нужд.

2. Должностные лица заказчиков несут персональную ответственность за соблюдение требований, установленных законодательством Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок и нормативными правовыми актами, указанными в ч. 2 и 3 ст. 2 настоящего Федерального закона».

Из первой части вышеуказанной статьи следует, что основной задачей и смыслом закупочной деятельности в является удовлетворение государственных и муниципальных нужд в установленных объеме и номенклатуре. А из второй - что ответственность заказчиков определяется главным образом обязательным соблюдением предусмотренных законодательством закупочных процедур.

Такое понимание смысла закупочной деятельности прослеживается и в содержании ст. 13 Закона № 44-ФЗ, в которой указывается, что целями этой закупочной деятельности является:

«1) достижение целей и реализации мероприятий, предусмотренных государственными программами Российской Федерации (в том числе федеральными целевыми программами, иными документами стратегического и программно-целевого планирования Российской Федерации), государственными программами субъектов Российской Федерации (в том числе региональными целевыми программами, иными документами стратегического и программно-целевого планирования субъектов Российской Федерации), муниципальными программами;

2) исполнения международных обязательств Российской Федерации, реализации межгосударственных целевых программ, участником которых является Российская Федерация, за исключением исполняемых в соответствии с пунктом 1 настоящей статьи государственных программ;

3) выполнение функций и полномочий государственных органов Российской Федерации, органов управления государственными внебюджетными фондами Российской Федерации, государственных органов субъектов Российской Федерации, органов управления территориальными внебюджетными фондами, муниципальных органов, за исключением

выполняемых в соответствии с п. 1 и 2 настоящей статьи функций и полномочий».

Установленные Законом № 44-ФЗ порядок и процедуры осуществления государственных и муниципальных закупок ориентируют заказчиков на достижение именно этих целевых установок, что не согласуется с принципами эффективности использования бюджетных средств, предусмотренными БК РФ. Встает вопрос, насколько вообще возможно совместить принципы эффективности проведения государственных закупок, предусмотренные эти двумя нормативными документами: Законом №44-ФЗ и БК РФ.

Прежде всего, следует разобраться в том, насколько заинтересованы государственные заказчики в достижении экономии бюджетных средств, выделенных им для проведения государственных закупок. Как показывает практика государственных закупок, заказчикам, мягко говоря, эта экономия не сильно нужна, так как, кроме дополнительной головной боли, она ничего им не дает. Более того, возникают отрицательные последствия этой экономии. Сэкономленные бюджетные средства поступают, как правило, назад в бюджет. А у госзаказчиков возникают определенные проблемы из-за того, что они не в полной мере освоили выделенные бюджетные деньги. Кроме того, велика вероятность, что финансирование такого госзаказчика на следующий год будет уменьшено на величину полученной экономии в предшествующем плановом периоде. Следовательно, возникает вопрос: каким образом у заказчиков в таких условиях появится заинтересованность в экономии бюджетных средств? Тем более что в Законе о контрактной системе (Закон № 44-ФЗ) от заказчиков это и не требуется.

Это не означает, что никто вообще не интересуется эффективностью государственных закупок. Дело в том, что Закон №44-ФЗ является «ухудшенной» копией Федерального закона от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (далее — Закон № 94-ФЗ), в том числе по вопросу понимания сути эффективности государственных закупок, расчета этой эффективности и ее оценки. [2]

Разработанная авторами Закона № 94-ФЗ методика расчета эффективности закупок позволяла утверждать, что главным достижением Закона № 94-ФЗ является то, что их система государственных закупок обеспечивает стране огромную экономию бюджетных средств. Но есть серьезные сомнения, что это утверждение соответствует реальной практике.

В первую очередь эти сомнения обусловлены методикой расчета этой экономии, принятой со времен начала действия Закона № 94-ФЗ и действующей по настоящее время. Суть ее в значительной мере сводится к следующей формуле:

$$\mathcal{E} = K (\mathcal{C}_6 - \mathcal{C}_k) \quad (1)$$

где, \mathcal{E} — полученный эффект в рублях;

К — количество закупаемой продукции;

Цб — базовая цена единицы продукции в рублях;

Цк — контрактная цена единицы продукции в рублях.

Проблема заключается в определении базовой цены (Цб). Вариантов много, но ни один из них не может быть признан полностью корректным. Доля субъективизма в определении базовой цены чрезвычайно велика и зависит, прежде всего, от заказчика, который осуществляет закупки. Если нет у заказчика прямой заинтересованности в завышении базовой цены, то есть надежда, что цена не будет чрезмерно завышена.

В этой связи возникает вопрос: Как решается эта проблема в странах, имеющих многолетнюю практику осуществления государственных закупок и богатый опыт работы в рыночных условиях? Так вот, их эксперты, утверждают, что ставить величину достигнутой экономии во главу угла оценки результатов закупочной работы чиновников, по меньшей мере, неправильно. Следовательно, надо искать иные пути принуждения чиновников соблюдать интересы государства. Ведь что нужно обществу от государственных закупщиков: обеспечение государственных нужд в установленном законом порядке в сочетании с эффективным расходованием бюджетных средств.

Решение этой задачи заключается в соблюдении принципа экономичности при проведении закупочных процедур.

Интересным является тот факт, что в нашей стране практически на всех уровнях управления обеспечением экономичности государственных закупок с достаточной степенью серьезности никто не только не занимается, а даже не интересуется. Вопрос к государственным заказчикам, во сколько им обходится проведение закупочных процедур, в подавляющем числе случаев вызывает у них недоумение. Госзаказчики вполне искренне верят, что никаких финансовых затрат они не несут. Весьма показательным, что в те времена, когда Росстат России предусматривал в статистических наблюдениях предоставление информации от заказчиков о величине финансовых затрат на проведения закупок, то получал при этом рекордные данные. [1]

Так, по данным Росстата, в среднем величина затрат по проведению открытого конкурса составляла 0,02% от величины цены контракта. Для сравнения, за рубежом аналогичные затраты составляли порядка 3%. То есть наши госзаказчики более чем на два порядка экономичней своих иностранных коллег.

Это объясняется элементарным игнорированием российских госзаказчиками такого рода затрат: отсутствует интерес и со стороны административных, и со стороны контролирующих структур к определению величины затрат, которые несут заказчики при осуществлении государственных закупок.

Обратимся к статистике по государственным закупкам. Основным статистическим документом в этой области является форма № 1-контракт

«Сведения об определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей) для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

По строке 315 «Затраты заказчика по проведению способов определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей)» показываются суммы по заключенным в отчетном периоде контрактам на оказание услуг специализированной организации по осуществлению закупок, на привлечение экспертов и экспертных организаций. Этим статистика затрат на проведение закупочных процедур для обеспечения государственных нужд и ограничивалась, а следовательно, необходимая информация по этому вопросу отсутствует. Отметим, что с 1 июня 2015 г. отменена и эта форма, что вполне логично, так как пользы от нее было немного.

То, что государственные заказчики, как правило, не учитывают затраты на осуществление закупок для государственных и муниципальных нужд, вовсе не означает, что этих затрат нет и проведение закупочных процедур обходится заказчикам бесплатно. Затраты, связанные с проведением закупочных процедур и функционированием системы государственных закупок, как минимум состоят из:

- трудозатрат по созданию системы формирования, размещения и реализации государственных (муниципальных) заказов (распределение прав и обязанностей подразделений организации по проведению закупочной кампании, обучение и консультации сотрудников, создание и функционирование системы менеджмента);
- материальных и финансовых затрат на выполнение процедур закупок (консультационные услуги, расходные материалы, почтовые и курьерские услуги, оснащение рабочих мест, аренда дополнительных помещений и проч.);
- затрат на обеспечение работы инфраструктуры системы государственных закупок (официальные сайты и издания, переподготовка служащих и пр.). [2]

В свое время группа специалистов под руководством проф. Г. Веденеева (СЦКТ МЭИ «Специализированный Центр — конкурсные торги (тендеры)») разработала и опубликовала 17 мая 2005 г. в журнале «Конкурсные торги» методику «Расчет затрат на организацию и проведение конкурсов». Приведем только небольшую часть этой методики.

Затраты делятся на две части — зависящую от количества участников конкурса (Нпер.) и независящую — «затраты холостого хода» (Нпост.) (Таблица 1).

Таблица 1 – Затраты, связанные с проведением конкурсов

Структура базового норматива			
Нпост.		Нпер.	
Наименование затрат	Стоимость затрат, руб.	Наименование затрат	Стоимость затрат, руб.
анализ технического задания товара, работы, услуги	2 400	изготовление конкурсной документации	1 800
анализ, сверка с техническим	12 000	регистрация, прием	1 200

заданием и разработка комплекта конкурсной документации		запросов на получение конкурсной документации и отправка (выдача) комплектов конкурсной документации	
разработка извещения о проведении конкурса	2 400	регистрация, прием запросов на разъяснения положений конкурсной документации и отправка ответов	1 200
публикация извещения о проведении конкурса	6 000	анализ запросов на разъяснения положений конкурсной документации, подготовка обоснованных ответов	3 600
подготовка и оформление журнала регистрации предоставленных поставщикам комплектов конкурсной документации	600	подготовка сводного перечня разъяснений, изменений и дополнений конкурсной документации	3 000
подготовка и оформление журнала регистрации конкурсных заявок	600	прием конкурсных заявок	300
подготовка протоколов заседаний и вспомогательных документов для конкурсной комиссии	300	отправка запросов на разъяснение заявок на участие в конкурсе, регистрация и прием ответов на них	300
организационно-техническая работа по подготовке к заседанию конкурсной комиссии	600	подготовка запросов на разъяснение заявок на участие в конкурсе	1 800
разработка извещения о результатах проведения конкурса	300	экспертиза заявок участников по критериям правомочности, квалификации, финансовой устойчивости, технического и финансового предложения поставщиков	24 000
публикация извещения о результатах проведения конкурса	6 000	рассылка уведомлений об итогах проведения конкурса	150
подготовка итогового отчета по конкурсу	4 000		
ИТОГО:	35 200	ИТОГО:	37 350

Далее, в методике представлены различные корректирующие коэффициенты, и в результате складывается достаточно крупная сумма затрат на проведение закупочных процедур. А если учесть, что за последние несколько лет с момента подготовки этой методики произошло удорожание этих затрат, то становится очевидным, что стоимость проведения закупочных процедур существенно превышает ту призрачную экономию,

которую высчитывают закупщики на базе начальной (максимальной) цены контракта.

На практике эта методика не вызвала никакого интереса. Это является еще одним доказательством, что вопросы оценки затрат на осуществление государственных закупок мало кого волнуют. Вместе с тем, объем затрат на проведение государственных закупок составляет значительную сумму. Так, в странах Европейского союза осуществление одной государственной закупки стоит заказчику в среднем около 5 тыс. евро. Безусловно, подобного рода затраты несут и российские закупщики. Но эти затраты не выделены в самостоятельную статью сметы расходов, а следовательно «размазаны» по другим статьям этой сметы. Возникает вопрос: На сколько это значимо для оценки эффективности расходования бюджетных средств? Какая разница, по какой статье сметы будут проходить затраты на проведение закупок? Как говорится, «от перемены мест слагаемых сумма не меняется».

С точки зрения автора, такой подход в принципе неверный. В данном случае сумма меняется и весьма существенно, причем в отрицательную сторону. И не только и не столько потому, что в определенной степени нарушается корректность бюджетного планирования и регулирования. Проблема глубже.

В 2008 году было принято решение резко децентрализовать систему государственных закупок, что привело к резкому увеличению числа государственных заказчиков, так как каждое бюджетное учреждение (медицинское, учебное и т.д.) стало самостоятельной закупочной структурой. Считалось, что децентрализованная система закупок:

- позволит более точно удовлетворить нужды конечных потребителей;
- снизить бюрократизированность процедур;
- уменьшит временные рамки приобретения необходимых продуктов;
- уменьшит возможности крупномасштабной коррупции.

Так, Минздравсоцразвития РФ с 5 июня 2008 г. перестал осуществлять закупки медицинского оборудования. Проведение закупочных процедур стало задачей непосредственно самих медицинских учреждений. Медучреждениям необходимо было только согласовать свои планы закупок (потребность в оборудовании). Затем министерство перечисляет им финансовые средства на приобретение оборудования, а проведение закупочных процедур, заключение контрактов с поставщиками и приемка продукции становятся задачей самих учреждений.

Каков же итог такой децентрализации закупочной деятельности? Прежде всего, резко возросло число заказчиков. На 15 мая 2015 г. на официальном сайте государственных закупок было зарегистрировано 251 039 заказчиков. Следовательно, резко возросла потребность в увеличении числа квалифицированных специалистов. Отметим, что законодательство по государственным закупкам чрезвычайно сложное, противоречивое, склонное к постоянным корректировкам. Поэтому работники бюджетных учреждений, вовлеченных в закупочный процесс, достигнуть необходимого уровня квалификации только путем самообучения вряд ли смогут. Как минимум им

необходимо пройти курсы дополнительного квалификационного образования. Тем более что этого требует законодательство. По меньшей мере, три работника организации заказчика должны иметь соответствующее квалификационное удостоверение. Таким образом, около миллиона работников обязаны пройти эту процедуру. Разумеется, что обучение не бесплатное, кроме того, следует учесть затраты на командирование работников. Но это обучение не решает проблему достижения необходимого квалификационного уровня работников заказчика. На этих курсах слушатели получают главным образом информацию о порядке проведения закупочных процедур. Однако состав знаний, которыми должны обладать работники, осуществляющие закупки, этим не ограничивается. Специалист должен иметь представление о предмете закупок, мониторинге товарных рынков, юридических и правовых вопросах и т. д. А если учесть, что во многих малых бюджетных структурах состав работников, вовлеченных в закупочный процесс, ограничивается руководителем, завхозом и главбухом, то рассчитывать на достижение необходимого квалификационного сопровождения закупочных процедур в такого рода структурах, по меньшей мере, наивно.

Весьма показателен следующий факт. Как было сказано выше, Минздравсоцразвития РФ с 5 июня 2008 г. перестал осуществлять закупки медицинского оборудования. А буквально через несколько лет произошел крупный скандал по закупкам томографов. В 2011 г. возбуждено 11 уголовных дел по фактам неправомерного расходования средств при закупках томографов по завышенным ценам. Но иного трудно было ожидать. Большинство медучреждений имело весьма приблизительное представление об этих томографах, о рынке его поставщиков и т. д. Но в дальнейшем выяснилось, что завышенная цена стала не единственной проблемой такого рода закупок. Значительная часть этой дорогой техники так и осталась неиспользуемой должным образом, так как отсутствовали специалисты, способные качественно ее применять, отсутствовал необходимый сервис ее обслуживания. В одном из регионов не было предусмотрено подведение необходимого энергопитания. А проблема во многом определялась тем, что финансовые ресурсы, предназначенные на закупку медтехники, оставались в распоряжении министерства. Медучреждения, как в старые добрые времена, подавали заявку в министерство на закупку этой техники. А почему не подать эту заявку, ведь деньги министерские. Не подав заявку, остаешься без денег и без техники. А так техника может и пригодиться, при этом, правда, не учитывалось то, насколько лечебное учреждение обеспечено средствами на наем и подготовку персонала, на обслуживание и ремонт техники, на закупку расходных материалов и т. д.

В результате такой децентрализации закупок главный распорядитель бюджетных средств — орган государственной власти Российской Федерации, имеющий право распределять средства федерального бюджета по подведомственным распорядителям и получателям бюджетных средств, определенный ведомственной классификацией расходов федерального

бюджета (далее — ГРБС) снимает с себя заботу о рациональном проведении закупок и тем самым снимает ответственность за эффективное расходование бюджетных средств. То есть существует административная вертикаль органов государственного управления, но отсутствует закупочная вертикаль регулирования государственных закупок.

Еще одно последствие децентрализации закупок — значительное увеличение количества закупок. А значит, существенно возрастают затраты на проведение закупочной кампании. При этом, чем меньше цена закупки, тем больше доля таких затрат по отношению к цене контракта. В Европейском союзе доля таких затрат от общей стоимости закупок составляет 1,3% стоимости всех опубликованных контрактов, а для контрактов малой цены (порядка 125 тыс. евро — близко к пороговому значению) доля стоимости закупочных процедур по отношению к цене контракта увеличивается в несколько раз.

На счет утверждения, что при децентрализации закупок уменьшаются возможности коррупции. Не понятно, каким образом? Если считать, что крупные заказчики, априори склонны к коррупционным действиям, а мелкие — нет, то тогда такое утверждение имеет право на жизнь. Но каких-либо подтверждений этому не демонстрируется, а практика не дает оснований на эффективность такого решения данной проблемы. Коррупция — беда всемирная и многовековая и полностью ее искоренить пока не удалось никому. [3]

Особую опасность для существования страны представляет коррупция тогда, когда начинают воровать не по рангу. Вот что интересно. Малые заказчики (назовем так бюджетные структуры, получившие право проводить государственные закупки после децентрализации), как правило, каких-либо существенных возражений на возложение на них дополнительных обязанностей в этой части не высказывали. Более того, они, как правило, отнеслись к самому этому факту положительно. Их не смущало, что у них нет ни кадров, ни опыта, ни средств для качественного проведения закупочных процедур. Значит, их удовлетворял сам факт получения права самостоятельного расходования бюджетных средств. Но против чего эти заказчики дружно выступали, так это на установление для них достаточно жестких процедур проведения закупок, чрезмерных, по их мнению, отчетности и контроля. То есть, желание малых закупщиков в основном заключалось в том, чтобы им были представлены все права полноценных закупщиков при минимизации внешнего вмешательства в их закупочную деятельность.

Что же касается рассматриваемого нами вопроса о затратности закупочной деятельности государственных заказчиков, то такая децентрализация неизбежно ведет к ее увеличению. Как было показано выше, затраты на проведение закупочных процедур делятся на две части — условно постоянные и условно переменные. Величина условно постоянных затрат мало зависит от объема закупок, но зато в арифметической прогрессии возрастает от увеличения числа закупок. Поэтому сама по себе

децентрализация закупок является одним из факторов снижения эффективности государственных закупок.

Централизация закупок

- позволяет обеспечить сокращение издержек;
- создает возможность достигнуть финансовой экономии на объемах закупок;
- имеет большие, чем при децентрализации, возможности сформировать штат квалифицированных специалистов;
- снижает риск нарушения законодательства.

Сегодня в системе государственных закупок принята чрезмерная их децентрализация. Но это не означает, что необходимо резко поменять вектор управления государственными закупками в направлении их тотальной централизации. Так как, решив одну группу проблем, мы можем получить другие проблемы, не менее существенные. Как это обычно бывает, истина находится посередине. Закупки должен осуществлять тот уровень управления, который наиболее компетентен в данных вопросах и имеет наибольший интерес и возможность оптимизировать результаты этой деятельности. При этом необходимо учитывать, что в каждой административно-управленческой структуре имеются свои значительные различия в решении этой задачи.

Представляется целесообразным следующая система управления государственных закупок. Бюджетные средства выделяются ГРБС. Этот орган определяет, по какой номенклатуре продукции, целесообразно проводить централизованные закупки, а по какой – закупки будут осуществлять сами непосредственные пользователи этой продукции (подведомственные учреждения).

В первом случае закупочные процедуры и заключение государственных контрактов осуществляет ГРБС. Подведомственные организации направляют в ГРБС заявки на получение централизованно закупаемой продукции с указанием ее вида, количества и реквизитов учреждения. ГРБС рассматривает представленные заявки на поставку продукции, утверждает номенклатуру и объемы поставок. В соответствии с утвержденными объемами поставок продукции размещает государственный заказ на поставку товара в порядке, установленном действующим законодательством о государственных закупках. В соответствии с государственными контрактами (договорами) на поставку продукции с организациями-поставщиками имущество доставляется организациям-получателям.

Во втором случае подведомственные организации направляют ГРБС заявки на свою потребность в децентрализованно закупаемой продукции и на объем бюджетных средств, необходимых на ее закупку. ГРБС рассматривает представленные заявки на поставку продукции, утверждает номенклатуру и объемы поставок и направляет подведомственным организациям необходимые финансовые ресурсы. В этом случае,

подведомственные организации самостоятельно осуществляют закупки в соответствии с действующим законодательством.

При оценке эффективности государственных закупок нельзя не учитывать дополнительные затраты участников закупок при проведении государственных торгов. Этот вопрос в нашей практике полностью игнорируется, что принципиально неверно. В Европейском союзе в среднем проведение закупки стоит участнику около 3,8 тыс. евро. У нас такой анализ не проводится, за исключением отдельных участников, которые определяют эти затраты для собственных нужд.

Директор по маркетингу генподрядной компании Step Дмитрий Карманов по этому поводу заявил следующее: «Участие в одном тендере длится два-три месяца и в среднем обходится Step в 500 тысяч рублей, а в крупных региональных тендерах — в 2 миллиона» («Эксперт» № 38, 2012 г.).

Безусловно, эти затраты коммерческих структур, участвующих в государственных торгах, будут компенсированы за счет увеличения цены контракта.

На этом проблемы экономичности государственных закупок в России не заканчиваются. Как правило, «бесплатность» является залогом неэффективности. Если это «бесплатно», то почему бы не установить тотальное обеспечение заявок и контрактов при проведении торгов, безразмерно расширить количество контролеров.

Таким образом, применительно к нынешнему состоянию системы государственных закупок в стране уместно провозгласить лозунг «Экономика должна быть». Если правительство действительно заинтересовано в реальном достижении эффективности государственных закупок, то полноценное соблюдение принципа экономичности в этой сфере является целесообразным и необходимым.

Список литературы:

1. Землин А.И. Актуальные проблемы правовые аспекты противодействия коррупции при осуществлении закупок для государственных нужд// Актуальные проблемы экономики и права. 2015 №1 (33). С. 238-244.
2. Вершинин Е.С. Эффективность государственных закупок. // Молодой ученый. 2015 №5. С. 339-340.
3. Каранина Е.В., Картавых К.Е. Актуальные проблемы противодействия коррупции при осуществлении государственных и муниципальных закупок. // Экономика и управление: проблемы, решения. – Москва, 2016 №8. С. 207-211.
4. Федеральный закон от 05.04.2013 №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
5. Федеральный закон от 25.12.2008 №273-ФЗ «О противодействии коррупции».

References:

1. Zemlin A.I. Actual problems legal aspects of counteraction of corruption in case of implementation of government procurement//Actual problems of economy and the right. 2015 №1 (33). P. 238-244.
2. Vershinin, E. S. Efficiency of public procurement // Young scientist. 2015 №5. P. 339-340.
3. E.V. Karanina, K.E. Kartavykh. Actual problems of counteraction of corruption in government and municipal procurement. // Economics and management: problems, solutions.- Moscow 2016 №8. P. 207-211.
4. The federal law from 04.05.2013 №44-FZ «About contractual system in the sphere of purchases of goods, works, services for providing state and municipal needs».
5. The federal law from 12.25.2008 №273-FZ «About corruption counteraction».

Контактный телефон: +79628985550